



# Os BRICS e seus vizinhos

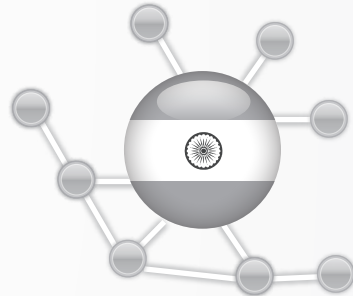
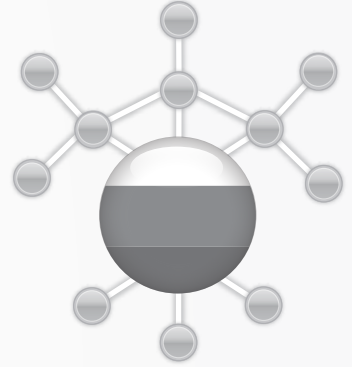
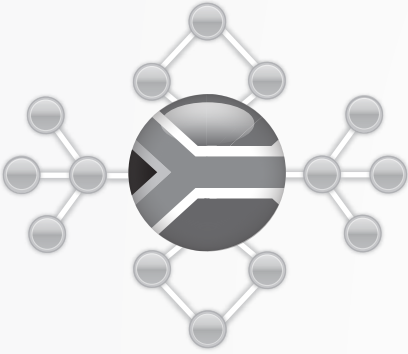
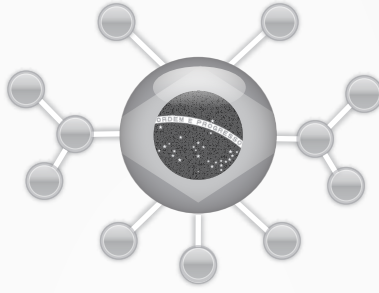
investimento direto estrangeiro

**Organizador**

André Gustavo de Miranda Pineli Alves







# Os BRICS e seus vizinhos

investimento direto estrangeiro

**Organizador**

André Gustavo de Miranda Pineli Alves

## **Governo Federal**

### **Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República**

**Ministro** Marcelo Côrtes Neri

## **ipea** Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

Fundação pública vinculada à Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República, o Ipea fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais – possibilitando a formulação de inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiro – e disponibiliza, para a sociedade, pesquisas e estudos realizados por seus técnicos.

#### **Presidente**

Sergei Suarez Dillon Soares

#### **Diretor de Desenvolvimento Institucional**

Luiz Cezar Loureiro de Azeredo

#### **Diretor de Estudos e Políticas do Estado, das Instituições e da Democracia**

Daniel Ricardo de Castro Cerqueira

#### **Diretor de Estudos e Políticas Macroeconômicas**

Cláudio Hamilton Matos dos Santos

#### **Diretor de Estudos e Políticas Regionais, Urbanas e Ambientais**

Rogério Boueri Miranda

#### **Diretora de Estudos e Políticas Setoriais de Inovação, Regulação e Infraestrutura**

Fernanda De Negri

#### **Diretor de Estudos e Políticas Sociais, Substituto**

Carlos Henrique Leite Corseuil

#### **Diretor de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais**

Renato Coelho Baumann das Neves

#### **Chefe de Gabinete**

Bernardo Abreu de Medeiros

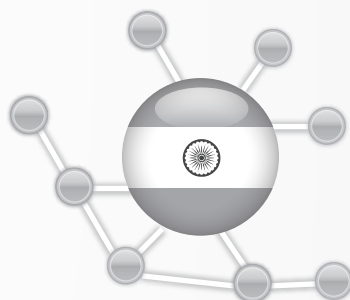
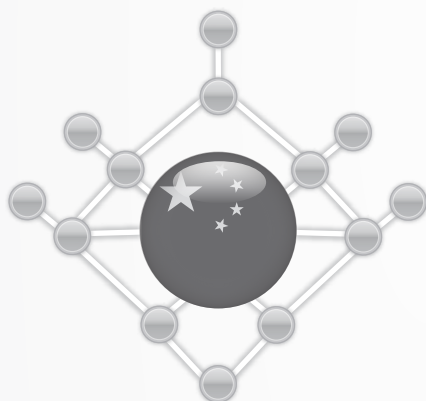
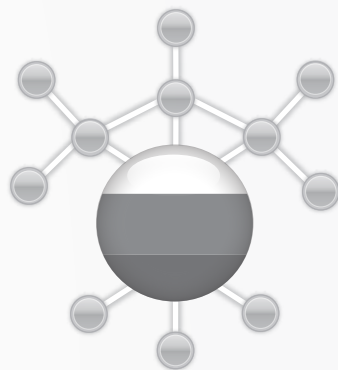
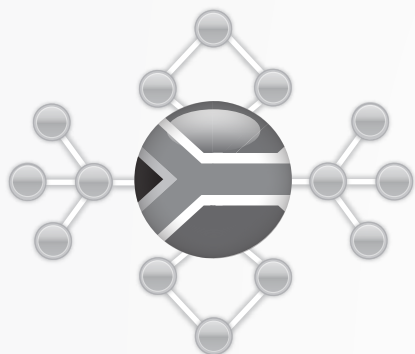
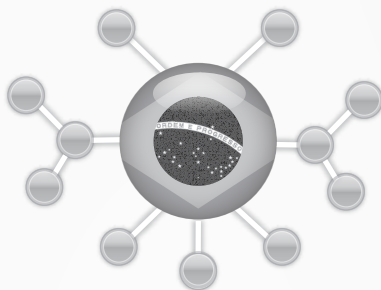
#### **Assessor-chefe de Imprensa e Comunicação**

João Cláudio Garcia Rodrigues Lima

Ouvidoria: <http://www.ipea.gov.br/ouvidoria>

URL: <http://www.ipea.gov.br>





# Os BRICS e seus vizinhos

## investimento direto estrangeiro

**Organizador**

André Gustavo de Miranda Pineli Alves

**ipea**

Brasília, 2014

---

Os BRICS e seus vizinhos : investimento direto estrangeiro /  
Organizador : André Gustavo de Miranda Pineli Alves.  
– Brasília : Ipea, 2014.  
568 p. : il., gráfs., mapas color.

Inclui bibliografia.

ISBN: 978-85-7811-207-3

1. Investimentos Estrangeiros. 2. Investimentos Diretos  
3. Relações Econômicas Internacionais. 4. Empresas  
Transnacionais. 5. Globalização. I. Alves, André Gustavo  
de Miranda Pineli. II. Instituto de Pesquisa Econômica  
Aplicada.

CDD 332.673

---

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e inteira responsabilidade dos autores, não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ou da Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

# SUMÁRIO

<b>APRESENTAÇÃO .....</b>	<b>7</b>
<b>INTRODUÇÃO .....</b>	<b>9</b>
<b>CAPÍTULO 1</b>	
AS RELAÇÕES DE INVESTIMENTO DIRETO ENTRE O BRASIL E OS PAÍSES DE SEU ENTORNO .....	13
André Gustavo de Miranda Pineli Alves	
<b>CAPÍTULO 2</b>	
AS RELAÇÕES DE INVESTIMENTO DIRETO ENTRE A RÚSSIA E OS PAÍSES DE SEU ENTORNO .....	171
André Gustavo de Miranda Pineli Alves	
<b>CAPÍTULO 3</b>	
AS RELAÇÕES DE INVESTIMENTO DIRETO ENTRE A ÍNDIA E O SEU ENTORNO .....	237
Elton Jony Jesus Ribeiro	
<b>CAPÍTULO 4</b>	
AS RELAÇÕES DE INVESTIMENTO DIRETO ENTRE A CHINA E OS PAÍSES DE SEU ENTORNO .....	285
André Gustavo de Miranda Pineli Alves	
<b>CAPÍTULO 5</b>	
AS RELAÇÕES DE INVESTIMENTO DIRETO ENTRE A ÁFRICA DO SUL E SEU ENTORNO .....	421
Elton Jony Jesus Ribeiro	
<b>APÊNDICE .....</b>	<b>467</b>



## APRESENTAÇÃO

Quando surgiu no início deste século, o acrônimo BRICS parecia pouco mais que um instrumento de *marketing* criado por um banco de investimento para orientar seus clientes. Englobava originalmente países tão distintos como Brasil, Rússia, Índia e China – a África do Sul só viria a ingressar em 2012 –, os quais pareciam ter em comum apenas os vastos territórios, as grandes populações, e a promessa de virem a constituir quatro das cinco maiores economias do planeta até 2050. O grupo foi visto, durante algum tempo, com certo ceticismo, sendo frequentes, entre outros, os questionamentos sobre a adequação de determinados países fazerem parte do acrônimo. Porém, desde a eclosão da crise financeira global, em 2008, os BRICS, enquanto grupo, ainda que organizado de modo informal, se transformaram numa das mais relevantes novidades políticas na arena internacional.

Apesar da criação ainda incipiente de instituições conjuntas – com algumas iniciativas como um *pool* de reservas internacionais e o Banco de Desenvolvimento em processo de construção – e das dificuldades em adotar posições comuns em alguns fóruns internacionais, o grupo tem se mostrado relativamente coeso na defesa de reformas nas instituições de governança global que ampliem a representatividade dos países emergentes.

O surgimento dessa coalizão internacional impulsionou, nos últimos anos, o desenvolvimento de uma ampla literatura sobre os BRICS, que de certa forma recupera uma tradição anterior de estudos sobre “países-baleia” e “potências médias”.

Este livro busca avançar as discussões em uma direção até agora pouco explorada por essa literatura: o papel de polo econômico regional desempenhado por esses países. Mais especificamente, analisam-se aqui as relações de investimento direto estrangeiro, envolvendo, de um lado, o Brasil, a Rússia, a Índia, a China e a África do Sul, e, de outro, os países de suas respectivas vizinhanças. Entre os diversos aspectos abordados encontram-se a magnitude desses investimentos, suas motivações, os setores em que se concentram, as estratégias das empresas envolvidas e o papel exercido pelos Estados nacionais, tanto na atração como na promoção do investimento nos países vizinhos. O maior conhecimento sobre tais relações pode ser extremamente útil na formulação de uma agenda comum para os BRICS – como, por exemplo, na definição do escopo de atuação do Banco de Desenvolvimento proposto pelo grupo –, assim como para ajudar a realçar os possíveis limites da coalizão.

Sergei Suarez Dillon Soares  
**Presidente do Instituto de Pesquisa  
Econômica Aplicada (Ipea)**



## INTRODUÇÃO

Uma das transformações mais evidentes na economia mundial nas últimas décadas foi o aumento do grau de internacionalização das economias nacionais. Em 1980, o estoque de investimento direto estrangeiro (IDE) no mundo equivalia a apenas 4,7% da soma dos produtos internos brutos (PIBs) de todos os países.<sup>1</sup> Em 2000, esta relação já havia subido para 24,8% e, em 2012, atingiu 33,1%. Neste ano, o estoque de IDE no mundo alcançou a cifra de US\$ 23,6 trilhões – quase o triplo dos US\$ 8 trilhões de 2000, considerando-se valores nominais.

Ao longo desse período, os países desenvolvidos permaneceram como as principais fontes de IDE no mundo. Contudo, sua participação no estoque mundial de IDE diminuiu sensivelmente. Os Estados Unidos, apesar de se manterem enquanto os principais investidores internacionais, experimentaram uma redução de 39,2% para 33,6% entre 1980 e 2000. Os doze anos seguintes apontaram para uma queda ainda mais acentuada na participação norte-americana, que atingiu 22% em 2012.

Por seu turno, os países em desenvolvimento e emergentes, antes investidores externos marginais, surgiram como fontes importantes de IDE, sobretudo após a virada do século XXI. Considere-se o grupo BRICS, formado por Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul: sua participação nos fluxos mundiais de IDE passou de ínfimos 0,6%, em 2000, para 10,5%, em 2012 – ou de US\$ 7,2 bilhões para US\$ 145,4 bilhões. Em 2012, o montante investido pelo BRICS equivalia a 44,2% do fluxo de IDE oriundo dos Estados Unidos, contra apenas 5% em 2000. No período mais recente, 2008-2012, os fluxos de IDE oriundos da China, da Índia e da Rússia mantiveram-se em patamares historicamente elevados, a despeito da crise financeira global: nestes anos, o fluxo anual médio de IDE chinês foi de US\$ 68 bilhões; o da Rússia, de US\$ 53,9 bilhões; e o da Índia, de US\$ 14,8 bilhões. Brasil e África do Sul foram exceções entre os BRICS, pois apresentaram muita volatilidade nos fluxos anuais no período pós-crise.

As experiências de internacionalização de empresas da África do Sul, da China e da Rússia foram temas do livro *Internacionalização de empresas: experiências internacionais selecionadas*, publicado pelo Ipea em 2011 – ao lado de estudos de casos da Coreia do Sul, da Espanha e da Malásia. Conforme explicitado na Introdução daquele volume, seus capítulos foram guiados por dois conjuntos de questões:

---

1. Conforme os dados de investimentos no exterior (*outward foreign direct investment stock*) da Conferência das Nações Unidas para Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD). Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>>.

*i)* qual é o perfil do investimento direto realizado por essa economia e quais são as principais empresas protagonistas do processo; se é possível identificar as motivações específicas para a realização de investimentos no exterior; e *ii)* como se deu historicamente o processo de internacionalização das empresas do país pesquisado; qual foi o papel do Estado no processo; se existem políticas específicas de apoio à internacionalização, e quais (Acioly, Lima e Ribeiro, 2011, p. 13).

Esta publicação, de certa forma, dá continuidade e aprofunda a temática da obra supracitada, inserindo ainda uma abordagem geográfica no debate, motivada pelo papel de potência regional que cada um dos países examinados desempenha na atualidade e que pode continuar a ser exercido no futuro. Por conta disso, o foco recai sobre as relações de investimento direto entre os BRICS e os países de seu entorno. E em seguimento à lógica daquele livro, dá-se ênfase tanto às estratégias das empresas como às políticas governamentais que afetam seus processos de internacionalização.

Este volume constitui também um dos resultados do projeto de pesquisa coletivo intitulado *Os BRICS e seus vizinhos*, desenvolvido no âmbito da Diretoria de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais (Dinte) do Ipea entre o segundo semestre de 2012 e o primeiro de 2014. O projeto envolveu tanto pesquisadores do Ipea quanto bolsistas contratados, e gerou, além desta edição, o livro *Os BRICS e seus vizinhos: comércio e acordos regionais*.

Os cinco casos abordados nos capítulos a seguir apresentam tanto algumas semelhanças como marcadas diferenças. De início, deve-se ressaltar que o conjunto de países aqui considerados *vizinhos* da China possuem características bastante distintas daqueles da África do Sul, da Índia, da Rússia e do Brasil. A China é a única que possui economias avançadas entre seus vizinhos, enquanto os demais BRICS são os países com estrutura produtiva mais complexa de suas respectivas regiões. Isto tem implicações importantes para os padrões dos fluxos regionais de IDE: enquanto a África do Sul, a Índia e a Rússia quase não recebem investimentos de seus vizinhos, a China acolhe muito mais do que realiza, ocupando o Brasil uma posição intermediária.

O padrão de ambiente de negócios encontrado nos BRICS e em seus vizinhos relaciona-se com tais semelhanças e diferenças. De fato, a China é, novamente, a única que possui um número substancial de vizinhos com bons ambientes de negócios, embora também seja circundada por países mal avaliados neste quesito. Isto obviamente tem efeitos – negativos para a maior parte dos vizinhos dos BRICS – sobre o *grau de atratividade* exercido por estes países sobre investidores estrangeiros. Sob estas condições, aspectos como familiaridade com a cultura de negócios local, idioma comum e existência de comunidades de imigrantes e descendentes adquirem grande importância como meios de contornar as várias dificuldades impostas por ambientes de negócios precários.



Quando analisados os volumes financeiros envolvidos, os países vizinhos não representam os destinos preferenciais do IDE oriundo dos BRICS. Porém, estes volumes são muito impactados por algumas operações de grande porte, quase sempre envolvendo empresas instaladas em países desenvolvidos. Além disso, as estatísticas oficiais dos BRICS são obscurecidas pelo uso frequente de paraísos fiscais tanto para operações de triangulação como para IDE *round tripping*. Quando os investimentos realizados pelos BRICS são comparados ao IDE total recebido por cada um de seus vizinhos, percebe-se que os membros do grupo figuram como os principais investidores em diversos países, notadamente naqueles com ambientes de negócios mais precários. Neste sentido, o Brasil se destaca negativamente, pois não é o maior investidor estrangeiro em nenhum de seus vizinhos – nem entre os de menor desenvolvimento relativo, tampouco entre aqueles com ambientes de negócios menos receptivos.

Os investimentos realizados por empresas sediadas nos BRICS em países vizinhos são preponderantemente *resource seeking* e *market seeking*. No primeiro caso, estas empresas costumam enfrentar concorrência de firmas oriundas de outros países, inclusive de países desenvolvidos. Já no segundo, elas tendem a enfrentar menor concorrência, tanto por conta da pouca atratividade exercida pelos mercados da maior parte de seus vizinhos, como pelas deficiências competitivas das firmas domésticas destes países. A China configura uma exceção, pois a maior parte dos países de seu entorno conta com mercados relativamente atrativos, de forma que as firmas chinesas gozam destas vantagens apenas em poucos vizinhos.

Digno de nota ainda é o papel desempenhado pelo Estado no processo de expansão das firmas dos BRICS para os países próximos. Deve-se ter claro o grande peso que o Estado ainda exerce nas economias chinesa, indiana e russa, enquanto na brasileira e na sul-africana esta participação mostra-se menos importante: não apenas o Estado é o provedor de inúmeros bens e serviços naquelas economias, que não há muito tempo funcionavam por meio de planificação centralizada, como várias de suas maiores empresas continuam sob o controle estatal. Por conta disso, os objetivos que permeiam os processos de internacionalização destas companhias são frequentemente questionados, não somente por governos de outros países, como também pela comunidade acadêmica: seriam elas maximizadoras de lucro, como assumem os modelos teóricos usuais sobre a firma, ou perseguidoras de outra função-objetivo – como, por exemplo, assegurar o suprimento de recursos naturais para o seu país de origem?

Como não bastasse esse comportamento teoricamente incerto por parte das firmas estatais, por vezes estendido para empresas privadas com boas conexões governamentais, os fluxos de IDE entre os BRICS e – pelo menos uma parte de – seus respectivos vizinhos também são fortemente impactados por considerações de

ordem política, as quais podem atuar tanto de forma a facilitar os investimentos, como a restringi-los, ou mesmo proibi-los. Aqui a Índia diferencia-se dos demais BRICS, por manter relações bastante tensas com seus vizinhos mais populosos. Outro aspecto importante da atuação do Estado diz respeito ao emprego de instrumentos de apoio à internacionalização das firmas de seu país. No caso das relações regionais, os acordos de livre comércio, de proteção de investimentos, e aqueles que visam evitar a bitributação apresentam-se como alguns dos instrumentos mais importantes para encorajar os investimentos. Neste quesito, a China se destaca, uma vez que assume postura bem mais agressiva que os demais BRICS: assinou tratados de proteção de investimentos com todos os seus vizinhos e possui acordos de livre comércio e para evitar a bitributação com a maior parte deles.

Estudos detalhados das relações de investimento direto dos BRICS com seus respectivos vizinhos são apresentados a seguir. Os capítulos, organizados conforme a ordem do acrônimo BRICS, são assinados por Elton Jony de Jesus Ribeiro e por André Gustavo de Miranda Pineli Alves – sobre a África do Sul e a Índia, e sobre o Brasil, a China e a Rússia, respectivamente. Fecha o volume um apêndice com mapas e informações geográficas, econômicas, políticas e sociais dos BRICS e de cada um de seus vizinhos, que pode ser útil para o leitor pouco familiarizado com estes países.

Espera-se que este livro, cuja elaboração foi norteadada pela hipótese de que os BRICS constituem polos econômicos e políticos em suas respectivas regiões, possa contribuir não apenas para aprofundar o conhecimento sobre os parceiros do Brasil no grupo, mas também para auxiliar na formulação de estratégias e agendas conjuntas para os BRICS.

André Gustavo de Miranda Pineli Alves  
**Organizador**

## AS RELAÇÕES DE INVESTIMENTO DIRETO ENTRE O BRASIL E OS PAÍSES DE SEU ENTORNO

André Gustavo de Miranda Pineli Alves<sup>1</sup>

### 1 INTRODUÇÃO

No século XXI, a América do Sul foi alçada à condição de prioridade da política externa brasileira. Não que ela já não fosse considerada importante – pelo menos desde a redemocratização, ela compõe um dos eixos que norteiam a inserção internacional do país. Porém jamais gozou de tamanho *status*.

Ao mesmo tempo, a vizinhança foi tomada por uma “invasão” de empresas verde-e-amarelas. Não tardaram a surgir observadores a relacionar os dois fatos, principalmente após o governo brasileiro dar indícios de se interessar pelo apoio à consolidação e internacionalização de grandes grupos de capital nacional.

Com esse pano de fundo, o objetivo deste capítulo é investigar as relações de investimento direto entre o Brasil e os demais países sul-americanos no período 2000-2013. Busca-se não apenas apresentar os números por trás do fenômeno, mas, sobretudo, analisar os elementos determinantes das estratégias das empresas e das políticas do Estado brasileiro para a região.

O capítulo está organizado em sete seções, além desta breve introdução. A seção 2 apresenta um panorama geral do investimento direto estrangeiro (IDE) recebido, assim como o realizado, pelos países sul-americanos. A seção 3 discute os determinantes do IDE nestes países, ressaltando a importância dos fatores institucionais como elementos explicativos da capacidade de atração de IDE da região. A seção 4 aborda os investimentos dos países vizinhos no Brasil, enquanto a seção 5 analisa os investimentos brasileiros naqueles países. O lugar reservado à América do Sul nas estratégias de internacionalização das empresas brasileiras é analisado na seção 6. A seção 7 discute os aspectos políticos relacionados ao investimento brasileiro nos países da região. Finalmente, a seção 8 apresenta as conclusões do capítulo.

---

1. Técnico de Planejamento e Pesquisa da Diretoria de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais (Dinte) do Ipea.

## 2 UM PANORAMA DO INVESTIMENTO DIRETO NA AMÉRICA DO SUL

Esta seção apresenta os fluxos e os estoques de IDE nos países sul-americanos com base em informações disponibilizadas pela Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD). O emprego deste banco de dados, no lugar de estatísticas divulgadas por órgãos nacionais, se justifica por um suposto maior grau de comparabilidade dos resultados. Contudo, a base da UNCTAD – alimentada em grande parte por informações repassadas pelos países-membros das Nações Unidas – também contém limitações, sendo a principal delas o fato de só ser revisada uma vez por ano, por ocasião do lançamento do *World Investment Report*,<sup>2</sup> o que faz com que apresente, muitas vezes, discrepâncias em relação às estatísticas divulgadas por órgãos nacionais de estatística e bancos centrais, que costumam atualizar os dados com muito mais frequência.

### 2.1 Estoques de investimento direto estrangeiro nos países da América do Sul

Entre 2000 e 2012, o estoque de IDE no mundo aumentou pouco mais de três vezes, em termos nominais, passando de US\$ 7,5 trilhões para US\$ 22,8 trilhões. Neste período, o estoque de IDE nos países da América do Sul aumentou 318%, saltando de US\$ 309 bilhões para US\$ 1,29 trilhão, o que fez com que a participação da região no total mundial subisse de 4,11% para 5,65%.

TABELA 1

#### Estoques de investimento direto estrangeiro (1990-2012) (Em US\$ milhões, a preços e taxas de câmbio correntes)

País	1990	2000	2005	2010	2012	Variação % 2012/2000	Participação %					
							Mundo			América do Sul		
							1990	2000	2012	1990	2000	2012
Argentina	9.085	67.601	55.139	88.458	110.704	64	0,44	0,90	0,49	12,1	21,9	8,6
Bolívia	1.026	5.188	4.905	6.890	8.809	70	0,05	0,07	0,04	1,4	1,7	0,7
Brasil	37.143	122.250	181.344	682.346	702.208	474	1,79	1,63	3,08	49,6	39,6	54,4
Chile	16.107	45.753	78.599	160.260	206.594	352	0,78	0,61	0,91	21,5	14,8	16,0
Colômbia	3.500	11.157	36.903	82.422	111.924	903	0,17	0,15	0,49	4,7	3,6	8,7
Equador	1.626	6.337	9.861	11.853	13.079	106	0,08	0,08	0,06	2,2	2,1	1,0
Guiana	45	756	989	1.889	2.335	209	0,00	0,01	0,01	0,1	0,2	0,2
Paraguai	418	1.221	1.127	3.109	3.936	222	0,02	0,02	0,02	0,6	0,4	0,3
Peru	1.330	11.062	15.889	42.976	63.448	474	0,06	0,15	0,28	1,8	3,6	4,9
Uruguai	671	2.088	2.844	12.479	17.900	757	0,03	0,03	0,08	0,9	0,7	1,4
Venezuela	3.865	35.480	44.518	41.393	49.079	38	0,19	0,47	0,22	5,2	11,5	3,8
Total América do Sul	74.815	308.894	432.118	1.134.075	1.290.017	318	3,60	4,11	5,65	-	-	-
Mundo	2.078.267	7.511.311	11.673.845	20.380.267	22.812.680	204	-	-	-	-	-	-

Fonte: UNCTAD (<http://unctadstat.unctad.org>). Acesso em: 22 abr. 2014.

Obs.: a fonte não dispõe de informações para o Suriname.

2. Esse relatório costuma ser lançado em junho ou julho de cada ano.

Entre os países da região, os maiores incrementos no estoque de IDE ocorreram na Colômbia – 903% – e no Uruguai – 757%. Acima da média regional também estiveram o Brasil e o Peru – ambos com alta de 474% – e o Chile – aumento de 352% em doze anos. Por outro lado, desempenhos bastante inferiores à média da região foram observados na Venezuela, onde o estoque de IDE aumentou 38% entre 2000 e 2012; Argentina, 64%; Bolívia, 70%; e Equador, 106%.

Em 2012, o Brasil concentrava 54,4% do estoque de IDE na região – ou US\$ 702 bilhões. Entre 2000 e 2012, sua participação no estoque de IDE no mundo quase dobrou – passou de 1,63% para 3,08%. Na sequência, aparecia o Chile, cujo estoque de US\$ 207 bilhões correspondia a 16% do estoque total da região, contra 14,8% em 2000. Com estoque de IDE de US\$ 112 bilhões, a Colômbia aparecia em terceiro lugar, com 8,7% do total da região, contra apenas 3,6% em 2000. Na quarta posição estava a Argentina, cuja participação regional caiu de 21,9%, em 2000, para 8,6%, em 2012. Em seguida aparecia o Peru, com estoque de IDE de US\$ 63 bilhões, correspondente a 4,9% da soma regional, e a Venezuela, com estoque de US\$ 49 bilhões, que lhe rendia uma participação de 3,8% no total da América do Sul, que chegou a ser de 11,5% em 2000. Finalmente, nas posições derradeiras apareciam Uruguai, Equador, Bolívia, Paraguai, Guiana e Suriname,<sup>3</sup> cujas participações no estoque de IDE da região eram inferiores a 1,5% em 2012.

Quando se analisam os estoques de IDE em termos *per capita*, o Chile destoa claramente dos demais países da região – seu estoque *per capita* em 2012 era de US\$ 11.857, valor próximo ao observado nos Estados Unidos, US\$ 12.301, e superior ao da Alemanha, US\$ 8.737. Em uma posição intermediária estavam Brasil, Guiana, Argentina, Colômbia e Peru, com estoques de IDE *per capita* entre US\$ 2 mil e US\$ 3.540. Como proporção do produto interno bruto (PIB), o estoque de IDE do Chile também se diferenciava dos demais países da região, com exceção da Guiana, aproximando-se da casa dos 80%. Brasil, Bolívia, Colômbia, Peru e Uruguai apresentavam números relativamente próximos, entre 30% e 40% do PIB. Na Argentina, o estoque de IDE como proporção do PIB era de 23% em 2012. Os índices mais baixos eram encontrados no Equador, 18%, Paraguai, 17%, e Venezuela, 13%.

---

3. O Suriname não aparece nas estatísticas da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD). Conforme os dados da Posição Internacional de Investimento divulgada pelo Banco Central do Suriname, o país possuía um estoque de US\$ 804 milhões em dezembro de 2012. Disponível em: <<http://goo.gl/1MqjW>>.

TABELA 2

**Estoque de investimento direto estrangeiro *per capita* e como proporção do produto interno bruto (1990-2012)**

(Em US\$, a preços e taxas de câmbio correntes, e em % do PIB)

País	<i>Per capita</i> (em US\$)				% do PIB			
	1990	2000	2005	2012	1990	2000	2005	2012
Argentina	278	1.830	1.425	2.692	6,4	23,8	30,1	23,2
Bolívia	154	624	536	860	21,1	61,8	51,4	32,5
Brasil	248	701	975	3.540	10,1	19,0	20,6	31,2
Chile	1.221	2.967	4.822	11.857	46,7	59,1	63,9	77,7
Colômbia	105	281	857	2.354	6,1	11,2	25,2	30,6
Equador	158	513	734	880	14,5	38,9	26,7	17,8
Guiana	62	1.032	1.325	3.083	7,1	66,6	75,2	82,7
Paraguai	98	229	191	589	9,0	17,2	15,1	17,3
Peru	61	428	577	2.134	4,5	20,7	20,0	31,4
Uruguai	216	629	856	5.278	7,3	9,1	16,4	36,2
Venezuela	196	1.457	1.670	1.642	8,2	30,3	30,6	12,9

Fonte: UNCTAD (<http://unctadstat.unctad.org>). Acesso em: 22 abr. 2014.

Obs.: a fonte não dispõe de informações para o Suriname.

É possível notar, na tabela 2, tendências bastante discrepantes entre os países da região no que tange à trajetória do indicador estoque de IDE/PIB. Em dois países, Uruguai e Colômbia, este indicador praticamente triplicou no período 2000-2012. No Brasil, no Chile, na Guiana e no Peru, o indicador também se elevou, mas em menor intensidade. Em dois países, Argentina e Paraguai, a relação ficou praticamente estagnada. Já na Bolívia, no Equador e na Venezuela, houve uma forte redução no estoque de IDE enquanto proporção do PIB.

## 2.2 Fluxos de investimento direto estrangeiro para os países da América do Sul

A evolução dos fluxos de IDE para os países da América do Sul entre 2000 e 2012 é mostrada na tabela 3.

Nota-se que os fluxos para a região acompanharam a redução observada nos fluxos mundiais entre 2000 e 2003, de tal forma que a participação da América do Sul no total mundial variou pouco no período. Contudo, quando se analisam os seis maiores receptores de IDE da região, percebem-se padrões bastante distintos. Os fluxos de IDE para a Argentina tiveram uma drástica redução, que pode ser explicada pelas crises econômica e política vivenciadas pelo país na virada do século, que, por sua vez, contribuíram para desvalorizar fortemente os ativos do país quando medidos em dólar. No Brasil também houve diminuição bastante pronunciada nos fluxos de IDE, que se estendeu até meados dos anos 2000, a qual pode ser parcialmente explicada pelo fim do ciclo de grandes privatizações ocorridas no período 1997-2000 e dos investimentos incrementais associados

a estas transferências de ativos. Já nos casos de Chile, Colômbia e Peru, não se observaram reduções nos ingressos de IDE nos primeiros anos da década, de tal forma que estes países aumentaram suas participações nos fluxos mundiais de IDE.

A partir de 2004, os fluxos mundiais de IDE voltaram a crescer. Contudo, a participação da região no total mundial encolheu nos dois anos seguintes, atingindo em 2006 o ponto mais baixo da década, 2,9%. Desde 2007, entretanto, a participação da região vem aumentando de forma quase ininterrupta. As crises financeiras e o baixo crescimento econômico nos países ricos surtiram pouco impacto sobre os fluxos de IDE para a América do Sul. Apesar do tombo ocorrido em 2009, no ano seguinte os fluxos praticamente já haviam retomado o nível de 2008. Em 2012, foram 54,6% maiores que em 2008, enquanto os fluxos mundiais ainda estavam 25,6% abaixo dos deste ano. Com isso, a participação da região nos fluxos mundiais de IDE alcançou o máximo histórico de 10,7%, mais que o dobro da registrada em 2008 – 5,1%.

Analisando-se os principais receptores de IDE na região, nota-se que a Argentina retomou a participação nos fluxos mundiais que havia perdido no início dos anos 2000, mostrando uma tendência ascendente no montante de ingressos de IDE a partir de 2004. Contudo, como outros países sul-americanos tiveram aumentos ainda mais expressivos, a participação argentina nos fluxos de IDE para a América do Sul diminuiu, chegando em 2012 a 8,7%.

No caso do Brasil, a tendência de redução na participação mundial foi revertida a partir de 2007 e, no biênio 2011-2012, finalmente superou a observada em 1997-1998, anos de grandes privatizações nos setores elétrico e de telecomunicações.<sup>4</sup> Todavia, a participação brasileira nos fluxos para a América do Sul, de 45,2% em 2012, não recuperou o patamar observado no início dos anos 2000.

As participações de Chile, Colômbia e Peru no total dos fluxos mundiais aumentaram fortemente ao longo do período analisado, assim como suas parcelas nos fluxos de IDE direcionados para o subcontinente sul-americano. Já no caso da Venezuela, nota-se redução de importância tanto nos fluxos mundiais como nos fluxos para a América do Sul – cabe ressaltar também a elevada volatilidade dos fluxos, expressa pelo coeficiente de variação de 0,97. Entre os países menores, cabe notar as mudanças nos patamares dos fluxos de IDE para o Uruguai, o Paraguai e a Guiana de 2006 em diante, e a aceleração nos ingressos de IDE na Bolívia a partir do mesmo ano, depois de um forte declínio no período 2003-2005.<sup>5</sup>

4. Em 1997, a participação do Brasil nos fluxos mundiais foi de 3,89% e, no ano seguinte, de 4,09%.

5. Rumores sobre uma possível nacionalização dos hidrocarbonetos afetaram os fluxos de investimento direto estrangeiro (IDE) para a Bolívia nesse período.

**TABELA 3**  
**Fluxo de investimento direto estrangeiro (2000-2012)**  
 (Em US\$ milhões, a preços e taxas de câmbio correntes)

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Média	Coefficiente de variação
Argentina	10.418	2.166	2.149	1.652	4.125	5.265	5.537	6.473	9.726	4.017	7.848	9.882	12.551	6.293	0,56
Bolívia	736	706	677	197	85	-288	281	366	513	423	643	859	1.060	481	0,75
Brasil	32.779	22.457	16.590	10.144	18.146	15.066	18.822	34.585	45.058	25.949	48.506	66.660	65.272	32.310	0,58
Chile	4.860	4.200	2.550	4.334	7.241	7.097	7.426	12.572	15.518	12.887	15.373	22.931	30.323	11.332	0,72
Colômbia	2.436	2.542	2.134	1.720	3.016	10.252	6.656	9.049	10.596	7.137	6.758	13.438	15.823	7.043	0,65
Equador	-23	539	783	872	837	493	271	194	1.057	306	163	639	587	517	0,62
Guiana	67	56	44	26	30	77	102	152	168	208	270	215	231	127	0,67
Paraguai	100	71	6	25	28	35	95	202	209	95	228	215	320	125	0,79
Peru	810	1.144	2.156	1.335	1.599	2.579	3.467	5.491	6.924	6.431	8.455	8.233	12.240	4.682	0,76
Suriname	-148	-27	-74	-76	-37	28	-163	-247	-231	-93	-248	70	70	-91	-1,24
Uruguai	273	297	194	416	332	847	1.493	1.329	2.106	1.529	2.289	2.505	2.710	1.255	0,74
Venezuela	4.701	3.683	782	2.040	1.483	2.589	-508	1.505	1.741	-2.169	1.849	3.778	3.216	1.899	0,97
Total América do Sul	57.011	37.834	27.990	22.685	36.885	44.041	43.480	71.672	93.384	56.719	92.134	129.423	144.402	65.974	0,58
Mundo	1.413.169	836.012	626.081	601.246	734.148	989.618	1.480.587	2.002.695	1.816.398	1.216.475	1.408.537	1.651.511	1.350.926	1.240.569	0,37
América do Sul/Mundo (%)	4,0	4,5	4,5	3,8	5,0	4,5	2,9	3,6	5,1	4,7	6,5	7,8	10,7		
Argentina/Mundo (%)	0,7	0,3	0,3	0,3	0,6	0,5	0,4	0,3	0,5	0,3	0,6	0,6	0,9		
Brasil/Mundo (%)	2,3	2,7	2,6	1,7	2,5	1,5	1,3	1,7	2,5	2,1	3,4	4,0	4,8		
Chile/Mundo (%)	0,3	0,5	0,4	0,7	1,0	0,7	0,5	0,6	0,9	1,1	1,1	1,4	2,2		
Colômbia/Mundo (%)	0,2	0,3	0,3	0,3	0,4	1,0	0,4	0,5	0,6	0,6	0,5	0,8	1,2		
Peru/Mundo (%)	0,1	0,1	0,3	0,2	0,2	0,3	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,5	0,9		
Venezuela/Mundo (%)	0,3	0,4	0,1	0,3	0,2	0,3	0,0	0,1	0,1	-0,2	0,1	0,2	0,2		
Argentina/América do Sul (%)	18,3	5,7	7,7	7,3	11,2	12,0	12,7	9,0	10,4	7,1	8,5	7,6	8,7		
Brasil/América do Sul (%)	57,5	59,4	59,3	44,7	49,2	34,2	43,3	48,3	48,3	45,7	52,6	51,5	45,2		
Chile/América do Sul (%)	8,5	11,1	9,1	19,1	19,6	16,1	17,1	17,5	16,6	22,7	16,7	17,7	21,0		
Colômbia/América do Sul (%)	4,3	6,7	7,6	7,6	8,2	23,3	15,3	12,6	11,3	12,6	7,3	10,4	11,0		
Peru/América do Sul (%)	1,4	3,0	7,7	5,9	4,3	5,9	8,0	7,7	7,4	11,3	9,2	6,4	8,5		
Venezuela/América do Sul (%)	8,2	9,7	2,8	9,0	4,0	5,9	-1,2	2,1	1,9	-3,8	2,0	2,9	2,2		

Fonte: UNCTAD (<http://unctadstat.unctad.org>). Acesso em: 22 abr. 2014.



### 2.3 Estoques de investimento direto no exterior dos países da América do Sul

No período 2000-2012, o estoque de IDE no exterior dos países sul-americanos aumentou 338%, de US\$ 96 bilhões para US\$ 420 bilhões. Com isso, sua participação no estoque mundial, embora tenha permanecido modesta, saltou de 1,2% para 1,78%.

O Brasil respondeu, em 2012, por 55,4% do estoque detido pelos países sul-americanos, ou US\$ 232,8 bilhões. Do restante, aproximadamente a metade era oriunda do Chile – US\$ 97,1 bilhões –, enquanto o restante estava quase todo concentrado em três países: Argentina, com 7,8% (US\$ 32,9 bilhões); Colômbia, com 7,5% (US\$ 31,6 bilhões); e Venezuela, com 5% (US\$ 20,9 bilhões) – os outros países da região somados respondiam por pouco mais de 1%.

TABELA 4

#### Estoque de investimento direto no exterior (1990-2012)

(Em US\$ milhões, a preços e taxas de câmbio correntes)

País	1990	2000	2005	2010	2012	Variação 2012/2000 (%)	Participação %					
							Mundo			América do Sul		
							1990	2000	2012	1990	2000	2012
Argentina	6.057	21.141	23.340	30.328	32.914	56	0,29	0,26	0,14	12,3	22,0	7,8
Bolívia	7	29	87	8	8	-74	0,00	0,00	0,00	0,0	0,0	0,0
Brasil	41.044	51.946	79.259	188.637	232.848	348	1,96	0,65	0,99	83,2	54,1	55,4
Chile	154	11.154	22.589	60.386	97.141	771	0,01	0,14	0,41	0,3	11,6	23,1
Colômbia	402	2.989	8.915	23.602	31.633	958	0,02	0,04	0,13	0,8	3,1	7,5
Equador	18	251	276	543	480	91	0,00	0,00	0,00	0,0	0,3	0,1
Guiana	0	1	2	2	2	51	0,00	0,00	0,00	0,0	0,0	0,0
Paraguai	134	214	156	238	238	11	0,01	0,00	0,00	0,3	0,2	0,1
Peru	122	505	1.047	3.319	3.986	689	0,01	0,01	0,02	0,2	0,5	0,9
Uruguai	186	138	159	345	334	141	0,01	0,00	0,00	0,4	0,1	0,1
Venezuela	1.221	7.676	9.429	16.197	20.870	172	0,06	0,10	0,09	2,5	8,0	5,0
Total América do Sul	49.346	96.045	145.259	323.605	420.453	338	2,36	1,20	1,78	-	-	-
Mundo	2.091.496	8.025.834	12.575.883	21.130.046	23.592.739	194	-	-	-	-	-	-

Fonte: UNCTAD (<http://unctadstat.unctad.org>). Acesso em: 22 abr. 2014.

Obs.: a fonte não dispõe de informações para o Suriname.

No período 2000-2012, os países da região que tiveram maior crescimento no estoque de IDE no exterior foram Colômbia, 958%; Chile, 771%; e Peru, 689%. O crescimento do estoque de IDE brasileiro foi pouco superior à média sul-americana, 348%. Por seu turno, os outros dois países com alguma relevância como investidor estrangeiro da região – Argentina e Venezuela – tiveram crescimentos abaixo da média regional – 56% e 172%, respectivamente. Com isso, enquanto a participação brasileira na região pouco se alterou nos doze anos analisados, as participações de Chile e Colômbia dobraram, mas a da Argentina caiu a pouco mais de um terço da que era em 2000.

Como se pode ver na tabela 5, as empresas chilenas são as mais internacionalizadas do subcontinente. O estoque de IDE no exterior do país enquanto proporção de seu PIB atingiu 36,5% em 2012, patamar próximo ao de economias mais desenvolvidas, como o Canadá (40,3%), Portugal (33,6%), Israel (31,1%) e Itália (28,1%). Cabe ressaltar que se chegou a tal quadro partindo de um nível muito baixo em 1990, e, mesmo em 2000, o estoque de IDE no exterior correspondia a apenas 14,4% do PIB chileno, o que indica que grande parte do processo de internacionalização ocorreu no século XXI.

TABELA 5

**Estoque de investimento direto no exterior como proporção do produto interno bruto (1990-2012)**

(Em US\$, a preços e taxas de câmbio correntes, e em % do PIB)

País	% do PIB			
	1990	2000	2005	2012
Argentina	4,3	7,4	12,7	6,9
Bolívia	0,1	0,4	0,9	0,0
Brasil	11,1	8,1	9,0	10,3
Chile	0,4	14,4	18,4	36,5
Colômbia	0,7	3,0	6,1	8,6
Equador	0,2	1,5	0,7	0,7
Guiana	0,0	0,1	0,1	0,1
Paraguai	2,9	3,0	2,1	1,0
Peru	0,4	0,9	1,3	2,0
Uruguai	2,0	0,6	0,9	0,7
Venezuela	2,6	6,6	6,5	5,5

Fonte: UNCTAD (<http://unctadstat.unctad.org>). Acesso em: 22 abr. 2014.

Obs.: a fonte não dispõe de informações para o Suriname.

O Brasil aparece na sequência neste indicador, porém muito abaixo do Chile: o estoque de IDE no exterior correspondeu a 10,3% do PIB brasileiro em 2012 – nível próximo ao da Polônia (11,8%), do México (11,7%) e do Cazaquistão (10,5%). Nota-se que houve pouca variação no indicador ao longo do período 1990-2012: na realidade, em 2012, este se encontrava um pouco abaixo do nível verificado no início no período. Todavia, deve-se ter em conta que o indicador foi negativamente afetado pela valorização da taxa de câmbio real ocorrida desde 2003, que inflou o PIB medido em dólar.<sup>6</sup>

6. Pelo mesmo motivo, mas em sentido contrário, o indicador aumentou, entre 2000 e 2005, no caso argentino, na esteira da crise cambial que levou ao fim do regime de conversibilidade do peso em janeiro de 2002.

Entre os demais países da região, o desempenho mais impressionante foi o da Colômbia, cujo estoque de IDE no exterior saltou de algo próximo a 0,7% do PIB, em 1990, para 3%, em 2000, e 8,6%, em 2012.

#### 2.4 Fluxos de investimento direto no exterior dos países da América do Sul

Os fluxos de IDE provenientes dos países da América do Sul aumentaram 168% entre 2000 e 2012. Com isso, a participação da região nos fluxos mundiais saltou de 0,6% para 1,5% no período. Contudo, nota-se uma elevada volatilidade: enquanto o coeficiente de variação dos fluxos mundiais foi de 0,42, o dos fluxos sul-americanos foi de 0,78.

Isso pode ser explicado, em larga medida, pela instabilidade dos fluxos brasileiros, uma vez que o país responde por grande parte dos fluxos originados no subcontinente. Pode-se notar, na tabela 6, que o Brasil alterna anos de fluxos negativos com outros de fluxos positivos.<sup>7</sup> Mesmo no caso destes, as magnitudes oscilam bruscamente – em 2006, por exemplo, os fluxos foram onze vezes o tamanho do ano anterior.<sup>8</sup> Estas variações decorrem do número relativamente baixo de empresas que realizam investimentos diretos no exterior, o que faz com que uma ou poucas operações de grande vulto impactem muito intensamente o indicador agregado.

Por conta da instabilidade dos fluxos de IDE brasileiros, é difícil analisar a evolução da participação dos demais países nos fluxos oriundos da região, sendo mais apropriado avaliar sua participação no total mundial. Conforme a tabela 6, em anos recentes, o Chile tem elevado substancialmente sua parcela nos fluxos de IDE mundiais, saltando de algo entre 0,1% e 0,3%, no período 2000-2007, para 1,2%, em 2011, e 1,5%, em 2012. Padrão similar tem seguido a Colômbia, que atingiu 0,5% dos fluxos mundiais no biênio 2010-2011, apesar do revés ocorrido em 2012.

Chamam a atenção, também, os baixos valores dos fluxos de IDE procedentes da Argentina e da Venezuela – em comparação, por exemplo, aos observados no Chile e na Colômbia –, embora estes sejam bem menos inconstantes que os fluxos brasileiros.

No que tange ao impacto da crise financeira internacional de 2008 sobre os fluxos de IDE, percebe-se que este foi muito mais importante no caso do Brasil – que no período 2009-2012 acumularam saldo negativo de US\$ 2,3 bilhões – que em outros países, como o Chile, a Colômbia e mesmo a Argentina e a Venezuela.

7. Em 2009, 2011 e 2012, o Brasil registrou fluxos negativos de IDE no exterior por conta dos altos volumes de amortizações de empréstimos intercompanhia concedidos pelas matrizes às suas filiais no exterior, bem como pela concessão de empréstimos destas às suas matrizes no Brasil. Conforme o Censo de Capitais Brasileiros no Exterior publicado pelo Banco Central do Brasil (BCB), entre 2008 e 2011, o estoque credor de empréstimos intercompanhia do Brasil diminuiu de US\$ 42,2 bilhões para US\$ 9,7 bilhões. Esta redução é totalmente explicada pelas transações envolvendo as Ilhas Cayman, com as quais o saldo caiu de US\$ 38 bilhões para US\$ 1,9 bilhão – diferença de US\$ 36,1 bilhões. É interessante notar que no mesmo período o estoque de IDE brasileiro registrado como participação no capital nas Ilhas Cayman aumentou de US\$ 14,1 bilhões para US\$ 32,1 bilhões – incremento de US\$ 18 bilhões.

8. Em 2006, os fluxos foram muito influenciados pela compra da mineradora canadense Inco pela Vale, por US\$ 17,7 bilhões (mais a assunção de dívidas de US\$ 1,2 bilhão). De forma semelhante, a fusão entre a Companhia de Bebidas das Américas (Ambev) e a belga Interbrew impactou as estatísticas de 2004. Porém, neste caso, por se tratar de uma troca de ativos, a operação surtiu efeito tanto sobre o ingresso como sobre a saída de IDE.

**TABELA 6**  
**Fluxo de investimento direto para o exterior (2000-2012)**  
 (Em US\$ milhões, a preços e taxas de câmbio correntes)

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Média	Coefficiente de variação
Argentina	901	161	-627	774	676	1.311	2.439	1.504	1.391	712	965	1.488	1.089	983	0,74
Bolívia	3	3	3	3	3	3	3	4	5	-3	-29	*	*	-0	-29,20
Brasil	2.282	-2.258	2.482	249	9.807	2.517	28.202	7.067	20.457	-10.084	11.588	-10.29	-2.821	5.266	1,95
Chile	3.987	1.610	343	1.709	2.145	2.135	2.212	4.852	9.151	7.233	9.461	20.373	21.090	6.638	1,04
Colômbia	325	16	857	938	142	4.662	1.098	913	2.486	3.348	6.842	8.280	-248	2.281	1,20
Equador	15	-0	-6	11	9	12	46	-7	41	43	143	-81	17	19	2,63
Guiana	2	0	0	*	0	*	*	*	*	*	*	*	*	1	1,46
Paraguai	6	6	6	6	6	6	7	7	8	8	-4	*	*	6	0,60
Peru	*	74	*	60	*	*	*	66	736	411	266	113	-57	209	1,23
Suriname	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	-3	1	-1	-2,57
Uruguai	-1	6	14	15	18	36	-1	89	-11	16	-60	-7	2	9	3,63
Venezuela	521	204	1.026	1.318	619	1.167	1.524	43	1.598	2.236	1.776	-1.141	2.460	1.027	0,95
Total América do Sul	8.040	-178	4.097	5.082	13.424	11.849	35.531	14.538	35.863	3.920	30.948	27.993	21.533	16.357	0,78
Mundo	1.240.316	759.935	530.748	584.014	921.141	903.764	1.427.474	2.272.049	2.005.332	1.149.776	1.504.928	1.678.035	1.390.956	1.259.113	0,42
América do Sul/mundo (%)	0,6	0,0	0,8	0,9	1,5	1,3	2,5	0,6	1,8	0,3	2,1	1,7	1,5	-	-
Argentina/mundo (%)	0,1	0,0	-0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	-	-
Brasil/mundo (%)	0,2	-0,3	0,5	0,0	1,1	0,3	2,0	0,3	1,0	-0,9	0,8	-0,1	-0,2	-	-
Chile/mundo (%)	0,3	0,2	0,1	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,5	0,6	0,6	1,2	1,5	-	-
Colômbia/mundo (%)	0,0	0,0	0,2	0,2	0,0	0,5	0,1	0,0	0,1	0,3	0,5	0,5	0,0	-	-
Peru/mundo (%)	*	0,0	*	0,0	*	*	*	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-
Venezuela/mundo (%)	0,0	0,0	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,2	0,1	-0,1	0,2	-	-
Argentina/América do Sul (%)	11,2	-90,3	-15,3	15,2	5,0	11,1	6,9	10,3	3,9	18,2	3,1	5,3	5,1	-	-
Brasil/América do Sul (%)	28,4	1266,6	60,6	4,9	73,1	21,2	79,4	48,6	57,0	-257,3	37,4	-3,7	-13,1	-	-
Chile/América do Sul (%)	49,6	-903,1	8,4	33,6	16,0	18,0	6,2	33,4	25,5	184,5	30,6	72,8	97,9	-	-
Colômbia/América do Sul (%)	4,0	-9,0	20,9	18,5	1,1	39,3	3,1	6,3	6,9	85,4	22,1	29,6	-1,2	-	-
Peru/América do Sul (%)	*	-41,7	*	1,2	*	*	*	0,5	2,1	10,5	0,9	0,4	-0,3	-	-
Venezuela/América do Sul (%)	6,5	-114,5	25,0	25,9	4,6	9,8	4,3	0,3	4,5	57,0	5,7	-4,1	11,4	-	-

Fonte: UNCTAD (<http://unctadstat.unctad.org>). Acesso em: 22 abr. 2014.

Nota: \* os asteriscos (\*) indicam informação ausente na fonte.

### 3 DETERMINANTES DO INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO NOS PAÍSES DA AMÉRICA DO SUL

#### 3.1 A influência do clima de investimentos

As posições ocupadas pelos países da América do Sul no *ranking* do relatório *Easy of Doing Business*, elaborado pelo Banco Mundial e pela Corporação Financeira Internacional, são apresentadas na tabela 7. Nota-se que os três membros sul-americanos da Aliança do Pacífico – Chile, Colômbia e Peru – destacam-se dos demais. O quarto integrante desta entidade, o México, também foi incluído na tabela 7 para ressaltar a similaridade intragrupo: todos estão em posições relativamente próximas, entre o 34º e o 53º lugar no *ranking* geral. Em situação oposta estão os países pertencentes à Aliança Bolivariana para as Américas (Alba) – Bolívia, Equador e Venezuela –, assim como o Suriname. Em posição intermediária encontram-se o Brasil, a Guiana, o Paraguai e o Uruguai, entre o 88º e o 116º lugar.

TABELA 7  
Facilidade de fazer negócios, por país e por tema (2013)  
(posição no *ranking* internacional de 189 economias)

	Argentina	Bolívia	Brasil	Chile	Colômbia	Equador	Guiana	México	Paraguai	Peru	Suriname	Uruguai	Venezuela
Abertura de empresa	164	180	123	22	79	176	94	48	113	63	181	43	157
Obtenção de alvará de construção	181	136	130	101	24	64	33	40	71	117	49	154	110
Obtenção de energia elétrica	80	128	14	43	101	138	155	133	50	79	40	23	167
Registro de propriedade	138	144	107	55	53	91	111	150	71	22	173	167	95
Obtenção de crédito	73	130	109	55	73	86	170	42	86	28	170	73	130
Proteção de investidores	98	138	80	34	6	138	80	68	68	16	186	98	182
Pagamento de impostos	153	185	159	38	104	91	110	118	125	73	50	146	187
Comércio exterior	129	126	124	40	94	122	71	59	154	55	105	90	173
Cumprimento de contratos	57	131	121	64	155	99	73	71	102	105	184	105	92
Resolução de insolvência	97	67	135	102	25	143	141	26	152	110	160	51	165
<b>Facilidade para fazer negócios</b>	<b>126</b>	<b>162</b>	<b>116</b>	<b>34</b>	<b>43</b>	<b>135</b>	<b>115</b>	<b>53</b>	<b>109</b>	<b>42</b>	<b>161</b>	<b>88</b>	<b>181</b>

Fonte: Banco Mundial e Corporação Financeira Internacional, disponível em: <<http://www.doingbusiness.org>>.

Obs.: *ranking* divulgado em 2014, referente a 2013.

Considerando-se os dez aspectos cobertos pela pesquisa, Chile e Colômbia apresentam a melhor avaliação, entre os países da região, em três cada um; o Peru, em dois; e o Brasil e a Argentina, em um. Na ponta oposta, o Suriname é o pior avaliado em cinco temas, a Venezuela em quatro e a Argentina em um. Considerando-se o número de quesitos nos quais cada país se encontra na metade inferior do *ranking* geral de 189 países, isto ocorre nove vezes nos casos de Bolívia e Venezuela; oito no do Brasil; sete no do Suriname; seis nos da Argentina e do Equador; cinco nos de Guiana, Paraguai e Uruguai; três nos de Colômbia e Peru; e duas no do Chile.

Vale destacar alguns aspectos do relatório. Pode-se notar que, com exceção do Chile e do Uruguai, abrir uma empresa na América do Sul não é uma tarefa das mais fáceis, sendo particularmente custosa na Argentina, na Bolívia, no Equador, no Suriname e na Venezuela. Fazer cumprir um contrato também pode ser bastante trabalhoso em países como a Colômbia e o Suriname – neste quesito nenhum país sul-americano chega a ser muito bem avaliado. Contudo, o item no qual a região como um todo mais se destaca negativamente é no pagamento de impostos – a situação é particularmente mais grave na Argentina, na Bolívia, no Brasil, no Uruguai e na Venezuela.

Um quadro não muito distinto é pintado pelo índice de liberdade econômica (*index of economic freedom*), elaborado anualmente pela Heritage Foundation em colaboração com o *Wall Street Journal*. Os países-membros da Aliança do Pacífico novamente se destacam positivamente no *ranking* – especialmente o Chile, situado no 7º lugar – e recebem, desta vez, a companhia do Uruguai.

TABELA 8  
Liberdade econômica, indicadores selecionados – diversos países (2014)

País	Ranking global	Score global	Direitos de propriedade	Liberdade empresarial	Liberdade comercial	Liberdade de investimentos	Liberdade financeira
Argentina	166ª	44,6	15,0	53,9	68,9	30,0	30,0
Bolívia	158ª	48,4	10,0	53,4	77,6	15,0	50,0
Brasil	114ª	56,9	50,0	53,8	69,3	55,0	60,0
Chile	7ª	78,7	90,0	69,3	82,0	90,0	70,0
Colômbia	34ª	70,7	50,0	85,2	78,8	75,0	70,0
Equador	159ª	48,0	20,0	52,8	71,8	30,0	40,0
Guiana	121ª	55,7	30,0	64,3	72,0	45,0	30,0
Paraguai	78ª	62,0	30,0	58,0	81,1	75,0	60,0
Peru	47ª	67,4	40,0	70,6	87,0	70,0	60,0
Suriname	130ª	54,2	40,0	41,8	66,2	30,0	30,0
Uruguai	38ª	69,3	70,0	74,5	82,5	80,0	30,0
Venezuela	175ª	36,3	5,0	43,4	62,7	5,0	20,0

Fonte: 2014 Index of Economic Freedom, elaborado pela Heritage Foundation e pelo Wall Street Journal. Disponível em: <<http://www.heritage.org/index/default>>. Acesso em: 16 de abril

Obs.: *ranking* elaborado com 178 países. Os índices (*scores*) variam entre 0 (liberdade mínima) e 100 (liberdade máxima).

Na ponta oposta, novamente se encontram os países da Alba, agora acompanhados da Argentina. Essa avaliação negativa é muito influenciada pelas pontuações atribuídas aos quesitos *direitos de propriedade*, *liberdade de investimentos* e *liberdade financeira*. Como se pode ver na tabela 9, o índice de liberdade econômica aponta uma forte deterioração nestes aspectos ao longo do século XXI nos quatro países mencionados.

TABELA 9  
**Liberdade econômica, indicadores e países selecionados (2000-2014)**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Direitos de propriedade															
Argentina	70	50	50	30	30	30	30	30	30	20	20	20	20	15	15
Bolívia	50	50	30	30	30	30	30	30	25	20	10	10	10	10	10
Equador	50	30	30	30	30	30	30	30	30	25	20	20	20	20	20
Venezuela	50	30	30	30	30	30	30	30	10	5	0	5	5	5	5
Liberdade de investimentos															
Argentina	70	70	70	50	50	50	50	50	50	50	45	45	40	40	30
Bolívia	70	90	90	90	90	50	30	30	20	20	15	20	20	10	15
Equador	70	70	70	50	50	30	30	30	40	30	25	25	25	20	30
Venezuela	50	50	50	50	10	10	10	20	20	10	5	5	5	5	5

Fonte: Index of Economic Freedom, elaborado pela Heritage Foundation e pelo Wall Street Journal, vários anos. Disponível em: <<http://www.heritage.org/index/default>>. Acesso em: 16 abr. 2014.

Obs.: os índices (scores) variam entre 0 (liberdade mínima) e 100 (liberdade máxima).

Um quadro um pouco distinto surge nos indicadores de governança providos pelo Banco Mundial em seu relatório *Worldwide Governance Indicators* (WGI). Tanto o Peru como a Colômbia são mal avaliados no tema *estabilidade política e ausência de violência*, assim como obtêm avaliações negativas em *prevalência do Estado de direito e controle da corrupção*. Já o Uruguai se junta ao Chile como os dois países com melhores indicadores de governança da região. O Brasil apresenta índices próximos da neutralidade em todos os temas analisados. Já a Bolívia, o Equador, o Paraguai e a Venezuela são mal avaliados em praticamente todos os quesitos.

TABELA 10  
**Indicadores de governança, por país (2000-2012)**  
 (Em índice e centis da distribuição)

País	Estabilidade Política e Ausência de Violência				Efetividade do Governo				Qualidade Regulatória				Estado de Direito				Controle da Corrupção			
	2000		2012		2000		2012		2000		2012		2000		2012		2000		2012	
	Índice	Centil	Índice	Centil	Índice	Centil	Índice	Centil	Índice	Centil	Índice	Centil	Índice	Centil	Índice	Centil	Índice	Centil	Índice	Centil
Argentina	0,05	48	0,07	48	0,06	59	-0,25	45	0,29	62	-0,96	19	-0,20	45	-0,71	29	-0,34	47	-0,49	39
Bolívia	-0,31	35	-0,50	30	-0,33	43	-0,37	43	0,09	56	-0,83	22	-0,42	39	-1,04	16	-0,37	46	-0,70	27
Brasil	0,18	53	0,07	48	0,05	58	-0,12	50	0,37	64	0,09	55	-0,30	43	-0,11	52	0,02	60	-0,07	56
Chile	0,43	63	0,35	59	1,12	85	1,25	87	1,41	91	1,54	93	1,26	87	1,37	88	1,54	92	1,56	91
Colômbia	-1,61	8	-1,40	8	-0,28	44	0,01	57	0,14	56	0,39	64	-0,98	19	-0,39	44	-0,41	41	-0,43	42
Equador	-0,69	26	-0,60	27	-0,80	21	-0,51	37	-0,52	30	-1,04	15	-0,69	30	-1,16	12	-1,01	10	-0,66	28
Guiana	-0,61	27	-0,48	31	-0,19	48	-0,14	50	-0,18	41	-0,63	28	-0,55	33	-0,52	37	-0,38	44	-0,75	26
Paraguai	-1,09	16	-0,84	20	-1,17	10	-0,90	20	-0,82	19	-0,32	41	-1,08	16	-0,87	21	-1,37	3	-0,84	22
Peru	-1,10	15	-0,86	20	-0,09	53	-0,16	49	0,47	67	0,49	68	-0,69	30	-0,61	33	-0,49	39	-0,39	43
Suriname	0,11	50	0,08	49	-0,17	49	0,01	56	-0,63	25	-0,38	38	-0,19	45	-0,10	53	0,39	69	-0,37	45
Uruguai	0,85	76	0,71	69	0,43	69	0,44	67	0,69	75	0,40	65	0,53	64	0,54	66	0,72	77	1,32	88
Venezuela	-0,81	22	-0,99	18	-0,76	24	-1,14	13	-0,49	31	-1,54	5	-0,90	23	-1,69	1	-0,53	35	-1,24	7

Fonte: Banco Mundial, *Worldwide Governance Indicators 1996-2012*, disponível em: <<http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>>. Acesso em: 16 abr. 2014.

Obs.: os índices variam aproximadamente entre -2,5 (mau) e 2,5 (bom desempenho). Os percentis indicam a posição no ranking de países, indo da mais baixa (0) à mais alta (100).

É importante averiguar, também, a evolução temporal dos indicadores. Chamam a atenção as piores consideráveis nas avaliações da *qualidade regulatória* e da *prevalência do Estado de direito* na Argentina, na Bolívia, no Equador e na Venezuela, assim como a melhoria na avaliação sobre o *controle da corrupção* no Equador, no Paraguai e no Uruguai entre 2000 e 2012.

Os aspectos relacionados à logística podem ser determinantes no processo de escolha locacional do IDE por parte das empresas transnacionais (ETNs). Tomando-se por base o índice de desempenho em logística (*logistics performance index*) elaborado pelo Banco Mundial, nenhum país da América do Sul chega a ter um desempenho brilhante no que tange à logística. O melhor colocado no *ranking* de 160 países é o Chile, em 42º lugar. Argentina e Brasil aparecem na sequência, em 60º e 65º respectivamente. No que tange à eficiência do processo de liberação das agências de fronteira, todos os países são mal avaliados, com exceção do Chile. A infraestrutura é um problema particularmente sério na Bolívia. A Colômbia, que se destacou positivamente em algumas pesquisas mencionadas anteriormente, apresenta, em logística, desempenho inferior ao de seus vizinhos Equador e Venezuela, principalmente em infraestrutura e em capacidade de entregar de forma pontual.

TABELA 11

**Indicadores de desempenho em logística, por país e por tema (2014)**  
(posição no *ranking* internacional de 160 economias)

Tema		Argentina	Bolívia	Brasil	Chile	Colômbia	Equador	Guiana	Paraguai	Peru	Uruguai	Venezuela
Aduanas	(A)	85	108	94	39	79	92	99	90	96	111	109
Infraestrutura	(B)	63	133	54	41	98	94	105	97	67	90	74
Embarque internacional	(C)	64	135	81	53	95	83	128	79	69	103	68
Competência em logística	(D)	62	88	50	44	91	97	133	78	76	100	77
Rastreabilidade	(E)	53	94	62	40	108	95	117	74	83	75	70
Pontualidade	(F)	55	141	61	44	111	77	131	70	66	91	74
Geral		60	121	65	42	97	86	124	78	71	91	76

Fonte: Banco Mundial, Logistics Performance Index. Disponível em: <<http://lpi.worldbank.org/international/global>> Acesso em: 23 abr. 2014.

- (A) Eficiência do processo de liberação (por exemplo, rapidez, simplicidade e preditibilidade das formalidades) das agências de fronteira, incluindo aduanas.  
 (B) Qualidade da infraestrutura relacionada ao comércio e ao transporte (por exemplo, portos, estradas, ferrovias, tecnologia da informação).  
 (C) Facilidade de conseguir embarques a preços competitivos.  
 (D) Competência e qualidade dos serviços logísticos (por exemplo, operadores de transporte, despachantes aduaneiros)  
 (E) Habilidade de rastrear e controlar remessas.  
 (F) Capacidade das remessas em atingir o destino conforme o prazo programado e previsto.

Obviamente, pode-se argumentar que indicadores tais como o elaborado pela Heritage Foundation possuem uma carga de subjetividade ou que embutem uma visão de mundo não compartilhada por todos os países ou mesmo parcelas da população dentro de um país. Sobre este aspecto, cabe lembrar que, ao longo dos anos 2000, forças sociais ligadas a movimentos populares e historicamente excluídas ascenderam ao poder em alguns países da América do Sul, trazendo



consigo agendas de “refundação do Estado e da nação”, que se manifestaram na adoção de políticas revisionistas, em relação às adotadas principalmente na liberal década anterior, que resultaram no aumento da intervenção do Estado na economia. Políticas de nacionalização de recursos naturais e de concessionárias de serviços de infraestrutura tornaram-se relativamente comuns – diga-se de passagem, o mesmo ocorreu em outras partes do mundo – e ganharam o apoio popular, com o Estado assumindo as funções de redistribuir as rendas (*rents*) e de garantir subsídios aos estratos mais pobres da população. Todavia, é razoável supor que os indicadores apresentados capturam, de maneira adequada, vários dos aspectos levados em consideração no processo de tomada de decisão das grandes corporações transnacionais, que respondem pela maior parte dos fluxos mundiais de IDE, assim como dos fluxos comerciais e dos investimentos em pesquisa e desenvolvimento (P&D).

### 3.2 Acordos de proteção de investimentos e para evitar a bitributação

Tratamento inadequado aos investidores estrangeiros pode ser um entrave à atração de IDE, pois aumenta os riscos e os custos percebidos. Tributação excessiva também pode ser desencorajadora, pois diminui o retorno esperado do investimento. Logo, a celebração de acordos bilaterais, regionais e multilaterais de investimentos – cujos principais propósitos são encorajar e proteger mutuamente os investimentos de firmas e indivíduos de um país nos territórios dos demais países signatários – tende, teoricamente, a incentivar o IDE, ou pelo menos a reduzir os obstáculos à sua realização, fazendo com que os fluxos convirjam para os níveis esperados dados os fundamentos das economias. O mesmo deve ocorrer em relação aos acordos para evitar a bitributação, que têm como objetivo evitar a imposição, por dois países diferentes, de tributos similares sobre uma mesma categoria e uma mesma base tributável.

#### 3.2.1 Acordos de proteção de investimentos

Comparativamente a outras regiões do mundo, a América Latina é pouco propensa a celebrar acordos bilaterais de investimento (em inglês: *bilateral investment treaties* – BITs). Durante muito tempo, os países latino-americanos olharam com suspeição para estes, enxergando-os como instrumentos de controle das potências econômicas sobre eles. Somente a partir dos anos 1980, com as crises de balanço de pagamentos que se abateram sobre os países da região, esta postura começou a alterar-se, com os BITs passando a ser vistos como um diferencial para a tomada de decisão por parte dos investidores estrangeiros (Azevedo, 2001). Em estudo publicado em 2009, a UNCTAD chamava a atenção para o fato de que a América Latina e o Caribe continuavam a ser a região menos ativa na assinatura de BITs, tomando parte de 483 dos 2.676 assinados no mundo até 2008.<sup>9</sup> Uma das possíveis

---

9. Ao final de 2012, existiam 2.857 acordos bilaterais de investimento (BITs) assinados no mundo (UNCTAD, 2013).

razões para isto seria a inclusão de capítulos sobre investimentos nos acordos de livre comércio que os países da região vinham assinando (UNCTAD, 2009).

Entre os países da região, a Argentina é o país com maior número de BITs em vigor – 55 em 1<sup>o</sup> de junho de 2013. Na sequência, aparecem o Chile, com 39; a Venezuela, com 26; o Uruguai, com 25; e o Paraguai, com 21. Na ponta oposta, estão o Brasil, que não possui qualquer acordo em vigor; o Suriname, com apenas um; e a Guiana, com quatro. A Colômbia, que aparece na sequência com cinco BITs em vigor, somente nos últimos anos abandonou sua política ardua em relação a este tipo de instrumento – o primeiro BIT foi assinado pela Colômbia em 2005, com a Espanha, e entrou em vigor dois anos depois. A Espanha, grande investidora na região, possui BIT com todas as suas ex-colônias – na região, não tem BIT apenas com Brasil, Guiana e Suriname. Alemanha, França e China também possuem diversos BITs com países da região. Já os Estados Unidos possuem BIT somente com três países sul-americanos: Argentina, Equador e Uruguai.

TABELA 12

**Acordos bilaterais de investimentos – países selecionados**

(Ano de entrada em vigor)

	Argentina	Bolívia	Brasil	Chile	Colômbia	Equador	Guiana	Paraguai	Peru	Suriname	Uruguai	Venezuela
Argentina												
Bolívia	1995											
Brasil	-	-										
Chile	1995	1999	1994 <sup>1</sup>									
Colômbia	-	-	-	-								
Equador	1995	1997	-	1996	-							
Guiana	-	-	-	-	-							
Paraguai	-	2001 <sup>1</sup>	-	1997	-	-						
Peru	1996	1995	-	2001	2010	1999	-	1994				
Suriname	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
Uruguai	-	-	-	2010 <sup>1</sup>	-	-	-	-	-	-		
Venezuela	1995	-	1995 <sup>1</sup>	1995	-	1995	-	1997	1997	-	2002	
África do Sul	2001	-	-	1998 <sup>1</sup>	-	-	-	1974	-	-	-	-
Alemanha	1993	1990	1995 <sup>1</sup>	1999	-	1999	1994	1998	1997	-	1990	1998
China	1994	1996	-	1995	2012	1997	2004	-	1995	-	1997	-
Espanha	1992	2002	-	1994	2007	1997	-	1996	1996	-	1994	1997
Estados Unidos	1994	-	-	-	-	1997	-	-	-	-	2006	-
França	1993	1996	1995 <sup>1</sup>	1994	-	1996	-	1980	1996	-	1997	2004
Índia	2002	-	-	-	2012	-	-	-	-	-	2008 <sup>1</sup>	-
Rússia	2000	-	-	-	-	1996 <sup>1</sup>	-	-	-	-	-	2009
<b>Total</b>	<b>55</b>	<b>17</b>	<b>0</b>	<b>39</b>	<b>5</b>	<b>16</b>	<b>4</b>	<b>21</b>	<b>31</b>	<b>1</b>	<b>25</b>	<b>26</b>

Fonte: UNCTAD, data-base 01/06/2013.

Nota: <sup>1</sup> Ano de assinatura.

Obs.: o número total apresentado para cada país considera apenas os acordos em vigor, excluindo-se, portanto, aqueles assinados mas que ainda não tiveram efeito.

Como pode ser visto na tabela 12, o número de BITs intrarregionais é relativamente pequeno – fato que é fortemente influenciado por Brasil, Colômbia e Uruguai. Entre os países da região, o Peru é aquele que mais possui BITs com seus vizinhos da América do Sul, sete; seguido por Venezuela, com seis; e Argentina, Chile e Equador, com cinco. A maior parte dos BITs intrarregionais entrou em vigor nos anos 1990, particularmente entre 1994 e 1997. Após 2003, foram assinados apenas dois BITs: aquele envolvendo Peru e Colômbia, de 2010, e o firmado entre Chile e Uruguai, do mesmo ano, que, no entanto, ainda não entrou em vigor.

Esse retraimento regional foi influenciado pelos desdobramentos da crise financeira argentina do início dos anos 2000. Por conta de políticas adotadas em resposta à crise – por exemplo, a conversão para o peso de todas as obrigações financeiras em dólar e o congelamento de contas bancárias, que ficou conhecido como *corralito*, além do próprio abandono do regime de conversibilidade e da maxidesvalorização cambial –, a Argentina tornou-se sujeito de 43 processos arbitrais levados ao Centro Internacional para a Resolução de Disputas Relativas a Investimentos (em inglês, International Center for the Settlement of Investment Disputes – ICSID)<sup>10</sup> por investidores de países com os quais possuía BITs que se sentiram prejudicados. A Argentina argumentou que tomou as referidas medidas por extrema necessidade. Além disso, defendeu a ideia de que, em situações extraordinárias, como a profunda crise financeira do país em 2001-2002, um país tem o direito de realizar ações que possam eventualmente prejudicar investidores – que, em situações normais, seriam consideradas violações dos BITs. Esta possibilidade estaria inclusive prevista nos BITs assinados pelo país – que incluem cláusula sobre eventos não previstos que poderiam colocar em risco a segurança nacional, a manutenção da ordem pública ou a saúde pública. Contudo, nos quatro primeiros processos julgados, a Argentina foi considerada responsável pelos prejuízos, e condenada a indenizar os investidores (Burke-White, 2008; Alvarez e Khamsi, 2009).<sup>11</sup> Estes resultados acabaram por reforçar os argumentos daqueles que desconfiam dos BITs enquanto instrumentos legítimos de promoção e proteção de investimentos, pois resguardariam excessivamente os direitos de investidores estrangeiros às custas da soberania dos países.

A partir da segunda metade dos anos 2000, na esteira da onda nacionalista – e revisionista – que tomou parte da América do Sul, a tendência de arrefecimento do uso de BITs se acentuou. Em 2008, o Equador denunciou nove BITs, a maioria com

---

10. O International Center for the Settlement of Investment Disputes (ICSID) é uma instituição internacional pertencente ao grupo Banco Mundial, criada em 1966 com o objetivo de facilitar a resolução de disputas entre investidores estrangeiros e Estados, por meio de procedimentos de conciliação ou arbitrais, visando encorajar os fluxos internacionais de investimentos, mitigando os riscos não comerciais. Ao fim de maio de 2014, contava com 150 membros. Entre os países sul-americanos, Bolívia, Brasil, Equador, Suriname e Venezuela não são membros do ICSID.

11. Burke-White (2008) critica as decisões tomadas pelos tribunais do ICSID, pois estas teriam feito uma leitura muito restrita dos conceitos de “necessidade” e de “circunstância excepcional”. Alvarez e Khamsi (2009), ao contrário, concordam com as decisões, pois avaliam que não basta o autojulgamento (pela Argentina) para a aceitação dos critérios de “necessidade” e de “circunstância excepcional” nos casos em análise.

países latino-americanos.<sup>12</sup> No mesmo ano, a Venezuela denunciou o BIT que tinha com a Holanda (UNCTAD, 2009). Em 2011, a Bolívia denunciou seu BIT com os Estados Unidos (UNCTAD, 2013). As razões apontadas para as denúncias são a incompatibilidade entre estes BITs e as novas constituições aprovadas nestes países. No caso do Equador, por exemplo, a nova Constituição, promulgada em 2008, estabelece que o país não pode tomar parte em tratados internacionais nos quais abra mão de soberania, concedendo jurisdição a cortes arbitrais internacionais, no caso de controvérsias entre o Estado e entes privados (UNCTAD, 2009).

Recentemente – em 10 de fevereiro de 2014 – foi assinado o Protocolo Adicional do Acordo Marco da Aliança do Pacífico, que possui um capítulo específico sobre investimentos, o qual inclui questões relativas a expropriações e transferências, assim como mecanismos de resolução de disputas (Alianza del Pacífico, 2014). Por seu turno, o Mercado Comum do Sul (Mercosul), em suas mais de duas décadas de existência, não conseguiu avançar em um acordo de proteção de investimentos.<sup>13</sup>

#### *A posição do Brasil*

O fato de o Brasil ter recebido e continuar recebendo elevados volumes de IDE a despeito de não possuir BIT com nenhum país é usado, muitas vezes, como justificativa para a irrelevância deste instrumento para a atração de IDE. Além de gerarem poucos benefícios, os BITs teriam custos muito elevados, pois reduziriam o espaço para a adoção de políticas industriais.<sup>14</sup> Em publicação de 2009, a CNI avaliou que

a visão da irrelevância dos APPIs [Acordos de Proteção e Promoção de Investimentos] para o Brasil parece defensável sob a ótica de um país que é exclusivamente receptor de IDE e tem fatores de atração relevantes, como um grande mercado doméstico e legislação estável e liberal em relação ao capital estrangeiro (CNI, 2009, p. 3).

Contudo, o documento defendeu a revisão da postura oficial brasileira frente aos acordos devido à emergência do país como investidor no exterior em anos recentes:

esse é o fato novo que questiona a avaliação de custo/benefício que levou o Brasil a rejeitar os APPIs. (...) Os APPIs podem ser vistos como instrumento adicional de apoio à internacionalização das empresas brasileiras, movimento que o governo já incentiva, principalmente por meio do BNDES (CNI, 2009, p. 5).

Empresas que atuam em setores intensivos em recursos naturais e em infraestrutura têm especial necessidade de proteção quando investem no exterior, por

12. Os BITs encerrados envolviam Cuba, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicarágua, Paraguai, República Dominicana, Romênia e Uruguai.

13. Esse assunto é retomado na próxima subseção.

14. Muitos BITs incluem cláusulas sobre *expropriação indireta*, que, a rigor, não trata de transferência de propriedade, mas de qualquer medida tomada por um governo que possa ser prejudicial ao investidor estrangeiro – por exemplo, um aumento no pagamento de *royalties* pela exploração de recursos naturais.

conta da possibilidade de comportamentos oportunistas por parte do governo do país receptor do investimento – na literatura teórica isto é conhecido como a abordagem do poder de barganha (Vernon, 1980).

O Brasil chegou a negociar quatorze BITs entre 1994 e 1999.<sup>15</sup> Contudo, nenhum entrou em vigor, porque não foram ratificados pelo Congresso Nacional.<sup>16</sup> O teor dos acordos deu origem a muita controvérsia, por conta de oferecerem a investidores estrangeiros certas garantias e benefícios que não eram assegurados aos investidores nacionais, além de dificultarem a adoção de políticas industriais.<sup>17</sup> Depois de 1999, o Brasil deixou de negociar novos acordos. Durante a transição política entre o segundo governo de Fernando Henrique Cardoso e o governo de Luiz Inácio Lula da Silva, em 2002, foi criada uma comissão para avaliar os BITs assinados pelo país. A comissão propôs a retirada dos processos que estavam em análise no Congresso Nacional e o não envio para apreciação dos acordos que ainda não tinham sido submetidos.

O único processo não retirado à época foi o do acordo multilateral do Mercosul (Soliani, 2004). Este acordo foi assinado pelo governo brasileiro em 1994 e tinha como objetivo harmonizar os princípios jurídicos gerais a serem aplicados pelos Estados-parte aos investimentos estrangeiros oriundos de fora do bloco de forma a não criar condições diferenciais que distorcessem os fluxos de investimentos, o que, em termos práticos, implicava estabelecer parâmetros máximos a serem concedidos nas negociações bilaterais com países não membros do bloco (Azevedo, 2001). Depois de uma década em tramitação no Congresso Nacional, tendo sido aprovado por quatro comissões, o governo retirou o projeto em 2004 por se opor a alguns pontos.

Conforme o Ministério das Relações Exteriores (MRE), a postura brasileira de não negociar acordos tradicionais de proteção de investimentos se deve à não aceitação de algumas cláusulas muito comuns neste tipo de acordo, referentes à proteção de investidores internacionais em detrimento de políticas e interesses nacionais. A mais contestada delas é a possibilidade do investidor estrangeiro de recorrer unilateralmente à arbitragem internacional em caso de controvérsia,

---

15. Os acordos foram negociados com os seguintes países: Chile, Portugal, Reino Unido e Suíça, em 1994; Alemanha, Coreia do Sul, Dinamarca, Finlândia, França, Itália e Venezuela, em 1995; Cuba, em 1997; Holanda, em 1998; e Bélgica e Luxemburgo (um único acordo para os dois países), em 1999.

16. Dos quatorze acordos bilaterais negociados, apenas seis chegaram a tramitar no Congresso Nacional, quais sejam, os referentes à Alemanha, ao Chile, à França, a Portugal, ao Reino Unido e à Suíça. Além destes, o acordo multilateral no âmbito do Mercosul, de 1995, também foi apreciado no Congresso Nacional (Azevedo, 2001).

17. Os acordos estabeleciam, por exemplo, que a indenização pela desapropriação de terras para fins de reforma agrária deveria ser paga em moeda conversível, enquanto o pagamento feito a brasileiros era em títulos da dívida agrária, resgatáveis em até vinte anos. Além disso, os acordos estabeleciam o compromisso com a livre transferência de recursos, independentemente da disponibilidade de divisas pelo país, o que, obviamente, representava um tratamento diferenciado em relação ao dispensado aos nacionais.

o que o colocaria em condição de igualdade com o Estado brasileiro perante a corte arbitral. Em função disso, a partir de 2005, o Poder Executivo e o Congresso passaram a trabalhar no desenvolvimento de um modelo aceitável para o Estado brasileiro. No Poder Executivo, um grupo de trabalho articulado pela Câmara de Comércio Exterior (Camex) formulou um modelo de acordo de investimentos com ênfase nos tópicos referentes ao escopo da definição do investimento, à solução de controvérsias e a expropriações. O objetivo é que a solução de controvérsias seja no âmbito Estado-Estado e que somente as expropriações diretas sejam passíveis de compensação financeira pelo Estado (Camex *et al.*, 2009).

O Brasil não seria o único país a buscar novos modelos de BITs. Conforme UNCTAD (2010), diversos países – como África do Sul, Alemanha, Estados Unidos, França, México, Rússia e Turquia, entre outros – têm buscado, nos últimos anos, a revisão de seus modelos em ordem a: *i)* estabelecer regras mais claras e precisas; *ii)* assegurar consistência com o interesse público e a agenda econômica do país, incluindo o direito de regulação; *iii)* buscar o equilíbrio entre a proteção aos investidores e o país receptor do investimento, levando em conta os efeitos adversos da arbitragem investidor-Estado; e *iv)* ajustar o modelo de BIT a novas realidades, como interpretações dos tribunais arbitrais (UNCTAD, 2010, p. 85).

Em 2010, o governo brasileiro chegou a manifestar interesse na adoção de um acordo de proteção de investimentos no âmbito do Mercosul (Monteiro, 2010). No mesmo ano, foi noticiado que o país estaria negociando um BIT com o Chile, que serviria de piloto para outros acordos que o país viesse a adotar no futuro. Conforme Simão (2010), o interesse do governo por retomar este tipo de negociação estaria relacionado a pressões de empresas no sentido de “se proteger de onda estatizante que se alastra na América do Sul em países como Venezuela, Bolívia e Equador”. Contudo, estas iniciativas não chegaram a prosperar.

Entidades representativas do setor privado têm demonstrado apoio à realização de acordos por parte do Brasil nos últimos anos. A Confederação Nacional da Indústria (CNI) tem defendido a negociação de BITs de forma a reduzir os riscos políticos em países como Argentina, China, México, Moçambique e Angola (CNI, 2013; Oliveira, 2014). Do mesmo modo, o Conselho de Comércio Exterior do Mercosul (Mercoex), entidade que congrega instituições representativas do setor privado dos países membros do bloco, também vem defendendo a adoção de um acordo de proteção de investimentos no âmbito do Mercosul (Mercoex, 2013).<sup>18</sup>

---

18. O Conselho de Comércio Exterior do Mercosul (Mercoex) é integrado pela Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB), pela Câmara de Exportadores de la República Argentina (Cera), pela Câmara de Importadores del Paraguay (CIP) e pela Unión de Exportadores del Uruguay (UEU).

No fim de 2013, o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) comunicou que havia concluído um novo modelo de Acordo de Cooperação e Facilitação de Investimentos, cujos principais objetivos seriam: *i)* melhoria da governança institucional; *ii)* agendas temáticas para cooperação e facilitação dos investimentos; e *iii)* mecanismos para mitigação de riscos e prevenção de controvérsias. Contudo, o conteúdo do documento não foi divulgado. Segundo o MDIC, o novo modelo já teria sido apresentado a diversos países africanos e, em breve, também o seria a parceiros da América Latina.<sup>19</sup>

### 3.2.2 Acordos para evitar a bitributação

Diferentemente do que ocorre com os BITs, o Brasil é o país sul-americano que possui maior número de acordos para evitar a bitributação do capital (em inglês, *double tax treaties* – DTTs).<sup>20</sup> Conforme a UNCTAD, havia 25 DTTs assinados até 1º de junho de 2013, a maior parte deles com países desenvolvidos – o acordo mais antigo, de 1967, foi firmado com o Japão. Depois do Brasil, a Venezuela é o país da América do Sul com maior número de DTTs, 21; seguida da Argentina, com vinte; e do Chile, com dezenove. Os demais países da região possuem poucos DTTs, como pode ser observado na tabela 13.

São muito poucos os DTTs intrarregionais: apenas oito, dos quais três envolvem o Brasil, tendo como contrapartes o Chile, o Equador e a Argentina. Além deste, a Argentina possui DTT com o Chile e com a Bolívia. O Chile, por sua vez, possui acordos com a Colômbia, o Paraguai e o Peru, além dos dois já mencionados. A Espanha possui DTTs com sete países da região, incluindo o Brasil. Os Estados Unidos possuem DTT com a Argentina, o Chile e a Venezuela. Já a China possui DTT apenas com o Brasil na América do Sul.

---

19. Alguns autores, como Vianna (2010) e Nyko (2011) ressaltam a importância do Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos (CCR), existente no âmbito da Associação Latino-americana de Integração (Aladi), para a mitigação de riscos, inclusive políticos, nas relações entre empresas brasileiras e os vizinhos sul-americanos. De acordo com Nyko (2011), importantes operações financiadas pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), como gasodutos na Argentina e a hidrelétrica de San Francisco no Equador, não teriam se viabilizado sem o uso do CCR. Contudo, devido à sua própria natureza, o CCR protege apenas os pagamentos referentes a exportações, não cobrindo os recursos transferidos em forma de IDE. Sinteticamente, o CCR funciona como uma câmara de compensação entre os bancos centrais dos países signatários, que ao mesmo tempo mantêm linhas de crédito entre si. Quando um importador obtém uma garantia ou carta de crédito de um banco em seu país e esta operação é cursada no CCR, cria-se um débito do banco central deste país em favor do banco central do país exportador. “Esse débito é irrevogável e conta com garantia de conversibilidade, transferibilidade e pagamento por parte do banco central devedor” (Vianna, 2010, p. 105-106).

20. Essa subseção não considera os acordos para evitar a bitributação dos rendimentos de pessoas físicas.

TABELA 13  
**Acordos para evitar bitributação do capital – países selecionados**  
 (Ano de assinatura)

	Argentina	Bolívia	Brasil	Chile	Colômbia	Equador	Guiana	Paraguai	Peru	Suriname	Uruguai	Venezuela
Argentina												
Bolívia	1976											
Brasil	1980	-										
Chile	1976	-	2001									
Colômbia	-	-	-	2007								
Equador	-	-	1983	-	-							
Guiana	-	-	-	-	-	-						
Paraguai	-	-	-	2005	-	-	-					
Peru	-	-	-	2001	-	-	-	-				
Suriname	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
Uruguai	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Venezuela	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
África do Sul	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Alemanha	1996	1992	1975 <sup>1</sup>	-	-	1982	-	-	-	-	2010	1995
China	-	-	1991	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Espanha	1992	1997	1974	2003	2005	1991	-	-	-	-	2009	-
Estados Unidos	1981	-	-	2010	-	-	-	-	-	-	-	1999
França	1979	1994	1971	2004	-	1989	-	-	-	-	-	1992
Índia	-	-	1988	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Rússia	2001	-	-	2004	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>6</b>	<b>25</b>	<b>19</b>	<b>4</b>	<b>7</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>7</b>	<b>21</b>

Fonte: UNCTAD, data-base 01/06/2011.

Nota: <sup>1</sup> O acordo do Brasil com a Alemanha não vigora desde 1<sup>a</sup> de dezembro de 2006, conforme a Receita Federal do Brasil. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/principal/ingles/Acordo/DuplaTributDefault.htm>

Vários estudos feitos com base em entrevistas e aplicação de questionários a executivos de ETNs brasileiras têm verificado que a dupla tributação representa um dos maiores desestímulos ao aumento dos investimentos no exterior (Além e Madeira, 2010; CNI, 2013). Conforme enquête realizada pela Fundação Dom Cabral (FDC, 2013, p. 14) com um conjunto de ETNs brasileiras, firmar acordos para evitar a bitributação favorece bastante a internacionalização das firmas, com impacto quase tão importante quanto promover acordos regionais ou bilaterais de comércio.<sup>21</sup>

Todavia, a despeito das vantagens tributárias para as empresas advindas dos DTTs, permanece um elevado grau de incerteza em relação à interpretação dada pelas autoridades fiscais e judiciárias aos tratados celebrados pelo Brasil (Pereira, 2012), o que acaba impactando negativamente os investimentos no exterior. Recentemente, dois casos semelhantes foram julgados de forma distinta por dois

21. Em uma escala de 1 (prejudica muito) a 5 (favorece muito), os acordos para evitar a bitributação (BITs) alcançaram 3,91, enquanto os acordos regionais de comércio atingiram 4,21, e os bilaterais, 4,18 (FDC, 2013, p. 14).



órgãos federais. No primeiro, o Superior Tribunal de Justiça (STJ) decidiu que o Brasil não pode tributar os lucros auferidos por subsidiárias da Vale na Bélgica, na Dinamarca e em Luxemburgo, uma vez que estes países possuem DTT com o Brasil. O entendimento foi que as disposições de tratados internacionais tributários prevalecem sobre normas de direito interno (STJ, 2014). No segundo caso, envolvendo uma subsidiária da fabricante de embalagens Rexam no Chile, o Conselho Administrativo de Recursos Fiscais entendeu que a cobrança de Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), de acordo com a Medida Provisória nº 2.158/2001, não contraria os DTTs e por isso a empresa deve ser tributada (Mengardo, 2014).

Apesar de a bitributação ser um fator de desestímulo à realização de IDE, Pereira (2012) considera que a vedação ao diferimento do recolhimento de tributos além do ano-calendário era o maior problema da legislação tributária para as ETNs brasileiras – parcialmente sanado com a promulgação da Lei nº 12.973, em 13 de maio de 2014. Em sua avaliação, isto gerava “um ônus concorrencial para as controladas e coligadas de empresas nacionais frente aos seus competidores em mercados internacionais”, que podem contar com o diferimento até o momento em que os lucros são expatriados (Pereira, 2012, p. 216).

Até a sanção da Lei nº 9.249/1995, não se tributava no Brasil a atividade realizada por subsidiária de empresa brasileira no exterior. Esta lei introduziu a tributação sobre os rendimentos, com o pagamento do imposto sendo devido no ano de apuração do resultado contábil (Brasil, 1995). A Lei nº 9.532/1997 alterou esta sistemática, permitindo o diferimento do pagamento até o ano da efetiva disponibilização do resultado econômico à controladora no Brasil (Brasil, 1997). Contudo, a Medida Provisória nº 2.158-35/2001 reintroduziu o critério de disponibilização automática (Brasil, 2001). Recentemente, a Lei nº 12.973/2014 alterou a sistemática de pagamento dos impostos: as empresas terão oito anos para recolher os tributos sobre os rendimentos auferidos no exterior, devendo 12,5% ser pagos no primeiro ano após a apuração contábil. Sobre as parcelas pagas a partir do segundo ano incidirão a taxa Libor e a variação cambial correspondente (Brasil, 2014). Outra inovação trazida pela Lei nº 12.973/2014 foi a possibilidade de usar o lucro de uma subsidiária para compensar o prejuízo incorrido por outra, algo que não era permitido pela legislação anterior. Apesar das mudanças, uma reclamação feita pelas empresas, e que não foi atendida, é que ao tributar os rendimentos de suas operações no exterior, o governo brasileiro anula as vantagens fiscais oferecidas por outros países para a instalação das subsidiárias – o que lhes retira competitividade, pois outros países não procedem desta maneira.<sup>22</sup>

22. Incidem sobre os resultados das subsidiárias as mesmas alíquotas de Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) – 25% e 9% respectivamente –, incidentes sobre firmas atuantes no país, com a diferença de que aquelas podem compensar o imposto pago no exterior.

### 3.3 Determinantes do investimento direto estrangeiro nos países da América do Sul – Evidências empíricas

A tabela 14 apresenta o índice de atração de investimento direto estrangeiro (IA-IDE) para os países da América do Sul. Divulgado pela UNCTAD, o IA-IDE é calculado por meio de média simples dos percentis ocupados pelos países nos *rankings* de fluxo de IDE, em termos absolutos e enquanto proporção do PIB. Como se trata de um indicador de fluxo, se observa alto grau de volatilidade nas posições ocupadas pelos países, principalmente os menores.

Entre os países sul-americanos, o Chile apresenta o melhor desempenho no indicador – nos três anos mostrados na tabela 14, o país ficou entre os dez primeiros no *ranking* global. Os países que tiveram evolução mais favorável entre 2000 e 2011 foram o Uruguai, o Peru e a Colômbia. Já o Brasil encerrou 2011 em uma posição não muito distante da obtida em 2000. Por seu turno, os países que tiveram evolução mais desfavorável no indicador foram a Venezuela, a Bolívia, o Equador, a Argentina e o Paraguai.

TABELA 14  
Índice de atração de investimento direto estrangeiro, por país (2000-2011)  
(Posição no *ranking*)

País	2000	2005	2011
Argentina	18	62	94
Bolívia	17	178	109
Brasil	21	52	34
Chile	9	8	6
Colômbia	72	21	32
Equador	85	114	162
Guiana	99	139	102
Paraguai	107	168	161
Peru	65	75	17
Suriname	176	181	181
Uruguai	128	87	39
Venezuela	38	99	148

Fonte: UNCTAD.

Obs.: Em 2000, o *ranking* foi elaborado com 178 países; em 2005 e 2010, com 182 países. O *ranking* é calculado a partir dos valores totais e como proporção do PIB do IDE recebido.

A análise do IA-IDE faz mais sentido, todavia, quando este é contraposto ao índice de potencial de atração de investimento direto (IPA-IDE), também calculado pela UNCTAD por meio da média simples dos percentis ocupados pelos países em quatro subíndices, relativos à atratividade do mercado interno, à disponibilidade de mão de obra qualificada e de baixo custo, à qualidade da infraestrutura e à disponibilidade de recursos naturais.

TABELA 15  
**Índice de potencial de atração de investimento direto estrangeiro, por país (2011)**  
 (posição no *ranking*)

País	Determinantes econômicos				<i>Ranking</i> geral
	Atratividade do mercado interno	Disponibilidade de mão de obra qualificada e de baixo custo	Qualidade da infraestrutura	Disponibilidade de recursos naturais	
Argentina	2	27	55	22	14
Bolívia	83	-	137	47	82
Brasil	47	20	73	7	25
Chile	13	12	74	53	29
Colômbia	21	16	91	58	37
Equador	29	28	105	79	58
Guiana	132	-	135	147	148
Paraguai	106	56	122	131	120
Peru	23	8	108	31	36
Suriname	116	89	106	134	140
Uruguai	48	57	66	117	72
Venezuela	41	-	98	27	41

Fonte: UNCTAD.

Obs.: Os *rankings* foram elaborados com 177 países, exceto o referente à disponibilidade de mão de obra de baixo custo, que foi elaborado com 93.

Como se pode ver na tabela 15, a Argentina é o país sul-americano que ocupa posição mais elevada no *ranking* mundial do IPA-IDE – 14º lugar. O Brasil aparece na 25ª posição. Na sequência estão o Chile, 29º no *ranking* geral; o Peru, 36º; a Colômbia, 37ª; e a Venezuela, 41ª. Vários países da região aparecem bem ranqueados no quesito *atratividade do mercado interno* – a Argentina, que obteve um surpreendente 2º lugar, e o Chile, a Colômbia e o Peru, que estão entre os 25 primeiros do *ranking*. Por sua vez, a *disponibilidade de recursos naturais* é um atrativo forte para apenas quatro países: Brasil, Argentina, Venezuela e Peru. No item *qualidade da infraestrutura*, nenhum país aparece em uma posição elevada no *ranking* – a Argentina é a melhor colocada, no 55º lugar –, o que implica dificuldade para a região se integrar de forma mais profunda nas cadeias globais de valor. Finalmente, em *disponibilidade de mão de obra qualificada e de baixo custo*, o país mais bem posicionado no *ranking* é o Peru, no 8º lugar; seguido pelo Chile, em 12º; e a Colômbia, em 16º – o Brasil aparece em 20º, um pouco à frente da Argentina, 27ª no *ranking*.

O cruzamento dos dados do IA-IDE com os do IPA-IDE, feito pela UNCTAD (2012, p. 32), indica que, entre os países sul-americanos, apenas Guiana e Uruguai extrapolaram as expectativas quanto ao ingresso de IDE em 2011. Contrariamente, Argentina, Bolívia, Equador, Paraguai e Venezuela receberam

fluxos de IDE abaixo de seu potencial. Já os fluxos para Brasil, Chile, Colômbia, Peru e Suriname ficaram em linha com as expectativas.

Existem poucos estudos econométricos *cross-section* sobre os determinantes do IDE nos países da América Latina. Subasat e Bellos (2013) estimaram um modelo gravitacional, com dados em painel para o período 1985-2008. A amostra continha 24 países latino-americanos receptores e 31 países emissores de IDE, quase todos desenvolvidos. Os resultados mostraram correlação positiva entre o estoque bilateral de IDE e os PIBs dos países emissores e receptores do IDE e negativa com a distância entre estes. A taxa de crescimento do PIB do país receptor, contudo, não se mostrou estatisticamente significativa enquanto determinante do IDE. Segundo o estudo, língua e religião em comum afetam positivamente, enquanto a existência de tensões étnicas no país de destino impacta negativamente o IDE. Um resultado interessante encontrado pelo estudo foi que os níveis de corrupção, tanto no país investidor, como no receptor, parecem estar positivamente correlacionados com o estoque de IDE bilateral.

Amal, Tomio e Raboch (2010) estimaram um modelo com dados em painel do período 1996-2008. Os autores utilizaram duas amostras, uma contendo 27 países em desenvolvimento de várias partes do mundo e outra restrita a oito países latino-americanos (Argentina, Bolívia, Brasil, Colômbia, México, Paraguai, Peru e Uruguai). Os resultados encontrados nas duas estimações não diferiram muito. Em ambos os casos, o estoque de IDE revelou ser maior em países onde a prevalência do Estado de direito e o nível de efetividade do governo são menores, mas onde o grau de estabilidade política é maior. A única diferença relevante entre as duas estimações foi que, na amostra mais ampla, o estoque de IDE mostrou-se positivamente correlacionado com a corrente de comércio do país, o que não ocorreu na amostra contendo apenas países latino-americanos.

Amal e Seabra (2007) estimaram um modelo com dados em painel do período 1984-2001, contendo sete países latino-americanos. Os resultados indicaram que a participação em projetos de integração regional ou acordo de livre comércio afeta positivamente os fluxos de IDE recebidos pelo país, medidos como proporção do PIB. Por seu turno, países percebidos como de maior risco político recebem menos IDE, enquanto países onde há maior liberdade econômica recebem mais. Ramirez (2010) também encontrou relação positiva entre liberdade econômica e fluxo de IDE em um painel de dados do período 1980-2001 composto por nove países da América Latina. Tal estudo também encontrou relação negativa entre volatilidade cambial e fluxo de IDE para o país.

#### 4 O INVESTIMENTO DIRETO DOS PAÍSES SUL-AMERICANOS NO BRASIL

A tabela 16 apresenta o estoque de IDE no Brasil, conforme os dados publicados pelo Fundo Monetário Internacional (FMI) em sua Coordinated Direct Investment Survey (CDIS), que serve de base para a apuração da posição internacional de investimento de seus países-membros. O uso das estatísticas do FMI, em vez das publicadas pelo Banco Central do Brasil (BCB), se justifica, neste momento, porque isto permite comparar o estoque, por origem, informado pelo Brasil ao FMI, e os saldos correspondentes informados pelos países de residência dos investidores. Cabe salientar que as estatísticas de IDE do FMI incluem tanto participação no capital de empresas como empréstimos intercompanhia.

TABELA 16  
**Estoque de investimento direto estrangeiro, por país de origem – Brasil (2012)**  
 (Em US\$ milhões)

País de origem	Estoque de IDE informado pelo Brasil	(A/B) (%)	Estoque de IDE no Brasil informado pelo país investidor	Estoque de IDE no mundo informado pelo país investidor	(C/D) (%)
	(A)		(C)	(D)	
Chile	10.768	1,4	12.773	73.267	17,4
Uruguai	7.610	1,0	1	1	-
Argentina	2.556	0,3	1	1	-
Colômbia	1.869	0,3	1	1	-
Peru	403	0,1	1	1	-
Bolívia	112	0,0	1	1	-
Venezuela	105	0,0	1	1	-
Paraguai	64	0,0	1	1	-
Equador	30	0,0	1	1	-
<b>América do Sul</b>	<b>23.515</b>	<b>3,1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>-</b>
Holanda	212.569	28,5	127.439	4.504.713	2,8
Estados Unidos	113.440	15,2	79.394	4.453.307	1,8
Espanha	81.327	10,9	63.216	593.550	10,7
Luxemburgo	50.566	6,8	30.183	2.942.800	1,0
França	34.498	4,6	32.565	1.568.775	2,1
Japão	33.411	4,5	35.308	1.037.698	3,4
Reino Unido	24.010	3,2	24.628	1.810.315	1,4
Alemanha	17.417	2,3	18.103	1.539.917	1,2
Suíça	17.324	2,3	22.089	1.137.208	1,9
México	17.320	2,3	22.377	131.106	17,1
Canadá	16.819	2,3	9.891	715.053	1,4
Ilhas Cayman	15.789	2,1	1	1	-

(Continua)

(Continuação)

País de origem	Estoque de IDE informado pelo Brasil	(A/B)	Estoque de IDE no Brasil informado pelo país investidor	Estoque de IDE no mundo informado pelo país investidor	(C/D)
	(A)	(%)	(C)	(D)	(%)
Bermudas	9.130	1,2	<sup>1</sup>	<sup>1</sup>	-
Bélgica	8.684	1,2	1.587	470.203	0,3
Áustria	8.172	1,1	1.537	325.643	0,5
Portugal	7.851	1,1	4.910	76.050	6,5
Itália	7.054	0,9	8.730	535.034	1,6
Ilhas Virgens Britânicas	6.926	0,9	<sup>1</sup>	<sup>1</sup>	-
Outros	41.081	5,5	-	-	-
<b>Total (B)</b>	<b>746.903</b>	<b>100,0</b>	-	-	-

Fonte: Coordinated Direct Investment Survey, do FMI, disponível em: <<http://cdsis.imf.org>>. Acesso em: 22 abr. 2014.

Nota: <sup>1</sup> Dados inexistentes na fonte.

Ao fim de 2012, o Brasil possuía um estoque de IDE de US\$ 747 bilhões. Deste total, uma parcela muito pequena era oriunda da América do Sul – 3,1% ou US\$ 23,5 bilhões. Os três principais investidores no Brasil eram, pela ordem, a Holanda, os Estados Unidos e a Espanha, que juntos respondiam por mais da metade do estoque de IDE no país. Contudo, como pode ser visto na tabela 16, existem discrepâncias não desprezíveis entre os montantes informados pelo Brasil e pelos países de origem do IDE – com tendência para aqueles serem maiores que estes.

Conforme as informações prestadas ao FMI pelo Brasil, o Chile era o principal investidor no país entre os países sul-americanos, com US\$ 10,8 bilhões de estoque de IDE – os dados informados pelo Chile indicavam um estoque de US\$ 2 bilhões mais elevado. O segundo investidor mais importante da região era o Uruguai, com US\$ 7,6 bilhões. Na sequência apareciam a Argentina, com US\$ 2,6 bilhões, e a Colômbia, com US\$ 1,9 bilhão. Os demais países da região possuíam participação ínfima no estoque total de IDE no Brasil.

A tabela 16 permite também verificar a importância do Brasil enquanto destino do investimento direto oriundo dos diferentes países. Entre os maiores investidores no país, o Brasil é um destino importante apenas para a Espanha – 10,7% de seu estoque de IDE; para o México – 17,1%; para o Chile – 17,4%; e para Portugal – 6,5%. Juntando-se as estatísticas da tabela 4, que contém os estoques de IDE no exterior informados pela UNCTAD, com os estoques de IDE no Brasil informados pelo FMI, é possível fazer uma estimativa, logicamente sujeita a erros, em virtude de diferenças metodológicas entre as duas fontes, da importância do Brasil enquanto destino do IDE para os demais países sul-americanos. No caso da Argentina, o Brasil seria o destino de aproximadamente 7,8% de seu estoque de IDE no exterior; no da Colômbia, de 5,9%; e no do Peru, de 10,1%. Contudo, no caso do Uruguai este método não pode ser aplicado, pois o estoque

total de IDE uruguaio informado pela UNCTAD – apenas US\$ 334 milhões – é muito inferior ao investimento deste país no Brasil, conforme informado por este ao FMI – US\$ 7,6 bilhões.

As tabelas 17 a 19 apresentam informações sobre o estoque de IDE no Brasil decorrente de participação no capital, retiradas do Censo de Capitais Estrangeiros no Brasil, ano-base 2011, realizado pelo BCB em 2012. Além da distribuição usual por país do investidor imediato, a tabela 17 também informa a distribuição por origem do investidor final. É possível notar algumas diferenças substanciais entre estas duas óticas: enquanto Holanda, Luxemburgo e Ilhas Cayman são bastante usados como entreposto pelos investidores finais, os residentes na Bélgica, no Reino Unido, na Alemanha, na Itália e na China possuem investimentos no Brasil muito superiores àqueles indicados pelas estatísticas que consideram apenas o país de origem do investidor imediato – como é o caso das publicadas pelo FMI que constam na tabela 16. No caso dos investimentos procedentes da América do Sul, mais de um terço não tem na região o país de residência do investidor final. Cabe registrar o elevado volume de IDE – mais de US\$ 35 bilhões – que tem residentes no Brasil como investidor final, o que sugere a ocorrência de *round tripping*.

TABELA 17

**Estoque de investimento direto estrangeiro, por país do investidor imediato e do investidor final – Brasil (2011)**  
(Em US\$ milhões)

País	Por país do investidor imediato (A)	Por país do investidor final (B)	(B-A)	Número de empresas com capital estrangeiro <sup>1</sup>
Chile	7.846	4.056	-3.790	113
Uruguai	4.368	2.916	-1.452	766
Argentina	2.130	1.802	-328	318
Colômbia	1.279	1.160	-119	36
Peru	361	348	-13	10
Bolívia	118	138	20	8
Venezuela	44	52	8	26
Paraguai	29	20	-9	30
<b>América do Sul</b>	<b>16.175</b>	<b>10.492</b>	<b>-5.683</b>	<b>1.307</b>
Estados Unidos	103.223	115.341	12.118	2.891
Espanha	82.315	77.059	-5.256	971
Bélgica	3.807	54.852	51.045	113
Reino Unido	18.279	41.772	23.493	510
França	31.297	35.538	4.241	596
Japão	32.680	33.132	452	359
Alemanha	13.499	24.439	10.940	835
Itália	5.416	21.707	16.291	1.030
Canadá	13.522	14.702	1.180	235
Suíça	10.402	14.623	4.221	461

(Continua)

(Continuação)

País	Por país do investidor imediato (A)	Por país do investidor final (B)	(B-A)	Número de empresas com capital estrangeiro <sup>1</sup>
Luxemburgo	26.081	13.582	-12.499	218
México	13.307	13.472	165	98
Holanda	160.886	13.121	-147.765	610
Portugal	5.393	10.830	5.437	579
China	636	9.320	8.684	126
Bermudas	6.690	9.028	2.338	64
Austrália	4.519	6.681	2.162	77
Noruega	2.999	5.730	2.731	147
Suécia	3.946	3.772	-174	131
Ilhas Virgens Britânicas	4.331	3.059	-1.272	545
Dinamarca	926	3.030	2.104	98
Ilhas Cayman	10.322	2.477	-7.845	174
Panamá	3.110	2.307	-803	331
Outros	18.539	15.758	-2.781	1.034
Brasil	-	35.673		732
<b>Total</b>	<b>589.190</b>	<b>589.190</b>		<b>14.272</b>
<b>América do Sul/total</b>	<b>2,7%</b>	<b>1,8%</b>		<b>9,2%</b>
<b>Brasil/total</b>	<b>-</b>	<b>6,1%</b>		<b>5,1%</b>

Fonte: Banco Central do Brasil, Censo de Capitais Estrangeiros no País 2012 (ano-base 2011).

Nota: <sup>1</sup> Conforme o país do investidor final.

Obs.: a tabela não inclui empréstimos intercompanhias, apenas participação no capital.

Em 2012, 14.272 empresas responderam ao Censo de Capitais Estrangeiros no Brasil e possuíam não residentes entre seus sócios com 10% ou mais de participação no capital. Deste total, 1.307 possuíam participação de residentes na América do Sul em seu capital – desconsiderando-se os casos em que o investidor final reside no Brasil. Na região, a liderança cabia ao Uruguai, com participação em 766 empresas, seguido da Argentina, em 318, e do Chile, em 113.

Dos US\$ 589 bilhões de IDE – considerando-se apenas participação no capital – existentes no Brasil em 2011, 45% estavam aplicados em comércio e serviços, 40% na indústria de transformação e os 15% restantes, em agropecuária e indústria extrativa mineral. Em número de empresas, a predominância do setor de comércio e serviços era ainda maior, 69%, restando à indústria uma participação de 25%, e à agropecuária e indústria extrativa mineral, 6%. Na indústria de transformação, o destaque ficava com o gênero de bebidas, com US\$ 63,8 bilhões de IDE, concentrados em apenas 46 empresas. Já no setor terciário, o segmento de serviços financeiros liderava com US\$ 86,6 bilhões de IDE, seguido pelo de telecomunicações, com US\$ 53,6 bilhões.



TABELA 18  
**Estoque de investimento direto estrangeiro, por setor – Brasil (2011)**

Setor	US\$ milhões	Número de empresas com capital estrangeiro
Agricultura, pecuária e extrativa mineral	86.156	894
Extração de petróleo e gás natural	46.143	117
Extração de minerais metálicos	23.822	125
Extração de minerais não metálicos	7.913	52
Agricultura, pecuária e serviços relacionados	5.210	366
Outros	3.068	234
Indústria de transformação	238.478	3.451
Bebidas	63.814	46
Veículos automotores, reboques e carrocerias	25.520	141
Produtos químicos	22.953	328
Metalurgia	21.777	206
Produtos do fumo	15.144	20
Produtos alimentícios	14.185	163
Máquinas e equipamentos	11.803	628
Produtos farmoquímicos e farmacêuticos	8.211	133
Produtos de metal	7.635	156
Produtos de borracha e de material plástico	7.604	214
Celulose, papel e produtos de papel	6.381	53
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	5.790	157
Produtos minerais não metálicos	5.486	63
Equipamentos de informática, produtos eletrônicos e ópticos	5.175	206
Outras indústrias de transformação	17.000	937
Serviços	264.556	9.766
Serviços financeiros e atividades auxiliares	86.647	911
Telecomunicações	53.611	174
Eletricidade, gás e outras utilidades	28.989	170
Comércio, exceto veículos	28.471	1.683
Seguros, resseguros, previdência complementar e planos de saúde	13.180	95
Atividades imobiliárias	11.409	2.041
Construção de edifícios	6.204	320
Outros serviços	36.045	4.372
<b>Total</b>	<b>589.190</b>	<b>14.111</b>

Fonte: Banco Central do Brasil, Censo de Capitais Estrangeiros no País 2012 (ano-base 2011).

Obs.: a tabela não inclui empréstimos intercompanhias, apenas participação no capital.

A tabela 19 apresenta a distribuição setorial do estoque de IDE no Brasil dos principais países investidores da América do Sul. No caso do Chile, os dois segmentos com maior participação eram a indústria de transformação, com 41%, e comércio, com 31%. No do Uruguai, a indústria de transformação também liderava, com 32%, porém o restante estava distribuído em um número maior de setores, como informação e comunicação (16%), atividades financeiras (12%) e atividades imobiliárias (12%). No caso da Argentina, os setores com maior participação eram alojamento e alimentação (21%) e indústria de transformação (21%).<sup>23</sup> É interessante ressaltar que, no caso dos investimentos realizados por residentes no Brasil, 64% são da indústria extrativa.

TABELA 19

**Estoque de investimento direto estrangeiro, por setor e por país do investidor final – Brasil (2011)**

(Em US\$ milhões)

Setor	Brasil	Chile	Uruguai	Argentina	Colômbia
Agricultura, pecuária, produção florestal e aquicultura	63	709	42	109	-
Indústrias extrativas	22.663	-	-	-	-
Indústrias de transformação	5.491	1.681	938	372	28
Eletricidade e gás	115	-	-	-	-
Construção	1.552	-	77	56	-
Comércio, reparação de veículos automotores e motocicletas	578	1.257	242	96	3
Transporte, armazenagem e correio	592	68	41	16	-
Alojamento e alimentação	97	-	11	384	-
Informação e comunicação	18	191	458	48	14
Atividades financeiras, de seguros e serviços relacionados	3.176	73	353	111	-
Atividades imobiliárias	266	40	353	14	-
Outros	1.063	37	400	597	1.115
<b>Total</b>	<b>35.673</b>	<b>4.056</b>	<b>2.916</b>	<b>1.802</b>	<b>1.160</b>

Fonte: Banco Central do Brasil, Censo de Capitais Estrangeiros no País 2012 (ano-base 2011).

Obs.: a tabela não inclui empréstimos intercompanhias, apenas participação no capital.

As tabelas 20 e 21 mostram a evolução dos fluxos de IDE para o Brasil no período 2001-2013. Como já notado, nos primeiros anos da década, ocorreu uma redução no ingresso de IDE em relação ao período 1997-2000, quando foram realizadas grandes privatizações no país. Após um período de certa estabilidade,

23. Cabe ressaltar que os investimentos que corriam o risco de ser identificados foram classificados pelo BCB no setor *outros*, o que significa que os montantes indicados nos demais setores podem estar subestimados.

entre 2004 e 2006, os fluxos voltaram a acelerar a partir de 2007 – com uma rápida interrupção em 2009 – e atingiram níveis recordes no biênio 2011-2012.

Nos últimos anos, os fluxos de IDE para o Brasil ocorreram principalmente em setores intensivos em recursos naturais, como extração de petróleo e gás, US\$ 26,1 bilhões acumulados entre 2006 e 2013; extração de minerais metálicos, US\$ 23,5 bilhões; e metalurgia, US\$ 32,9 bilhões. No setor terciário, destacou-se o comércio, com US\$ 26 bilhões. Por seu turno, o ingresso de IDE nos setores de telecomunicações e de eletricidade diminuiu muito em relação ao fim dos anos 1990, uma vez que grande parte das antigas estatais destes já foi privatizada.

TABELA 20

**Fluxo de investimento direto estrangeiro, por setor – Brasil (2006-2013)**  
(Em US\$ milhões)

Setor	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Acumulado 2006-2013
Agricultura, pecuária e extrativa mineral	942	4.007	11.210	4.288	16.093	5.554	5.725	9.844	57.663
Extração de petróleo e gás natural	208	757	-224	2.623	9.771	2.262	3.561	7.127	26.087
Extração de minerais metálicos	589	2.566	10.595	1.274	4.804	1.933	1.029	724	23.515
Outros	145	684	838	390	1.517	1.358	1.135	1.992	8.061
Indústria de transformação	6.506	10.812	9.763	9.952	15.764	25.292	21.442	12.875	112.406
Metalurgia	1.332	4.371	4.970	3.402	4.820	7.214	5.308	1.492	32.909
Produtos alimentícios	405	1.103	1.565	378	1.625	2.935	4.958	775	13.743
Produtos químicos	451	1.063	-439	1.477	3.415	1.620	1.726	1.342	10.655
Coque, derivados de petróleo e biocombustíveis	260	1.644	1.568	1.328	1.316	1.793	372	866	9.147
Veículos automotores, reboques e carrocerias	204	446	648	-4	416	1.064	1.137	1.771	5.683
Bebidas	214	63	-177	111	365	4.257	497	24	5.354
Produtos minerais não metálicos	152	454	651	213	1.165	1.531	624	250	5.039
Produtos farmoquímicos e farmacêuticos	180	132	189	688	637	301	1.575	1.079	4.780
Equip. de informática, produtos eletrônicos e ópticos	289	128	50	292	742	973	704	1.374	4.552
Produtos de borracha e de material plástico	204	372	629	377	189	1.011	548	804	4.135
Máquinas e equipamentos	357	428	478	297	240	519	858	854	4.032
Celulose, papel e produtos de papel	1.408	362	-402	576	3	223	706	514	3.390
Outras indústrias de transformação	1.050	244	33	818	832	1.850	2.429	1.731	8.986
Serviços	7.925	11.256	9.091	5.667	8.037	23.729	25.509	18.802	110.015
Comércio, exceto veículos	1.395	2.441	2.239	1.297	2.383	5.245	5.519	5.519	26.039
Serviços financeiros e atividades auxiliares	1.869	3.339	1.248	-16	271	2.549	4.660	1.699	15.619
Seguros, resseguros, previdência complementar e planos de saúde	179	445	-377	1.294	-32	2.389	4.631	1.694	10.223
Atividades imobiliárias	327	627	1.613	490	787	1.674	2.532	1.351	9.400
Telecomunicações	457	-998	-228	-501	599	6.437	173	195	6.134

(Continua)

(Continuação)

Setor	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Acumulado 2006-2013
Transporte	125	292	593	217	696	519	1.080	2.103	5.626
Construção de edifícios	453	1.098	1.015	405	181	799	614	492	5.057
Serviços de tecnologia da informação	118	139	359	851	412	659	649	525	3.711
Serviços financeiros – <i>holdings</i> não financeiras	354	129	167	250	738	-53	751	801	3.137
Eletricidade, gás e outras utilidades	719	745	219	-741	866	-460	111	1.159	2.618
Outros serviços	1.929	3.000	2.243	2.120	1.135	3.973	4.788	3.264	22.452
Aquisição de imóveis por não residentes	0	0	0	0	223	207	162	123	716
<b>Total</b>	<b>15.373</b>	<b>26.074</b>	<b>30.064</b>	<b>19.906</b>	<b>40.117</b>	<b>54.782</b>	<b>52.838</b>	<b>41.644</b>	<b>280.799</b>

Fonte: Banco Central do Brasil.

Obs.: a tabela não inclui empréstimos intercompanhias, apenas participação no capital.

Não houve muita alteração no que tange ao grau de concentração do IDE por país de origem. Em todos os anos do período 2001-2013, cinco ou menos países proveram ao menos metade do IDE que ingressou no Brasil. A Holanda esteve entre os cinco principais investidores no Brasil em todos os anos, exceto 2005 e 2010. O mesmo ocorreu com os Estados Unidos, que só esteve ausente desta lista em 2009. Contudo, a participação norte-americana nos fluxos de IDE recebidos pelo Brasil diminuiu sensivelmente entre os períodos 2001-2007 e 2008-2013 – de 16,8% do total para 11,8%. Já as participações de Luxemburgo e do Japão percorreram sentido inverso, crescendo substancialmente no segundo período em relação ao primeiro. No caso dos investimentos de países sul-americanos, nota-se uma tendência de aceleração a partir de 2009, em virtude, principalmente, do aumento das inversões chilenas.

TABELA 21

**Fluxo de investimento direto estrangeiro, por país de origem – Brasil (2001-2013)**  
(Em US\$ milhões)

Discriminação	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Acumulado 2001-2013
Chile	62	45	67	23	103	27	690	-8	971	914	805	2.003	2.907	8.607
Uruguai	161	46	120	120	127	132	-130	337	46	187	197	520	-281	1.581
Colômbia	1	1	0	0	1	232	167	54	152	188	47	156	69	1.068
Peru	0	1	0	0	1	1	1	429	45	89	141	115	7	830
Argentina	10	84	67	78	104	122	31	-91	-6	-80	-127	229	-80	341
<b>Subtotal</b>	<b>234</b>	<b>177</b>	<b>254</b>	<b>222</b>	<b>336</b>	<b>513</b>	<b>759</b>	<b>722</b>	<b>1.207</b>	<b>1.298</b>	<b>1.062</b>	<b>3.023</b>	<b>2.622</b>	<b>12.428</b>
Holanda	1.852	3.238	1.326	7.405	900	2.939	6.840	3.136	3.803	1.965	14.379	9.022	9.439	66.242
Estados Unidos	3.902	2.459	1.720	3.455	3.673	2.192	2.851	2.207	1.277	3.468	4.217	11.076	6.042	48.541
Luxemburgo	285	918	198	720	-12	517	2.696	5.337	-648	8.703	1.765	5.201	4.894	30.573
Espanha	2.741	510	-174	878	-188	547	1.732	2.594	3.016	373	7.666	2.005	1.520	23.221
Japão	434	371	1.139	223	542	645	128	3.981	1.655	2.480	7.418	958	2.369	22.345
França	1.901	1.769	820	478	1.261	153	1.118	2.167	1.895	3.272	3.068	2.128	1.457	21.486
Suíça	6	318	300	333	312	1.647	791	663	-66	6.054	1.108	4.222	2.040	17.730

(Continua)

(Continuação)

Discriminação	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Acumulado 2001-2013
Canadá	441	772	117	551	1.424	910	665	946	1.227	718	1.705	1.812	1.195	12.480
Alemanha	551	538	339	705	958	627	1.339	839	2.365	435	668	759	883	11.006
Ilhas Cayman	1.698	1.394	962	1.425	1.027	998	1.533	748	358	304	-323	530	166	10.820
Reino Unido	353	463	232	23	26	249	816	582	990	909	2.666	1.639	870	9.819
Bermudas	607	1.389	603	104	-11	514	1.483	1.014	339	784	609	140	168	7.743
Ilhas Virgens Britânicas	912	497	541	89	228	270	320	715	187	1.008	1.096	793	235	6.893
Áustria	67	34	11	96	6	13	83	93	46	3.419	1.506	85	88	5.546
Noruega	83	59	55	27	-49	366	255	184	671	1.519	1.069	834	402	5.475
Austrália	11	4	44	6	920	117	493	1.143	705	357	1.032	517	86	5.435
México	34	24	45	61	1.634	781	270	202	134	143	235	324	525	4.412
Portugal	1.484	830	177	570	-277	76	284	-564	379	-455	-58	488	426	3.360
Hong Kong	33	12	11	15	9	101	12	23	34	83	2.074	504	132	3.045
Itália	258	471	-24	418	278	40	-214	203	-903	241	419	871	876	2.934
Bélgica	113	45	18	3	684	277	91	76	92	-154	411	655	472	2.783
Coreia do Sul	25	4	12	24	166	110	265	628	132	1.043	-1.092	875	487	2.678
Bahamas	212	61	2	94	76	42	602	1.082	47	46	-249	38	543	2.595
Suécia	47	188	43	89	-19	-46	29	-78	210	386	443	470	385	2.148
Dinamarca	26	76	31	39	240	94	113	169	38	295	140	483	338	2.081
Cingapura	16	21	91	1	42	79	24	91	91	38	252	999	271	2.017
China	28	10	16	4	8	7	24	38	83	395	179	185	110	1.086
Outros	410	464	415	513	851	594	671	1.122	543	988	1.316	2.202	2.605	12.694
<b>Total</b>	<b>18.765</b>	<b>17.118</b>	<b>9.320</b>	<b>18.570</b>	<b>15.045</b>	<b>15.373</b>	<b>26.074</b>	<b>30.064</b>	<b>19.906</b>	<b>40.117</b>	<b>54.782</b>	<b>52.838</b>	<b>41.644</b>	<b>359.617</b>
<b>América do Sul/ total (%)</b>	<b>1,2</b>	<b>1,0</b>	<b>2,7</b>	<b>1,2</b>	<b>2,2</b>	<b>3,3</b>	<b>2,9</b>	<b>2,4</b>	<b>6,1</b>	<b>3,2</b>	<b>1,9</b>	<b>5,7</b>	<b>6,3</b>	<b>3,5</b>

Fonte: Banco Central do Brasil.

Obs.: a tabela não inclui empréstimos intercompanhias, apenas participação no capital.

Até aqui, este capítulo empregou estatísticas nacionais ou de agências multilaterais nas análises apresentadas. Contudo, é sabido que as estatísticas oficiais nem sempre capturam de forma adequada os investimentos produtivos transfronteiriços – como já foi apontado, diferenças marcantes na distribuição regional do IDE emergem quando se comparam as estatísticas de acordo com o país do investidor imediato e com as do investidor final. Além disso, o sigilo imposto pelo BCB no acesso a suas estatísticas impede que se verifiquem quais são as companhias ou os grupos empresariais que estão investindo no Brasil. Para contornar esta restrição, faz-se uso de outras duas fontes de dados sobre IDE: o banco de dados de projetos *greenfield* do FDI Intelligence e a base de fusões e aquisições do Thomson Reuters.

Embora essas duas bases sejam amplamente utilizadas por pesquisadores da área de investimento direto estrangeiro e negócios internacionais, servindo até mesmo de fonte primária para o *World investment report*, tradicional publicação anual da UNCTAD, elas possuem algumas deficiências que fazem com que devam ser usadas com muito cuidado. Ambas as bases possuem viés em favor de grandes empresas, uma vez que são alimentadas basicamente por notícias veiculadas pela imprensa, além de informações providas pelas próprias empresas em seus relatórios e *websites*. Deve-se também enfatizar que a base do FDI Intelligence é constituída de anúncios de investimento, muitos dos quais podem levar anos para se concretizar, correndo o

risco não apenas de sofrerem grandes modificações ao longo do tempo, como também de serem simplesmente cancelados. Um problema comum a ambas diz respeito à atualização das informações: várias aquisições de empresas já finalizadas aparecem como pendentes na base do Thomson Reuters; de forma semelhante, vários projetos reconhecidamente desistidos pelas empresas continuam a constar da base do FDI Intelligence. Outro problema em comum está relacionado com os montantes envolvidos: no caso do FDI Intelligence, grande parte dos projetos não tem seus valores anunciados pelas empresas, e por isso estes são estimados por meio de modelos econométricos, o que pode dar margem a desvios consideráveis em relação ao montante real; já no caso das aquisições da base Thomson Reuters, além de muitas não terem seu montante divulgado, em vários casos os montantes inicialmente divulgados não correspondem necessariamente ao valor final da transação, uma vez que a estipulação de valores variáveis – que podem depender, por exemplo, do desempenho da firma adquirida em algum horizonte de tempo – é relativamente comum neste tipo de negócio. Apesar das deficiências apontadas, o uso destas bases se justifica devido à opacidade dos dados oficiais, principalmente por conta do uso disseminado de paraísos fiscais e centros financeiros *offshore* na triangulação de investimentos, que dificultam a identificação dos destinos finais do IDE.<sup>24</sup>

As tabelas 22 e 23 apresentam os projetos de IDE *greenfield* no Brasil anunciados entre 2003 e 2013, conforme o país de origem do grupo empresarial investidor e a principal atividade desempenhada pelo projeto.<sup>25</sup> O banco de dados do FDI Intelligence relaciona 3.377 projetos no período, dos quais apenas 2,4% liderados por firmas de origem sul-americana. O país com maior número de projetos foram os Estados Unidos, com 940 – 27,8% do total. Na sequência, muito atrás do primeiro colocado, aparecem a França, a Alemanha, o Reino Unido, a Espanha e o Japão, com mais de duzentos projetos cada. Entre os países da América do Sul, a Argentina deteve o maior número de projetos, 43 – o que a coloca em um modesto 16º lugar em número de projetos. O Chile aparece na 24ª posição, com 24 projetos. Os demais países sul-americanos somados contam apenas quatorze projetos de IDE no Brasil. Contudo, deve-se ressaltar que, por se basear em informações coletadas em jornais, revistas e *websites*, além de relatórios e comunicados expedidos pelas próprias empresas, o banco de dados do FDI Intelligence possui um viés em favor de firmas de grande e médio porte. Portanto, os dados da tabela 22 tendem a subestimar a participação dos países vizinhos no número de projetos de IDE no Brasil, uma vez que o investimento de micro e pequenas empresas, muitas vezes realizados em cidades próximas do outro lado da fronteira, tem pouca probabilidade de ser captado por esta base de dados.

24. A maior parte das informações sobre fusões e aquisições citadas neste capítulo provém da base do Thomson Reuters.

25. A atividade desempenhada pelo projeto não deve ser confundida com o setor de atividade da empresa investidora. Por exemplo, se uma firma do setor manufatureiro investe em uma fábrica, o projeto é classificado como *indústria e transformação*. Porém, se esta investe em um centro de distribuição, o projeto é classificado em *logística, transporte e distribuição*. Quando se trata de IDE, é importante averiguar a atividade desempenhada pelo projeto, pois esta indica o grau de comprometimento dos recursos da empresa no processo de internacionalização.

**TABELA 22**  
**Projetos de investimento estrangeiro *greenfield* anunciados, por país de origem e atividade desempenhada – Brasil (2003-2013)**  
 (Em número de projetos anunciados)

Posição	País	Serviços prestados a empresas	Construção	Design, desenvolvimento e teste	Eleticidade	Indústria extrativa	Telecomunicações e infraestrutura de internet	Logística, transporte e distribuição	Indústria de transformação	Pesquisa e desenvolvimento	Comércio varejista	Vendas, marketing e suporte	Outros	Total
1ª	Estados Unidos	129	20	50	5	10	43	31	287	20	47	242	56	940
2ª	França	21	12	10	6	-	7	7	88	3	44	43	5	246
3ª	Alemanha	18	1	12	4	1	2	7	129	8	3	44	14	243
4ª	Reino Unido	84	3	8	-	9	3	8	37	3	10	64	11	240
5ª	Espanha	35	15	6	6	1	14	11	51	2	12	56	15	224
6ª	Japão	8	2	5	1	1	2	6	110	1	3	56	6	201
7ª	Itália	4	-	3	5	-	7	2	78	1	22	10	4	136
8ª	Suíça	18	-	2	2	-	-	5	50	3	8	31	6	125
9ª	Holanda	16	-	3	2	2	-	7	39	1	5	22	4	101
10ª	Canadá	6	2	6	1	24	1	-	17	-	-	22	3	82
11ª	China	9	-	3	-	1	2	5	37	1	3	14	6	81
12ª	Portugal	5	30	1	4	-	2	-	20	1	-	7	7	77
13ª	Índia	7	-	5	-	-	-	-	25	-	-	12	11	60
14ª	Coreia do Sul	4	-	1	-	1	-	-	36	2	-	4	1	49
15ª	Suécia	2	-	1	-	-	1	1	15	2	2	19	2	45
16ª	Argentina	8	-	3	-	-	1	3	15	-	3	9	1	43
24ª	Chile	1	-	1	-	-	2	1	8	-	5	6	-	24
35ª	Venezuela	-	-	-	-	-	1	-	1	-	-	2	-	4
36ª	Colômbia	1	-	-	-	-	2	-	1	-	-	-	-	4
37ª	Peru	1	1	-	-	1	-	1	-	-	-	-	-	4
45ª	Uruguai	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	2
<b>Total</b>		<b>426</b>	<b>97</b>	<b>133</b>	<b>38</b>	<b>75</b>	<b>106</b>	<b>111</b>	<b>1.198</b>	<b>50</b>	<b>184</b>	<b>781</b>	<b>178</b>	<b>3.377</b>
<b>Países Sul-americanos/Total</b>		<b>2,6%</b>	<b>1,0%</b>	<b>3,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>1,3%</b>	<b>5,7%</b>	<b>4,5%</b>	<b>2,3%</b>	<b>0,0%</b>	<b>4,3%</b>	<b>2,2%</b>	<b>0,6%</b>	<b>2,4%</b>

Fonte: FDI Intelligence. Acesso em 16 de abril de 2014.

Elaboração do autor.

Obs.: Para a elaboração da tabela, foram excluídos da base de dados dois projetos da petrolífera venezuelana PDVSA, referentes à refinaria Abreu e Lima, no montante total de US\$ 13.222 milhões. A Petrobras, que constava como sua parceira no projeto, informou, por meio de nota de esclarecimento publicada em 24 de março de 2014, que a PDVSA jamais ingressou na sociedade. Ver Agência Petrobras (2014).

**TABELA 23**  
**Projetos de investimento estrangeiro greenfield anunciados, por país de origem e atividade desempenhada – Brasil (2003-2013)**  
 (Em US\$ milhões)

Posição	País	Serviços prestados a empresas	Construção	Eletricidade	Indústria extrativa	Telecomunicações e infraestrutura de internet	Logística, transporte e distribuição	Indústria de transformação	Comércio varejista	Outros	Total
1ª	Estados Unidos	7.317	1.241	1.819	4.488	15.437	1.868	33.208	9.219	4.555	<b>79.152</b>
2ª	Alemanha	406	74	790	10	929	273	26.820	25	909	<b>30.236</b>
3ª	Itália	1.443	-	1.217	-	7.634	115	15.273	596	456	<b>26.733</b>
4ª	Espanha	5.593	1.857	2.124	316	9.852	418	3.272	773	1.381	<b>25.587</b>
5ª	Reino Unido	2.106	186	-	7.804	1.149	929	7.478	628	2.662	<b>22.943</b>
6ª	França	1.126	403	1.725	-	2.987	388	9.706	4.247	669	<b>21.252</b>
7ª	Japão	1.126	333	50	47	1.125	1.043	14.685	31	467	<b>18.906</b>
8ª	Luxemburgo	361	-	-	262	-	17	14.053	19	56	<b>14.769</b>
9ª	China	2.276	-	-	316	578	311	9.550	147	1.205	<b>14.383</b>
10ª	Coreia do Sul	1.087	-	-	316	-	-	8.166	-	104	<b>9.673</b>
11ª	Canadá	746	188	251	5.115	562	-	1.062	-	327	<b>8.251</b>
12ª	México	736	74	-	-	5.699	28	1.090	541	55	<b>8.224</b>
13ª	Holanda	2.588	-	520	632	-	539	2.789	895	186	<b>8.149</b>
14ª	Portugal	1.088	1.733	1.338	-	1.125	-	2.280	-	169	<b>7.731</b>
15ª	Suíça	2.937	-	301	-	-	224	3.545	121	307	<b>7.435</b>
21ª	Argentina	25	-	-	-	562	30	937	138	74	<b>1.766</b>
23ª	Chile	2	-	-	-	27	106	429	1.019	38	<b>1.621</b>
25ª	Colômbia	361	-	-	-	1.125	-	56	-	-	<b>1.542</b>
35ª	Peru	361	74	-	262	-	23	-	-	0	<b>720</b>
37ª	Venezuela	-	-	-	3	562	-	-	-	4	<b>569</b>
48ª	Uruguai	-	-	-	-	-	-	53	-	-	<b>53</b>
	<b>Total</b>	<b>36.162</b>	<b>8.307</b>	<b>10.499</b>	<b>25.071</b>	<b>52.270</b>	<b>8.357</b>	<b>185.649</b>	<b>18.535</b>	<b>15.541</b>	<b>360.391</b>
	<b>Países sul-americanos/total</b>	<b>2,1%</b>	<b>0,9%</b>	<b>0,0%</b>	<b>1,1%</b>	<b>4,4%</b>	<b>1,9%</b>	<b>0,8%</b>	<b>6,2%</b>	<b>0,7%</b>	<b>1,7%</b>

Fonte: FDI Intelligence. Acesso em: 16 de abril de 2014.

Elaboração do autor.

Obs.: para a elaboração da tabela, foram excluídos da base de dados dois projetos da petrolífera venezuelana PDVSA, referentes à refinaria Abreu e Lima, no montante total de US\$ 13.222 milhões. A Petrobras, que constava como sua parceira no projeto, informou, por meio de nota de esclarecimento publicada em 24 de março de 2014, que a PDVSA jamais ingressou na sociedade. Ver Agência Petrobras (2014).



Em termos de montante, a participação da América do Sul é ainda menor – apenas 1,7% dos US\$ 360,4 bilhões de investimentos anunciados no Brasil. Novamente, os Estados Unidos aparecem na ponta, responsáveis por 22% do total dos investimentos. Na sequência aparece a Alemanha, com US\$ 30,2 bilhões; a Itália, com US\$ 26,7 bilhões; a Espanha, com US\$ 25,6 bilhões; o Reino Unido, com US\$ 22,9 bilhões; e a França, com US\$ 21,3 bilhões. Entre os sul-americanos, os projetos da Argentina somam US\$ 1,8 bilhão; os do Chile, US\$ 1,6 bilhão; os da Colômbia, US\$ 1,5 bilhão; os do Peru, US\$ 720 milhões; e os da Venezuela, US\$ 569 milhões.<sup>26</sup> Considerando-se as principais atividades desempenhadas pelos projetos, a participação sul-americana é desprezível na indústria de transformação, na indústria extrativa, na construção e em eletricidade. As áreas em que os investimentos com origem na região são mais relevantes são telecomunicações e infraestrutura de internet, nas quais alcançam participação de 4,4%, e em comércio varejista, em que respondem por 6,2% do total. Embora novamente exista a possibilidade de subestimação da participação sul-americana, como se trata, no caso, dos montantes investidos, é provável que seja menos importante que no caso do número de projetos mencionado anteriormente.

#### 4.1 A importância do Brasil enquanto destino do investimento direto das empresas sul-americanas

Como visto anteriormente, uma fração ínfima do IDE recebido pelo Brasil provém da América do Sul. Uma possível causa disso poderia ser a preferência das empresas da região em investir em outros continentes, notadamente em países desenvolvidos. Contudo, como pode ser visto nas tabelas 24 e 25, este não parece ser o caso, pois para a maior parte dos países da região, os projetos de IDE *greenfield* tiveram como destino a América do Sul: 59% do montante investido, no caso da Argentina; 72,9%, no do Chile; 76,2%, no da Colômbia; e 63,7%, no do Peru. Conforme a tabela 25, o Brasil é o país com mais investimentos *greenfield* anunciados por empresas argentinas e peruanas, o segundo com mais investimentos colombianos – atrás do Peru – e o quinto com mais investimentos chilenos – após Colômbia, Peru, Argentina e México.

TABELA 24

**Projetos de investimento estrangeiro *greenfield* anunciados, por país de origem e país de destino – países da América do Sul, exceto Brasil (2003-2013)**  
(Em número de projetos anunciados)

País de destino	País de origem									Total
	Argentina	Bolívia	Chile	Colômbia	Equador	Guiana	Peru	Uruguai	Venezuela	
Colômbia	20	-	72	-	2	-	6	1	23	<b>124</b>
Peru	17	4	63	20	2	-	-	1	3	<b>110</b>
Brasil	41	-	24	4	-	-	3	2	4	<b>78</b>
Argentina	-	-	51	-	-	-	2	-	2	<b>55</b>
Chile	29	-	-	8	1	-	6	2	3	<b>49</b>

(Continua)

26. Ver observação na tabela 23.

(Continuação)

País de destino	País de origem									Total
	Argentina	Bolívia	Chile	Colômbia	Equador	Guiana	Peru	Uruguai	Venezuela	
Uruguai	18	-	8	-	-	-	-	-	3	<b>29</b>
Equador	1	-	3	6	-	-	5	-	2	<b>17</b>
Bolívia	1	-	3	-	-	-	6	-	5	<b>15</b>
Venezuela	4	-	3	3	-	-	1	-	-	<b>11</b>
Paraguai	2	-	1	-	-	-	-	-	1	<b>4</b>
<b>América do Sul</b>	<b>133</b>	<b>4</b>	<b>228</b>	<b>41</b>	<b>5</b>	<b>-</b>	<b>29</b>	<b>6</b>	<b>46</b>	<b>492</b>
México	28	-	30	11	1	-	7	-	4	<b>81</b>
Estados Unidos	26	-	14	25	-	-	2	1	8	<b>76</b>
Espanha	18	-	8	5	19	-	1	1	4	<b>56</b>
Panamá	2	-	5	12	2	-	2	1	3	<b>27</b>
China	2	-	12	-	1	-	3	-	4	<b>22</b>
Costa Rica	-	-	2	4	-	-	2	-	8	<b>16</b>
Outros	34	-	41	8	-	1	4	2	33	<b>123</b>
<b>Total</b>	<b>243</b>	<b>4</b>	<b>340</b>	<b>106</b>	<b>28</b>	<b>1</b>	<b>50</b>	<b>11</b>	<b>110</b>	<b>893</b>
<b>América do Sul/total</b>	<b>54,7%</b>	<b>100,0%</b>	<b>67,1%</b>	<b>38,7%</b>	<b>17,9%</b>	<b>0,0%</b>	<b>58,0%</b>	<b>54,5%</b>	<b>41,8%</b>	<b>55,1%</b>

Fonte: FDI Intelligence. Acesso em: 16 de abril de 2014.

Elaboração do autor.

Obs.: Para a elaboração da tabela, foram excluídos da base de dados dois projetos da petrolífera venezuelana PDVSA, referentes à refinaria Abreu e Lima, no montante total de US\$ 13.222 milhões. A Petrobras, que constava como sua parceira no projeto, informou, por meio de nota de esclarecimento publicada em 24 de março de 2014, que a PDVSA jamais ingressou na sociedade. Ver Agência Petrobras (2014).

TABELA 25

**Projetos de investimento estrangeiro *greenfield* anunciados, por país de origem e país de destino – países da América do Sul, exceto Brasil (2003-2013)**

(Em US\$ milhões)

País de destino	País de origem									Total
	Argentina	Bolívia	Chile	Colômbia	Equador	Guiana	Peru	Uruguai	Venezuela	
Peru	1.604	66	2.946	4.221	77	-	-	2	9	<b>8.926</b>
Brasil	1.747	-	1.621	1.542	-	-	697	53	569	<b>6.228</b>
Colômbia	329	-	3.139	-	27	-	81	4	515	<b>4.095</b>
Argentina	-	-	2.124	-	-	-	33	-	125	<b>2.282</b>
Uruguai	684	-	143	-	-	-	-	-	905	<b>1.731</b>
Chile	1.131	-	-	207	1	-	83	21	4	<b>1.446</b>
Venezuela	155	-	829	21	-	-	5	-	-	<b>1.010</b>
Bolívia	6	-	104	-	-	-	396	-	473	<b>979</b>
Paraguai	3	-	67	-	-	-	-	-	600	<b>670</b>
Equador	221	-	36	86	-	-	34	-	55	<b>431</b>
<b>América do Sul</b>	<b>5.879</b>	<b>66</b>	<b>11.007</b>	<b>6.077</b>	<b>106</b>	<b>-</b>	<b>1.329</b>	<b>80</b>	<b>3.254</b>	<b>27.797</b>
Estados Unidos	968	-	206	632	-	-	146	5	1.488	<b>3.446</b>
México	607	-	1.625	382	3	-	401	-	16	<b>3.035</b>
Cuba	-	-	-	-	-	-	-	-	2.046	<b>2.046</b>
Espanha	645	-	103	109	634	-	2	16	124	<b>1.633</b>
China	29	-	405	-	82	-	97	-	734	<b>1.348</b>
Indonésia	1.000	-	-	-	-	-	-	-	-	<b>1.000</b>

(Continua)

(Continuação)

País de destino	País de origem									Total
	Argentina	Bolívia	Chile	Colômbia	Equador	Guiana	Peru	Uruguai	Venezuela	
Irã	-	-	-	-	-	-	-	-	783	<b>783</b>
Outros	842	-	1.748	772	62	40	111	31	1.186	<b>4.790</b>
<b>Total</b>	<b>9.970</b>	<b>66</b>	<b>15.094</b>	<b>7.971</b>	<b>886</b>	<b>40</b>	<b>2.086</b>	<b>132</b>	<b>9.632</b>	<b>45.877</b>
<b>América do Sul/total</b>	<b>59,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>72,9%</b>	<b>76,2%</b>	<b>11,9%</b>	<b>0,0%</b>	<b>63,7%</b>	<b>60,3%</b>	<b>33,8%</b>	<b>60,6%</b>
<b>Brasil/total</b>	<b>17,5%</b>	<b>0,0%</b>	<b>10,7%</b>	<b>19,3%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>33,4%</b>	<b>40,0%</b>	<b>5,9%</b>	<b>13,6%</b>

Fonte: FDI Intelligence. Acesso em: 16 de abril de 2014.

Elaboração do autor.

Obs.: Para a elaboração da tabela, foram excluídos da base de dados dois projetos da petrolífera venezuelana PDVSA, referentes à refinaria Abreu e Lima, no montante total de US\$ 13.222 milhões. A Petrobras, que constava como sua parceira no projeto, informou, por meio de nota de esclarecimento publicada em 24 de março de 2014, que a PDVSA jamais ingressou na sociedade. Ver Agência Petrobras (2014).

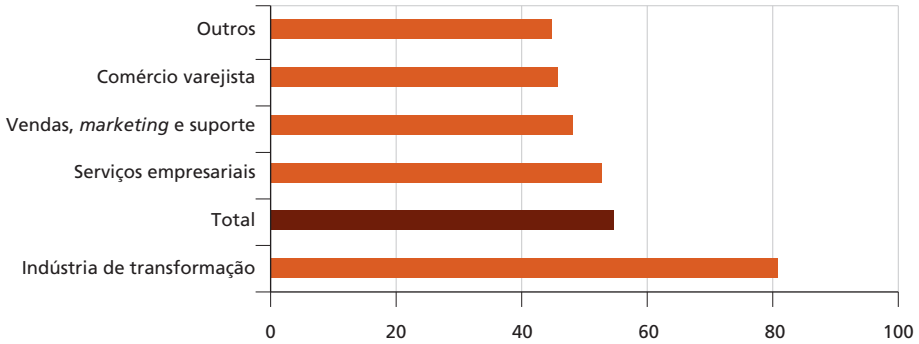
Portanto, a principal razão de os vizinhos serem fontes pouco relevantes de IDE para o Brasil é o pequeno porte destas economias e seus efeitos sobre o desenvolvimento das empresas. Todos os países da região são menos industrializados que o Brasil – em alguns casos, como os de Bolívia, Guiana, Paraguai e Suriname, a manufatura é quase inexistente –, e a maior parte também possui PIB *per capita* inferior.

Outro aspecto que ajuda a explicar esse fato é o elevado grau de desnacionalização das estruturas produtivas destes países. O caso argentino é, neste particular, bastante ilustrativo: o país foi o primeiro sul-americano a ter empresas multinacionais. Empresas como Bunge y Born, Siam di Tella, Quilmes, Aguila-Saint e Grimoldi se internacionalizaram ainda na primeira metade do século XX, mas depois foram compradas por estrangeiras, mudaram sua sede para outro país ou simplesmente desapareceram (Kosacoff, 1999; Tavares e Ferraz, 2007; Nofal *et al.*, 2009). Há, inclusive, um curioso caso de uma subsidiária que comprou a matriz: trata-se da São Paulo Alpargatas, fundada em 1907 pela argentina Alpargatas, e que, após ter sido adquirida pelo grupo Camargo Corrêa nos anos 1980, adquiriu a empresa-mãe nos anos 2000.

Como enfatiza Gomes (2011), a política de privatização e de abertura aos capitais estrangeiros aplicada na Argentina resultou não somente em desnacionalização, como também em violenta desindustrialização. Com isso, a Argentina praticamente desapareceu do cenário enquanto realizadora de investimentos externos (Bianco, Moldovan e Porta, 2008). Dos antigos grandes grupos empresariais de capital argentino, sobrou apenas o Techint. Isto de certa forma explica a predominância da América do Sul como destino dos investimentos oriundos daquele país: são empresas com limitadas vantagens proprietárias, o que restringe sua capacidade competitiva a mercados mais próximos e menos abertos à entrada de importações. Como pode ser visto no gráfico 1, mais de 80% dos projetos de IDE *greenfield* anunciados por empresas argentinas em atividades manufatureiras destinaram-se a países sul-americanos.

GRÁFICO 1

**Participação dos países da América do Sul nos investimentos externos de empresas argentinas, por atividade desempenhada**  
(% do número de projetos)



Fonte: FDI Intelligence. Acesso em: 16 de abril de 2014.  
Elaboração do autor.

Para analisar a importância do Brasil enquanto destino do IDE, a tabela 28 apresenta os investimentos existentes no Brasil dos principais grupos empresariais da Argentina, do Chile, da Colômbia, do Peru e da Venezuela. Utilizou-se como principal critério de seleção o fato de a companhia constar no relatório *The 2009 BCG multilatinas*, elaborado pelo Boston Consulting Group (BCG, 2009).<sup>27</sup>

O grande investimento argentino ocorrido no Brasil nos últimos anos foi a aquisição, em 2012, pela Ternium e pela Tenaris, empresas do grupo Techint, de 27,7% das ações ordinárias da Usiminas (22,7% para a primeira e 5% para a segunda), o que lhes deu acesso ao grupo de controle da empresa. O valor da transação, que envolveu a venda das participações detidas pelos grupos Camargo Corrêa e Votorantim, foi de US\$ 5,338 bilhões, embutindo um prêmio de 83% sobre o preço de fechamento das ações na Bolsa de Valores de São Paulo.<sup>28</sup>

Outra transação de relevo envolvendo o grupo Techint foi a aquisição da Confab, fabricante brasileira de tubos de aço, em 1999. A Tenaris, subsidiária da Techint, que incorporou a Confab, é atualmente a maior fabricante mundial de tubos de aço.

Além do grupo Techint, outras ETNs argentinas com investimentos importantes no Brasil são a Arcor, que possui cinco fábricas, onde são produzidos balas, chocolates e biscoitos; a Corporación America, grupo de atuação diversificada que assumiu as concessões dos aeroportos de Brasília e de Natal; o grupo farmacêutico Bagó, que possui uma fábrica no Rio de Janeiro; o grupo Los Grobo, proprietário de dois moinhos de trigo em São Paulo; o grupo IMPSA, que é dono de duas fábricas

27. Também foram incorporadas algumas empresas não mencionadas em BCG (2009), mas que foram incluídas em alguns rankings de empresas transnacionais (ETNs) nacionais ou regionais, como Nofal (2011), Garcés (2011) e Ránking (2013).

28. O valor pago por ação ordinária foi de R\$ 36,00, o que à época correspondia a US\$ 19,04. No dia do anúncio, o preço de fechamento das ações em Bolsa de Valores foi de R\$ 19,70. Em 19 de maio de 2014, a cotação de fechamento na Bolsa de Valores foi de R\$ 7,75, o que, considerando-se a taxa de câmbio de R\$2,21/US\$1,00 vigente no dia, corresponde a US\$ 3,51.

no complexo industrial do Porto de Suape, em Pernambuco, que produzem equipamentos para os setores de energia elétrica e de petróleo e gás; e o grupo Cresud, que possui cerca de um sexto do capital da BrasilAgro, empresa especializada no investimento e desenvolvimento de propriedades rurais. Entre as principais ETNs argentinas, não se identificou atividade relevante no Brasil das petrolíferas Pluspetrol e Pan American Energy e da empresa de alimentos Molinos Río de Plata.

No caso do Chile, as evidências apontam para uma importância crescente do Brasil enquanto destino do IDE. Como pode ser visto na tabela 26, o Brasil foi o país que mais recebeu investimentos chilenos em todos os anos do período 2009-2013 – com exceção de 2011, quando foi o segundo. Como já ressaltado, o IDE chileno direciona-se majoritariamente para os vizinhos sul-americanos. Conforme as estatísticas disponibilizadas pelo Banco Central do Chile, os fluxos acumulados de IDE para o Brasil totalizaram US\$ 17,2 bilhões entre 2003 e 2013, o que corresponde a 18,6% do total, colocando o Brasil na primeira posição entre os países receptores.

TABELA 26

**Fluxo de investimento direto chileno no exterior, por país de destino (2003-2013)**  
(Em US\$ milhões)

País	Fluxo											Acumulado 2003-2013
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Brasil	19	13	103	39	1.045	1.572	2.000	1.757	2.435	4.468	3.782	17.232
Peru	-24	71	43	108	169	1.465	862	1.106	1.111	3.341	2.883	11.135
Argentina	-16	323	104	41	769	1.734	867	1.138	1.920	1.703	694	9.277
Colômbia	1	1	16	15	77	2.305	216	337	953	4.259	861	9.042
Uruguai	76	-14	68	9	423	922	605	590	571	241	192	3.683
Venezuela	56	10	2	11	29	51	35	43	41	12	13	303
<b>Subtotal</b>	<b>112</b>	<b>403</b>	<b>336</b>	<b>223</b>	<b>2.513</b>	<b>8.048</b>	<b>4.585</b>	<b>4.972</b>	<b>7.031</b>	<b>14.024</b>	<b>8.425</b>	<b>50.673</b>
Estados Unidos	701	1.507	1.406	1.123	1.458	1.806	1.345	708	1.798	1.095	1.385	14.333
Espanha	10	20	60	-16	190	33	53	260	1.322	2.067	3.724	7.722
Inglaterra	17	-91	152	-96	-123	267	256	77	7.275	1.177	-4.373	4.539
Holanda	5	9	20	172	2.279	-1.687	-353	331	2.036	737	177	3.725
Panamá	-27	24	-7	48	391	328	564	443	428	202	693	3.085
Ilhas Cayman	676	59	-68	-218	-200	-214	326	486	-424	534	265	1.220
México	61	2	52	29	58	158	101	178	206	101	166	1.112
Outros	156	212	184	947	-1.714	412	355	2.007	581	2.394	461	5.994
<b>Total</b>	<b>1.709</b>	<b>2.145</b>	<b>2.135</b>	<b>2.212</b>	<b>4.852</b>	<b>9.151</b>	<b>7.233</b>	<b>9.462</b>	<b>20.252</b>	<b>22.330</b>	<b>10.923</b>	<b>92.404</b>
<b>América do Sul/total</b>	<b>6,5%</b>	<b>18,8%</b>	<b>15,7%</b>	<b>10,1%</b>	<b>51,8%</b>	<b>87,9%</b>	<b>63,4%</b>	<b>52,5%</b>	<b>34,7%</b>	<b>62,8%</b>	<b>77,1%</b>	<b>54,8%</b>
<b>Brasil/total</b>	<b>1,1%</b>	<b>0,6%</b>	<b>4,8%</b>	<b>1,7%</b>	<b>21,5%</b>	<b>17,2%</b>	<b>27,6%</b>	<b>18,6%</b>	<b>12,0%</b>	<b>20,0%</b>	<b>34,6%</b>	<b>18,6%</b>

Fonte: Banco Central do Chile. Disponível em: <[http://www.bcentral.cl/estadisticas-economicas/series-indicadores/xls/inverscion\\_en\\_el\\_exterior.xls](http://www.bcentral.cl/estadisticas-economicas/series-indicadores/xls/inverscion_en_el_exterior.xls)>. Acesso em: 29 abr. 2014.

Nos últimos anos, ocorreram algumas grandes fusões e aquisições envolvendo empresas chilenas e brasileiras. A de maior repercussão foi a fusão entre as companhias aéreas LAN e TAM, anunciada em 2010 e concluída em 2012. Contudo, o controle acionário da nova empresa, denominada Latam, ficou nas mãos dos

sócios chilenos, uma vez que o valor de mercado e o patrimônio da LAN eram muito superiores aos da TAM à época da transação.<sup>29</sup>

Também relevantes foram as aquisições realizadas pelo Cencosud, que o alçaram à quarta posição no *ranking* dos grupos varejistas em atividade no Brasil, atrás apenas do grupo Pão de Açúcar, do Carrefour e do Wal-Mart. As aquisições mais importantes foram a do grupo G Barbosa, com atuação no Nordeste, pelo montante de R\$ 743 milhões, em 2007; a da FAG Participações/Irmãos Bretas, proprietária de uma cadeia de supermercados e de postos de combustíveis no estado de São Paulo, por R\$ 1,35 bilhão, em 2010; e a compra da rede de supermercados fluminense Prezunic, por R\$ 850 milhões, em 2012.

A Sonda é outra empresa chilena que tem apresentado uma forte propensão a aquisições no Brasil – desde 1999 foram nove. Maior companhia latino-americana de serviços de tecnologia da informação (TI), a Sonda está presente em todos os estados do Brasil. A aquisição mais recente da empresa foi a compra da brasileira CTIS, em março de 2014, por R\$ 400 milhões.

Outra firma chilena que realizou aquisições importantes em anos recentes foi a CMPC, atuante na cadeia de celulose e papel. Em 2009, adquiriu, por R\$ 2,569 bilhões, a unidade industrial de Guaíba da Aracruz Celulose, que havia sido severamente atingida pela crise financeira global de 2008, por conta do uso especulativo de derivativos.<sup>30</sup> Poucos meses antes, a CMPC já havia adquirido a Companhia Melhoramentos São Paulo, pela qual desembolsou R\$ 452 milhões.

Além daquelas já mencionadas, outras ETNs chilenas possuem investimentos importantes no Brasil, como a Celulosa Arauco e a Masisa, ambas fabricantes de painéis de MDF (em inglês, *medium-density fiberboard*), com duas fábricas cada; a Companhia Sud Americana de Vapores (CSAV), que em 1999 adquiriu a Companhia Libra de Navegação; a Embotelladora Andina, que adquiriu duas companhias engarrafadoras da Coca-Cola – a Rio de Janeiro Refrescos, em 1994, e a Companhia de Bebidas Ipiranga, em 2013; o Sigdo Koppers, grupo chileno de atuação diversificada, que em 2012 comprou a fabricante de explosivos IBQ; e a SQM, que por meio da *joint venture* SQM-Vitas produz fertilizantes e suplementos minerais para nutrição animal no estado da Bahia desde 2012. Recentemente, o grupo varejista Falabella, com presença importante em vários países da América do Sul, adentrou o mercado brasileiro, por meio da Sodimac, sua rede de lojas de materiais de construção e de produtos para casa. Entre as principais ETNs do

---

29. Conforme Valenti e Torres (2010), a fusão só foi possível porque a lei das sociedades anônimas do Chile permite a separação entre os direitos econômicos e os políticos sobre um ativo. Desta forma, os brasileiros que tinham o controle da TAM puderam permanecer no controle da subsidiária brasileira da Latam ao constituir uma *holding* no Chile, que passou a deter a maior parte de suas ações com direito a voto, enquanto a totalidade dos direitos econômicos ficou com a Latam. Os antigos acionistas da LAN ficaram com 71% das ações da Latam, enquanto os da TAM ficaram com 29%. À época do anúncio da fusão, o valor de mercado da LAN era de US\$ 9,2 bilhões, contra US\$ 3 bilhões da TAM. Toda esta engenharia foi necessária porque o Código Brasileiro de Aeronáutica obriga a manutenção de 80% do capital votante das empresas aéreas em poder de brasileiros.

30. A transação ocorreu pouco depois de a Aracruz Celulose ter sido incorporada pela Votorantim Celulose e Papel, que passou a se denominar Fibria.

Chile, não se identificou atuação relevante no Brasil da CAP, atuante no setor de mineração e metalurgia; da Cementos Bío Bío, do ramo de cimento; da Codelco, estatal especializada na mineração de cobre; da Compañía Cervecerías Unidas (CCU); da Compañía General de Electricidad (CGE); da Empresa Nacional del Petróleo (ENAP); das Empresas Carozzi, do setor de alimentos; da Madeco, do ramo de embalagens; da Molibdenos y Metales (Molytmet), que atua na metalurgia de não ferrosos; e das Farmacias Ahumada, cadeia de drogarias que chegou a atuar no Brasil, onde entrou em 1999 por meio da compra da rede paranaense Drogamed, mas que encerrou as atividades sete anos depois.

No caso das empresas colombianas, o Brasil ainda é um destino pouco relevante para seus investimentos externos. Como pode ser visto na tabela 27, o Brasil recebeu apenas 4,5% dos fluxos de IDE colombiano acumulados no período 2000-2013 – ficando atrás do Peru e do Chile, assim como do México.

TABELA 27

**Fluxo de investimento direto no exterior, por país de destino – Colômbia (2000-2013)**  
(Em US\$ milhões)

País de destino	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Acumulado 2000-2013
Peru	17	8	511	554	21	5	10	-364	-34	77	322	701	193	634	2.655
Chile	2	20	1	1	1	23	2	25	28	20	294	1.229	222	680	2.549
Brasil	1	2	0	0	0	0	305	173	416	155	198	38	194	175	1.658
Uruguai	1	0	3	0	0	0	0	1	6	14	16	878	21	26	965
Equador	67	30	10	2	12	3	10	23	20	7	6	50	13	20	274
Venezuela	91	10	19	1	3	4	3	6	5	0	1	7	-16	1	134
Argentina	-3	-1	1	0	1	1	1	11	2	16	7	23	13	6	78
Paraguai	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	51	51
Bolívia	0	4	3	5	8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	19
<b>América do Sul</b>	<b>175</b>	<b>72</b>	<b>548</b>	<b>563</b>	<b>45</b>	<b>36</b>	<b>332</b>	<b>-126</b>	<b>444</b>	<b>290</b>	<b>845</b>	<b>2.927</b>	<b>641</b>	<b>1.592</b>	<b>8.384</b>
Panamá	86	-120	193	214	26	76	288	181	332	404	481	366	775	3.202	6.505
Estados Unidos	81	-18	26	27	33	1.058	253	596	1.360	1.025	489	1.042	176	307	6.456
Reino Unido	-3	0	0	0	0	3.446	38	1	66	74	710	352	202	293	5.180
México	5	1	13	4	4	5	14	67	188	105	3	1.454	430	30	2.322
Bermudas	3	2	0	0	0	0	0	75	26	796	2.177	122	-2.244	769	1.726
Ilhas Cayman	-1	4	12	5	1	0	7	14	9	458	26	794	4	48	1.381
Ilhas Virgens Britânicas	-2	56	16	13	14	13	46	22	16	119	1.381	200	-1.217	44	720
Outros	-19	18	37	85	19	20	8	73	26	44	105	666	-279	894	1.698
<b>Total</b>	<b>325</b>	<b>16</b>	<b>857</b>	<b>938</b>	<b>142</b>	<b>4.662</b>	<b>1.098</b>	<b>913</b>	<b>2.486</b>	<b>3.348</b>	<b>6.893</b>	<b>8.304</b>	<b>-607</b>	<b>7.652</b>	<b>37.028</b>
<b>América do Sul/total (%)</b>	<b>53,8</b>	<b>448,0</b>	<b>64,0</b>	<b>60,0</b>	<b>31,5</b>	<b>0,8</b>	<b>30,2</b>	<b>-13,8</b>	<b>17,9</b>	<b>8,6</b>	<b>12,3</b>	<b>35,2</b>	<b>-105,6</b>	<b>20,8</b>	<b>22,6</b>
<b>Brasil/total</b>	<b>0,3</b>	<b>10,5</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>27,8</b>	<b>18,9</b>	<b>16,7</b>	<b>4,6</b>	<b>2,9</b>	<b>0,5</b>	<b>-32,0</b>	<b>2,3</b>	<b>4,5</b>

Fonte: Banco de la República (Banco Central da Colômbia).

O investimento colombiano mais importante no Brasil é o da Interconexión Eléctrica (ISA), que desde 2007 possui 89,5% das ações ordinárias da Companhia

de Transmissão de Energia Elétrica Paulista (CTEEP).<sup>31</sup> Além desta, a ISA possui subsidiárias brasileiras no setor de transmissão de energia – Interligação Elétrica de Minas Gerais (IEMG), Pinheiros e Serra do Japi – e no de transmissão de telecomunicações (rede de fibra ótica) – Internexa.

Outra grande empresa colombiana atuante no Brasil é a Ecopetrol. Desde sua chegada ao país, em 2006, já investiu cerca de US\$ 400 milhões. Atualmente possui participação em sete blocos exploratórios de petróleo. Em relação às demais firmas colombianas de maior atuação internacional – a cimenteira Argos, o Grupo Nacional de Chocolates e a petrolífera Organización Terpel –, não se identificou atividade relevante em solo brasileiro.

No caso do IDE peruano, as informações sobre a distribuição espacial são mais precárias, uma vez que nenhum órgão oficial do país publica este tipo de estatística. Os dados do FDI Intelligence, apresentados nas tabelas 24 e 25, sugerem que o Brasil é um destino importante, porém estes devem ser lidos com ressalvas, pois o número de projetos catalogados é pequeno. Entre as principais ETNs do país, a empresa alimentícia Alicorp anunciou a compra da fabricante brasileira de massas Santa Amália em 2013, por R\$ 190 milhões. Vale também destacar a penetração da empresa de cosméticos Belcorp no mercado brasileiro, onde atua por meio de vendas diretas e multinível (o mesmo modelo usado por Natura e Avon) e abriu três centros de distribuição nos últimos anos. O Grupo Gloria, que atua em diversos segmentos, como alimentos, papel e cimento, chegou a anunciar a intenção de instalar um escritório de vendas no Acre, em 2011, mas não foi possível confirmar se esta chegada a se concretizar. A Southern Copper Corporation, importante firma peruana do setor de mineração, não possui atuação no Brasil.

Informações sobre os investimentos externos da Venezuela também não foram encontrados em órgãos oficiais. Na base de dados do FDI Intelligence, constam seis projetos venezuelanos no Brasil, totalizando US\$ 13,8 bilhões. Contudo, quase a totalidade – US\$ 13,2 bilhões – refere-se a dois projetos vinculados à refinaria Abreu e Lima, que fora anunciado em 2005 como um projeto conjunto entre a Petrobras e a estatal Petróleos de Venezuela (PDVSA) no estado de Pernambuco. Recentemente, porém, quando mais de 80% das obras de construção da refinaria já estavam concluídas, a Petrobras publicou uma nota de esclarecimento na qual afirma que a PDVSA jamais ingressou na sociedade (Nota..., 2014). Se excluído o projeto Abreu e Lima, a presença da PDVSA no Brasil se resume a um terminal de armazenamento e distribuição no estado de Rondônia e uma rede de treze postos de combustíveis no estado do Pará.

---

31. Em 2006, a Interconexión Eléctrica (ISA) desembolsou R\$ 1,194 bilhão pelo equivalente a 21% de participação acionária na Companhia de Transmissão de Energia Elétrica Paulista (CTEEP). No ano seguinte, pagou outros R\$ 756 milhões para elevar sua participação para 37,5% (89,5% no total de ações ordinárias).



TABELA 28  
**Ativos no Brasil de empresas transnacionais sul-americanas selecionadas,  
 por atividade desempenhada**

País	Empresa	Setor principal	Atividade				Observação	
			Agropecuária/ indústria extrativa	Indústria de transformação	Infraestrutura	Logística, transporte e distribuição		Comércio varejista
Argentina	Arcor	Alimentos		Cinco fábricas no Brasil que produzem balas, chicles, pirulitos, chocolates e biscoitos.				
	Atanor	Química		Uma fábrica no Brasil que produz fungicidas				Não foi encontrada atividade relevante no Brasil
	Pluspetrol	Petróleo e gás						Não foi encontrada atividade relevante no Brasil
	Molinos Rio de la Plata	Alimentos						Não foi encontrada atividade relevante no Brasil
	Pan American Energy	Petróleo e gás						Não foi encontrada atividade relevante no Brasil
	Tenaris	Siderurgia		A Techint, controladora da Tenaris, adquiriu a Conifab em 1999, que fabrica tubos de aço em Pindamonhangaba.				
	Ternium	Siderurgia		Em 2012, a Ternium e a Tenaris, empresas do grupo Techint, adquiriram 27,7% das ações ordinárias da Usiminas (22,7% para a primeira e 5% para a segunda), passando a fazer parte do grupo controlador da empresa.				
	Corporación América <sup>1</sup>	Diversificado						Possui a concessão, juntamente com outros sócios, dos aeroportos de Brasília e de Natal.
	Grupo Insud <sup>1</sup>	Farmacêutico						Escritório de vendas em São Paulo da subsidiária Chemo

(Continua)

(Continuação)

País	Empresa	Setor principal	Atividade				Observação	
			Agropecuária/ indústria extrativa	Indústria de transformação	Infraestrutura	Logística, transporte e distribuição		Comércio varejista
	Grupo Bagó <sup>1</sup>	Farmacêutico		Uma fábrica no Rio de Janeiro		Um centro de distribuição em Brasília		
	Grupo Los Grobo <sup>1</sup>	Alimentos		Dois moinhos de trigo em São Paulo				
	IMPISA <sup>1</sup>	bens de capital para indústria de energia		Duas fábricas no complexo industrial do Porto de Suape, que fabricam aerogeradores e equipamentos para grandes centrais elétricas e para a cadeia de petróleo e gás				
	Cresud <sup>1</sup>	Agropecuária	Possui participação acionária de 16,4% na Brasil Agro, empresa especializada no investimento e desenvolvimento de terras					
Chile								
	Antofagasta Minerals	Mineração	Exploração de cobre					
	CAP	Mineração e Siderurgia						Não foi encontrada atividade relevante no Brasil
	Cellulosa Arauco	Produtos de madeira	Possui florestas nativas e plantadas no Brasil	Duas fábricas no Brasil, que produzem painéis de MDF, MSDS e pisos de madeira. Comprou a Taffisa, que pertencia ao grupo português Sonae.				
	Cementos Bío Bío	Cimento						Não foi encontrada atividade relevante no Brasil

(Continua)

País	Empresa	Setor principal	Atividade					Observação
			Agropecuária/ indústria extrativa	Indústria de transformação	Infraestrutura	Logística, transporte e distribuição	Comércio varejista	
	Cencosud	Comércio varejista					Entre 2007 e 2010, adquiriu as redes de supermercados Prezunic, G. Barbosa, Pierini, Mercantil Rodrigues e Bretas, tornando-se o quarto maior grupo varejista em atividade no Brasil.	
	Codelco <sup>1</sup>	Mineração					Possui apenas escritório comercial no Brasil.	
	Compañia Cervecerias Unidas (CCU)	Bebidas						Não foi encontrada atividade relevante no Brasil
	Compañia General de Electricidad (CGE)	Energia elétrica						Não foi encontrada atividade relevante no Brasil
	Compañia Sud Americana de Vapores (CSAV)	Transporte marítimo				Adquiriu a Companhia Libra de Navegação em 1999.		
	Embotelladora Andina	Bebidas		Adquiriu em 1994 a Rio de Janeiro Refrescos, que possui duas fábricas engarrafadoras da Coca-Cola no Rio de Janeiro e no Espírito Santo. Em 2013, comprou a Companhia de Bebidas Ipiranga, por R\$ 1,22 bilhão, engarrafadora da Coca-Cola em Ribeirão Preto			Onze centros de distribuição nos estados do Sudeste	
	Empresa Nacional del Petróleo (ENAP)	Petróleo e gás						Não foi encontrada atividade relevante no Brasil
	Empresas Carozzi	Alimentos						Não foi encontrada atividade relevante no Brasil

(Continua)

País	Empresa	Setor principal	Atividade				Observação	
			Agropecuária/ indústria extrativa	Indústria de transformação	Infraestrutura	Logística, transporte e distribuição		Comércio varejista
	Empresas CMPC	Papel e celulose	Possui mais de 100 mil hectares de floresta plantada	Adquiriu a Cia Melhoramentos São Paulo, em 2009, e a Aracruz Celulose, unidade Guaíba, também em 2009				
	Falabella	Comércio varejista				Adquiriu participação majoritária na Diccio em 2013, que, além de lojas próprias, irá explorar a marca chilena Sodimac em novas lojas de materiais de construção e de produtos para casa.		
	Farmacías Alhumada	Comércio varejista					Não foi encontrada atividade relevante no Brasil. Em 1999 comprou a rede paranaense de farmácias Drogamed por US\$ 20 milhões, mas encerrou o negócio em 2006, após perdas acumuladas de mais de US\$ 10 milhões	
	Lan Airlines	Transporte aéreo				Fundiu-se com a companhia aérea brasileira TAM em 2012. Contudo, o controle da empresa resultante da fusão está nas mãos dos sócios chilenos. A TAM é a maior empresa aérea operante no Brasil, com 38,9% do mercado doméstico. <sup>2</sup>		
	Madeco	Embalagens						Não foi encontrada atividade relevante no Brasil
	Másisa	Produtos de madeira		possui duas fábricas no Brasil, que produzem painéis de MDF e MSDS				

(Continua)

País	Empresa	Setor principal	Atividade					Observação
			Agropecuária/ indústria extrativa	Indústria de transformação	Infraestrutura	Logística, transporte e distribuição	Comércio varejista	
	Molibdenos Y Metales (Molymet)	Metalurgia de não ferrosos						possui escritório em São Paulo
	Sigdo Koppers	Diversificado	Sua subsidiária Magotteaux possui fábrica de bolas de moagem e fundição em Belo Horizonte. Adquiriu a IBO Industrias Quimicas, fabricante de explosivos, em 2012, por meio da subsidiária Enaex.					Possui escritório de importação, distribuição e locação de máquinas e equipamentos para engenharia, construção e montagem industrial em Curitiba
	Sonda	Tecnologia da informação						Maior companhia latino-americana de soluções e serviços de TI, possui 26 escritórios no Brasil, um em cada estado do país. Desde 1999, fez nove aquisições no país, a maior delas em março de 2014, a compra da CTS por R\$ 400 milhões.
	SQM	Química e fertilizantes	Participa da <i>joint venture</i> SQM-Vitas, cuja fábrica inaugurada em 2012 na Bahia produz suplementos minerais para nutrição animal e fertilizantes.					
Colômbia	Argos	Cimento						Não foi encontrada atividade relevante no Brasil
	Grupo Nacional de Chocolates	Alimentos						Não foi encontrada atividade relevante no Brasil
	Organización Terpel	Petróleo e gás						Não foi encontrada atividade relevante no Brasil
	SaludCoop	Saúde						Não foi encontrada atividade relevante no Brasil

(Continua)

País	Empresa	Setor principal	Atividade							
			Agropecuária/ indústria extrativa	Indústria de transformação	Infraestrutura	Logística, transporte e distribuição	Comércio varejista	Escritório, vendas, marketing, assistência técnica, pós-venda (b)	Obsecação	
	Ecopetrol <sup>1</sup>	Petróleo e Gás	Posui participação em sete blocos exploratórios de petróleo no Brasil. Já investiu cerca de US\$ 400 milhões desde sua chegada ao país, em 2006							
	Interconexión Eléctrica (ISA) <sup>1</sup>	Energia elétrica			Posui, desde 2006, 89,5% das ações ordinárias da Companhia de Transmissão de Energia Elétrica Paulista. Possui outras subsidiárias no setor de transmissão de energia – IEVG, Pinheiros, Serra do Japi e no de transmissão de telecomunicações (rede de fibra ótica) – Intermexa.					
Peru	Allcorp	Alimentos	Comprou a fabricante de massas Santa Amália em 2013, por R\$ 190 milhões.							

(continua)

País	Empresa	Setor principal	Atividade				Observação	
			Agropecuária/ indústria extrativa	Indústria de transformação	Infraestrutura	Logística, transporte e distribuição		Comércio varejista
	Belcorp <sup>1</sup>	Cosméticos				Possui três centros de distribuição no Brasil, dois em São Paulo e um em Pernambuco. Atua no Brasil por meio de vendas diretas e multinível (o mesmo modelo usado por Natura e Avon).		
	Grupo Gloria	Alimentos, cimento, papel						Não foi encontrada atividade relevante no Brasil, apesar de o grupo ter anunciado, em 2011, intenção de instalar um escritório de vendas no Acre.
	Southern Copper Corporation (SCC)	Mineração						Não foi encontrada atividade relevante no Brasil
Venezuela	Petróleos de Venezuela (PDVSA)	Petróleo e gás				Possui um terminal de armazenamento e distribuição em Rondônia.		Possui rede de 13 postos de combustíveis no Pará.

Fonte: Relatórios anuais, formulários 20-F apresentados à Comissão de Valores Mobiliários dos Estados Unidos e websites das empresas; bases de dados de fusões e aquisições, da Thomson Reuters, e de investimentos *greenfield*, do FDI Intelligence; jornais, revistas e websites de notícias.

Nota: <sup>1</sup> Retiradas de Nofal (2011), no caso da Argentina, de Garcés (2011), no da Colômbia, e de América Economia (2013), nos casos de Chile e Peru. A pesquisa incluiu todas as firmas citadas por BCG (2009).

<sup>2</sup> Em março de 2014, conforme as estatísticas divulgadas pela Associação Brasileira das Empresas Aéreas. Disponível em: <<http://www.abear.com.br>>.

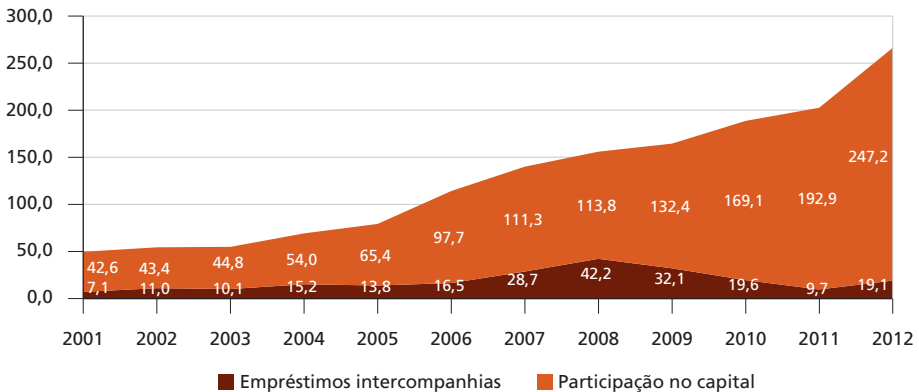
## 5 O INVESTIMENTO DIRETO DO BRASIL NOS PAÍSES DA AMÉRICA DO SUL

Em 2012, o estoque de IDE brasileiro no exterior atingiu US\$ 266,3 bilhões, conforme o Censo de Capitais Brasileiros no Exterior, elaborado pelo BCB. Deste total, US\$ 247,2 bilhões correspondiam à participação no capital de empresas e US\$ 19,1 bilhões, a empréstimos intercompanhias. Esta modalidade, que chegou a representar 27% do estoque de IDE brasileiro em 2008, diminuiu bastante desde então, chegando a 7% em 2012 (gráfico 2).

GRÁFICO 2

Investimento direto brasileiro no exterior, por modalidade (2001-2012)

(Em US\$ bilhões)



Fonte: BCB (Censo de Capitais Brasileiros no Exterior).

O Censo de 2012 contou com 26.434 declarantes, dos quais 3.255 pessoas jurídicas.<sup>32</sup> Considerando-se apenas os investimentos classificados como IDE,<sup>33</sup> o país contava 7.708 investidores, dos quais 32 possuíam mais de US\$ 1 bilhão em IDE no exterior, trinta detinham entre US\$ 500 milhões e US\$ 1 bilhão e 275 tinham entre US\$ 50 milhões e US\$ 500 milhões.

A tabela 29 apresenta a distribuição do estoque de IDE brasileiro por país de destino. Pode-se verificar que 30% do estoque de IDE brasileiro, US\$ 80 bilhões, se encontravam em três ilhas caribenhas – Ilhas Cayman, Ilhas Virgens Britânicas e Bahamas. Por sua vez, a América do Sul aparece como destino de apenas 6,1% do IDE brasileiro, ou US\$ 17,5 bilhões. Deste montante, US\$ 6,9 bilhões estavam investidos na Argentina; US\$ 3,2 bilhões, no Uruguai; US\$ 3 bilhões, no Peru; US\$ 1,5 bilhão, na Venezuela; e US\$ 1,2 bilhão, no Chile.

32. A declaração anual de capitais no exterior é obrigatória para residentes no Brasil detentores de ativos contra não residentes que totalizem montante igual ou superior a US\$ 100 mil no último dia útil de cada ano.

33. Como regra informal, considera-se investimento direto a posse de 10% ou mais das ações ordinárias ou com poder de voto, embora o BCB não siga formalmente, neste aspecto, as recomendações do Fundo Monetário Internacional (FMI) sobre balanço de pagamentos.



TABELA 29  
**Estoque de investimento direto brasileiro, por país de destino (2012)**  
 (Em US\$ milhões)

País de destino	Estoque de IDE informado pelo Brasil			(A/B) (%)	Estoque de IDE informado pelo país receptor <sup>2</sup> (C)	(A-C)
	Participação no capital	Empréstimos intercompanhias	Total (A)			
Argentina	5.511	1.387	6.898	2,2	6.760	138
Uruguai	2.951	264	3.215	1,2	1.338	1.877
Peru	2.986	41	3.027	1,2	1.142	1.885
Venezuela	1.083	370	1.453	0,4	924	529
Chile	1.107	141	1.248	0,4	6.903	-5.655
Colômbia	696	121	816	0,3	1.592	-776
Paraguai	578	38	616	0,2	784	-168
Bolívia	96	31	126	0,0	1.059	-933
Equador	68	29	96	0,0	940	-844
<b>América do Sul</b>	<b>15.075</b>	<b>2.421</b>	<b>17.496</b>	<b>6,1</b>	<b>21.442</b>	<b>-3.946</b>
Áustria	56.618	856	57.474	22,9	1.965	55.510
Ilhas Cayman	40.264	2.562	42.826	16,3	<sup>1</sup>	-
Holanda	28.186	1.186	29.372	11,4	18.013	11.360
Estados Unidos	18.401	4.234	22.635	7,4	3.590	19.045
Ilhas Virgens Britânicas	22.291	211	22.502	9,0	<sup>1</sup>	-
Espanha	15.376	768	16.144	6,2	8.535	7.609
Luxemburgo	14.719	213	14.932	6,0	2.282	12.650
Bahamas	14.500	156	14.656	5,9	<sup>1</sup>	-
Canadá	1.804	724	2.528	0,7	15.886	-13.358
Outros	19.938	5.748	25.686	8,1	-	-
<b>Total (B)</b>	<b>247.172</b>	<b>19.080</b>	<b>266.252</b>	<b>100,0</b>	-	-

Fonte: BCB – Censo de Capitais Brasileiros no Exterior, Banco Central da Argentina, Banco Central do Chile, Banco Central da Colômbia, Banco Central do Equador, Banco Central do Paraguai, Banco Central do Uruguai, Agencia de Promoción de la Inversión Privada (Peru) e FMI – Coordinated Direct Investment Survey (Bolívia, Venezuela e países não sul-americanos).

Nota: <sup>1</sup> Dados inexistentes na fonte.

<sup>2</sup> Os dados de Colômbia e Equador são de fluxos acumulados no período 2000-2012, pois os bancos centrais destes países não divulgam estatísticas de estoque desagregadas por país de origem.

Além das informações provenientes do Censo do BCB, a tabela 29 contém estatísticas publicadas por órgãos oficiais dos países receptores do IDE ou repassadas por estes à CDIS do FMI. A comparação entre as duas fontes é importante porque, diferentemente do que ocorre com os dados do Censo de Capitais Estrangeiros no Brasil, o Censo de Capitais Brasileiros no Exterior informa apenas o país de destino imediato do investimento, que em muitos casos não é o mesmo do destino final. Como pode ser visto na tabela 29, os dados do censo indicam que 22,9% do IDE

brasileiro, que correspondem a US\$ 57,5 bilhões, estão localizados na Áustria, que, no entanto, informa possuir menos de US\$ 2 bilhões em investimentos oriundos do Brasil. Luxemburgo, destino de 6% do IDE brasileiro conforme o censo – US\$ 14,9 bilhões –, também informa montante muito inferior, menos de um sexto do valor informado pelo Brasil. Por sua vez, os investimentos brasileiros no Canadá e no Chile talvez sejam substancialmente maiores que aqueles captados pelas estatísticas brasileiras, como pode ser verificado pelas diferenças em relação aos montantes informados por estes países.

Obviamente, uma parte dessas diferenças se deve à assimetria de informações, uma vez que as empresas, que em alguns países são obrigadas pelas autoridades nacionais a preencher formulários acerca de seus investimentos externos, normalmente possuem maior capacidade para avaliar o valor de realização de seus ativos que os funcionários dos órgãos do Estado, que muitas vezes precisam estimá-los. Entretanto, outra parte – talvez a mais substancial – se deve ao uso de certas jurisdições como entreposto para o destino final do IDE, motivado tanto pelo tratamento tributário diferenciado e pela maior proteção conferida pela existência de BITs com os países de destino final do IDE como pelo acesso a centros financeiros mais desenvolvidos onde possam alavancar sua capacidade de investimento a custos mais competitivos.

A tabela 30 apresenta a distribuição do estoque de IDE brasileiro (apenas a parcela correspondente à participação no capital), conforme o setor de atividade da empresa investida, para alguns países selecionados. A predominância do setor *atividades financeiras, de seguros e serviços relacionados* nos investimentos diretos registrados nas Ilhas Cayman, nas Ilhas Virgens Britânicas e nas Bahamas sugere que estes locais são utilizados para a constituição de *holdings*, que, por sua vez, controlam subsidiárias em outros países, inclusive no Brasil, e/ou são usadas como veículo para alavancar financeiramente o grupo empresarial – em alguma medida, o mesmo deve ocorrer nos casos da Holanda e dos Estados Unidos. Chamam a atenção também os elevados investimentos brasileiros nos setores extrativistas da Áustria<sup>34</sup> e da Holanda<sup>35</sup> e na indústria de transformação de Luxemburgo,<sup>36</sup> o que, novamente, sugere que estes não devem ser os destinos finais do IDE.

34. Uma subsidiária da Vale constituída na Áustria – a Vale International Holding GmbH – controla grande parte dos ativos internacionais da mineradora brasileira, incluindo a maior parte das operações sul-americanas.

35. Uma subsidiária da Petrobras constituída na Holanda – a Petrobras International Braspetro B.V. – controla grande parte dos ativos internacionais da petrolífera brasileira, incluindo as operações sul-americanas.

36. A Ambev detém 100% da Ambev Luxembourg, que, por sua vez, possui 100% da Labatt, cervejaria líder do mercado canadense, com participação de 41% em 2011. Na intrincada engenharia financeira que viabilizou a fusão entre a Ambev e a belga Interbrew, esta recebeu ações da Ambev em troca da Labatt. Em agosto de 2004, o balanço de pagamentos do Brasil registrou ingresso de IDE de US\$ 4,89 bilhões e saída de investimento brasileiro no mesmo montante, por conta da formalização desta troca de ativos.

TABELA 30  
**Estoque de investimento direto brasileiro no exterior, por setor e por país de destino imediato (2012)**  
 (Em US\$ milhões)

	Áustria	Ilhas Cayman	Holanda	Ilhas Virgens Britânicas	Estados Unidos	Espanha	Luxemburgo	Bahamas
Agricultura, pecuária, produção florestal e aquicultura	-	-	3	192	48	-	-	-
Indústrias extrativas	45.030	260	13.691	-	-	-	-	3
Indústrias de transformação	5.418	-	2.557	788	428	9.931	12.816	-
Eletricidade e gás	0	-	-	-	-	-	-	-
Construção	-	399	-	115	230	94	-	-
Comércio, reparação de veículos automotores e motocicletas	1.512	703	355	49	246	2.294	-	77
Transporte, armazenagem e correio	-	-	-	9	29	-	-	-
Alojamento e alimentação	-	-	-	-	150	-	-	-
Informação e comunicação	-	0	-	8	361	45	-	-
Atividades financeiras, de seguros e serviços relacionados	2.168	37.261	10.962	15.134	7.254	2.808	1.409	11.223
Atividades imobiliárias	-	45	4	387	231	6	12	116
Outros	2.491	1.595	614	5.609	9.424	199	483	3.081
<b>Total</b>	<b>56.618</b>	<b>40.264</b>	<b>28.186</b>	<b>22.291</b>	<b>18.401</b>	<b>15.376</b>	<b>14.719</b>	<b>14.500</b>

Fonte: Banco Central do Brasil, Censo de Capitais Brasileiros no Exterior.

Obs.: a tabela não inclui empréstimos intercompanhias, apenas participação no capital.

Diferentemente dos casos supramencionados, a distribuição setorial do IDE brasileiro nos países da América do Sul parece refletir mais fielmente o perfil de atuação das ETNs brasileiras que sabidamente investem na região, apesar de haver indícios de que os números do censo possam estar subestimados. A participação da indústria de transformação é importante nos investimentos na Argentina, no Peru, na Venezuela e na Colômbia. Por sua vez, os investimentos classificados em atividades financeiras, de seguros e serviços relacionados – que podem incluir não apenas *holdings*, mas também bancos e outras instituições financeiras – são relevantes na Argentina, no Uruguai, no Chile e no Paraguai.

TABELA 31  
**Estoque de investimento direto brasileiro no exterior, por setor e por país de destino imediato (2012)**  
 (Em US\$ milhões)

Setor	Argentina	Peru	Uruguai	Chile	Venezuela	Colômbia	Paraguai
Agricultura, pecuária, produção florestal e aquicultura	34	-	132	-	-	-	43
Indústrias extrativas	449	-	-	72	-	-	-
Indústrias de transformação	2.381	2.338	238	361	713	330	93
Eletricidade e gás	-	-	-	24	-	-	-
Construção	226	511	19	29	363	97	-
Comércio, reparação de veículos automotores e motocicletas	311	30	268	54	-	40	43
Transporte, armazenagem e correio	85	-	8	5	-	25	-
Alojamento e alimentação	-	-	-	-	-	-	-
Informação e comunicação	15	-	1	6	0	1	1
Atividades financeiras, de seguros e serviços relacionados	1.765	-	1.532	466	-	188	367
Atividades imobiliárias	9	-	43	3	-	5	-
Outros	237	108	710	87	6	9	32
<b>Total</b>	<b>5.511</b>	<b>2.986</b>	<b>2.951</b>	<b>1.107</b>	<b>1.083</b>	<b>696</b>	<b>578</b>

Fonte: Banco Central do Brasil, Censo de Capitais Brasileiros no Exterior.

Obs.: a tabela não inclui empréstimos intercompanhias, apenas participação no capital.

A tabela 32 dá uma dimensão da importância do Brasil enquanto fonte de IDE para os países vizinhos, usando os dados de projetos *greenfield* do FDI Intelligence. Dos US\$ 393,2 bilhões de investimentos anunciados na América do Sul entre 2003 e 2013 – excluindo-se, obviamente, os investimentos no Brasil –, US\$ 21,9 bilhões estão relacionados a projetos de firmas brasileiras. Com isso, o país coloca-se na quarta posição entre os principais investidores da região, com 5,56% do total, muito atrás do Canadá (17,5%), dos Estados Unidos (15,5%) e da Espanha (14,2%), mas à frente do Reino Unido (5,55%), da França (4,3%), da Itália (3,6%), da China (3,2%) e do México (2,7%).

TABELA 32

**Projetos de investimento estrangeiro *greenfield* anunciados em países da América do Sul exceto Brasil, por país de origem e atividade desempenhada (2003-2013)**  
(Em US\$ milhões)

Posição	País de origem	Eletricidade e telecomunicações	Indústria extrativa	Indústria de transformação	Comércio	Outros	Total
1ª	Canadá	610	60.979	4.244	37	2.813	68.682
2ª	Estados Unidos	11.807	15.510	20.633	2.626	10.406	60.982
3ª	Espanha	22.615	11.876	11.659	752	8.916	55.819
<b>4ª</b>	<b>Brasil</b>	<b>2.760</b>	<b>8.951</b>	<b>7.442</b>	<b>458</b>	<b>2.246</b>	<b>21.857</b>
5ª	Reino Unido	279	12.871	6.154	120	2.406	21.830
6ª	França	3.287	4.960	3.752	2.677	2.109	16.786
7ª	Itália	6.278	989	5.222	334	1.495	14.318
8ª	China	285	5.981	5.436	29	821	12.551
9ª	Austrália	-	7.266	2.732	8	2.314	12.320
10ª	México	7.261	1.755	512	553	541	10.623
11ª	Chile	219	-	2.826	4.049	2.292	9.386
12ª	Alemanha	2.681	110	3.475	176	2.121	8.563
13ª	Suíça	200	2.817	3.944	122	1.115	8.198
14ª	Japão	-	2.681	3.423	4	563	6.671
15ª	Bermudas	3.609	2.584	-	-	59	6.251
16ª	Rússia	-	3.817	1.158	-	296	5.272
17ª	Portugal	-	-	4.604	64	79	4.747
18ª	Colômbia	269	50	3.113	101	1.002	4.535
19ª	Argentina	1.437	720	1.459	145	371	4.132
20ª	Finlândia	-	-	3.726	8	191	3.925
23ª	Venezuela	221	316	1.391	201	556	2.685
39ª	Peru	-	8	203	116	305	632
48ª	Equador	-	-	87	-	18	106
53ª	Bolívia	-	-	-	-	66	66
	<b>Total</b>	<b>69.795</b>	<b>154.453</b>	<b>103.085</b>	<b>13.570</b>	<b>52.247</b>	<b>393.150</b>
	<b>Brasil/total</b>	<b>4,0%</b>	<b>5,8%</b>	<b>7,2%</b>	<b>3,4%</b>	<b>4,3%</b>	<b>5,6%</b>

Fonte: FDI Intelligence. Acesso em: 16 abr. 2014.  
Elaboração do autor.

O engajamento das empresas brasileiras é um pouco superior em atividades manufatureiras, nas quais são superadas somente pelas norte-americanas e espanholas. Por seu turno, o investimento brasileiro é pouco relevante em eletricidade e telecomunicações, assim como em comércio, atividade em que o Brasil fica muito atrás do Chile.

Enquanto as firmas brasileiras respondem por 5,6% dos investimentos *greenfield* anunciados na América do Sul, o subcontinente constitui o destino de 37,1% dos investimentos anunciados pelas empresas brasileiras. Conforme a tabela 33, três dos quatro países com mais investimentos anunciados são vizinhos do Brasil: a Colômbia, que ocupa a primeira posição, com 10,4% do total, ou US\$ 6,1 bilhões; a Argentina, que aparece logo atrás, com 8,7%, ou US\$ 5,1 bilhões; e a Venezuela, com 6,8%, ou US\$ 4 bilhões. Além destes, cabe mencionar o Peru, que aparece na oitava colocação, com 5,5%, ou US\$ 3,3 bilhões.

Quando considerado o número de projetos anunciados, a participação da região é um pouco menor, 32,1%. A Argentina aparece em segundo lugar, atrás dos Estados Unidos, com 83 projetos. A Colômbia surge na quarta posição, com 34 projetos; o Peru, em sexto, com 32; o Chile, em sétimo, com vinte; e o Uruguai, em oitavo, com dezesseis. Todavia, como já ressaltado, a base de dados do FDI Intelligence tende a subestimar a participação dos países vizinhos no número de projetos, pois muitos investimentos na região são conduzidos por micro e pequenas empresas, e, por isso, têm menor probabilidade de serem divulgados pelos meios de comunicação.

TABELA 33

**Projetos de investimento *greenfield* no exterior anunciados por empresas brasileiras, por país de destino (2003-2013)**

Posição	País	Montante do investimento		Número de projetos	
		US\$ milhões	% do Total	Unidades	% do Total
1ª	Colômbia	6.102	10,4	34	5,1
2ª	Argentina	5.146	8,7	83	12,5
3ª	Estados Unidos	4.020	6,8	105	15,8
4ª	Venezuela	3.975	6,8	13	2,0
5ª	México	3.896	6,6	37	5,6
6ª	Malásia	3.718	6,3	3	0,5
7ª	Canadá	3.429	5,8	8	1,2
8ª	Peru	3.254	5,5	32	4,8
9ª	Angola	3.188	5,4	6	0,9
10ª	Portugal	2.880	4,9	16	2,4
11ª	Moçambique	2.658	4,5	6	0,9
12ª	China	1.879	3,2	45	6,8
13ª	Nova Caledônia	1.400	2,4	1	0,2
14ª	Japão	1.262	2,1	11	1,7
15ª	Chile	1.232	2,1	20	3,0
17ª	Bolívia	709	1,2	5	0,8
18ª	Equador	661	1,1	3	0,5

(Continua)

(Continuação)

Posição	País	Montante do investimento		Número de projetos	
		US\$ milhões	% do Total	Unidades	% do Total
22ª	Uruguai	507	0,9	16	2,4
30ª	Paraguai	271	0,5	7	1,1
	Outros	8.698	14,8	213	32,1
	<b>Total</b>	<b>58.886</b>	<b>100,0</b>	<b>664</b>	<b>100,0</b>
	<b>Países Sul-americanos/Total</b>		<b>37,1%</b>		<b>32,1%</b>

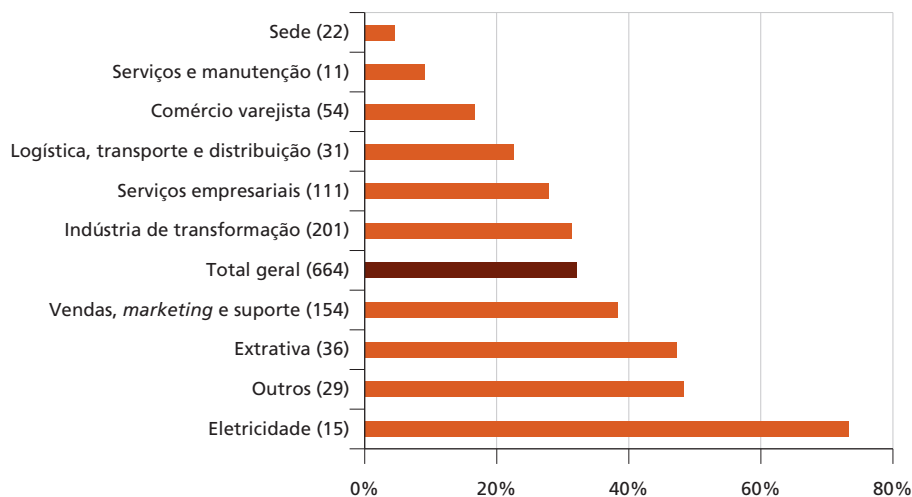
Fonte: FDI Intelligence. Acesso em 16 de abril de 2014.  
Elaboração do autor.

O gráfico 3 apresenta a participação dos países sul-americanos enquanto destino dos investimentos das empresas brasileiras, considerando-se a atividade principal desempenhada pelo projeto. Nota-se que os investimentos envolvendo eletricidade são quase todos nos países vizinhos ao Brasil. No caso de investimentos em atividades extrativas, quase a metade também tem a região como destino. Por seu turno, a participação dos países sul-americanos é baixa quando se tratam de investimentos relacionados ao comércio varejista – menos de 20% dos projetos –, serviços de manutenção e logística, transporte e distribuição. No caso dos investimentos na indústria manufatureira, pouco menos de um terço dos projetos anunciados localizam-se nos países vizinhos.

GRÁFICO 3

**Participação dos países da América do Sul nos investimentos externos de empresas brasileiras, por atividade desempenhada**

(Em % do número de projetos)



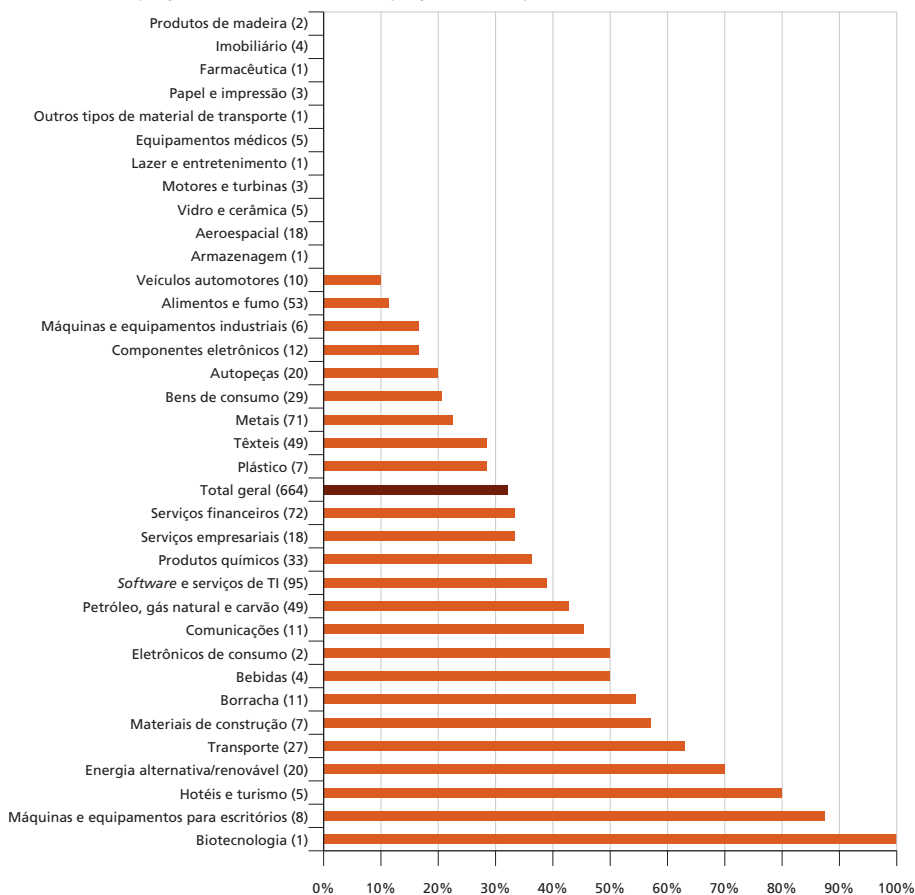
Fonte: FDI Intelligence. Acesso em: 16 abr. 2014.  
Elaboração do autor.  
Obs.: número total de projetos entre parênteses.

O gráfico 4 apresenta a participação dos países sul-americanos enquanto destino dos investimentos das empresas brasileiras, considerando-se o setor de atividade da empresa investidora. Participações superiores a 50% do total de projetos são encontradas nos setores de borracha, materiais de construção, transporte, energia alternativa/renovável, hotéis e turismo e máquinas e equipamentos para escritório. Por sua vez, a participação da região é inferior a 25% do número de projetos nos setores de metais, bens de consumo, autopeças, componentes eletrônicos, máquinas e equipamentos industriais, alimentos e fumo e veículos automotores, não tendo sido encontrado nenhum projeto nos setores aeroespacial, de vidro e cerâmica e de equipamentos médicos.

GRÁFICO 4

### Participação dos países da América do Sul nos investimentos externos de empresas brasileiras, por setor

(% dos projetos – Número total de projetos entre parênteses)



Fonte: FDI Intelligence. Acesso em: 16 abr. 2014.

Elaboração do autor.

Obs.: número total de projetos entre parênteses.



### 5.1 A internacionalização das empresas brasileiras sob uma perspectiva histórica

A literatura especializada costuma dividir a história da internacionalização das firmas brasileiras em três fases. A primeira se inicia em fins dos anos 1960 e se estende até meados dos anos 1990, quando começa a segunda, que vai até o início dos anos 2000, momento em que começa a terceira, que se estende até o presente.

No primeiro ciclo, a maior parte das firmas se internacionalizou por meio de exportações. Somente algumas poucas cruzaram as fronteiras e se estabeleceram fisicamente no exterior. As empresas que fizeram isto estavam em busca de recursos naturais, de mercados para obras públicas – em acentuado declínio no Brasil a partir do início dos anos 1980 – e da prestação de serviços financeiros para exportadores brasileiros. Os investimentos externos de empresas manufatureiras eram marginais, serviam apenas como auxiliares da atividade exportadora.

A segunda fase teve início em meados dos anos 1990, sob profundo impacto das mudanças em curso tanto no ambiente doméstico – por exemplo, a abertura da economia para a entrada de importações e de investidores estrangeiros, a estabilidade de preços e a privatização de empresas estatais – como na economia internacional – por exemplo, o acirramento da concorrência e a reestruturação da produção em cadeias globais de valor. Neste ambiente de maior competição, as empresas brasileiras, muitas delas ainda sob controle familiar, precisaram se reestruturar para poder sobreviver, e profissionalizaram sua gestão (Tavares, 2006). A entrada de novos competidores no mercado brasileiro reduziu a certeza do mercado doméstico como fonte de lucros e obrigou as empresas locais a buscar uma carteira de ativos diversificada geograficamente para permanecer, sobreviver e crescer (Iglesias, 2007, p. 38). Algumas empresas começaram a traçar estratégias de posicionamento global, buscando transpor as vantagens competitivas desenvolvidas na operação doméstica para os mercados externos, enquanto outras focaram estratégias regionais. A criação do Mercosul foi um impulsionador do investimento nos países do bloco.<sup>37</sup> Contudo, apesar da melhoria do quadro macroeconômico doméstico, os mercados de capitais e de crédito continuaram muito estreitos no Brasil, configurando o maior obstáculo para internacionalização das empresas neste período (Iglesias e Motta Veiga, 2002).

A terceira etapa teve início nos anos 2000, em um contexto de aceleração do crescimento econômico no Brasil, melhoria dos termos de troca, proporcionado pela valorização internacional das *commodities*, e crescente apreciação da taxa de câmbio real. Também houve uma mudança nas condições de financiamento, tanto internas como externas. No primeiro caso, houve uma forte expansão na disponibilidade

---

37. Segundo Rocha (2003, p. 20), “a criação do Mercosul permitiu expandir o mapa cognitivo de oportunidades de mercado dos empresários brasileiros, chamando-os a investir nos países da região”.

de crédito e um alargamento do mercado de capitais, que possibilitaram a dezenas de empresas a obtenção de elevados volumes de recursos por meio da abertura de capital. No *front* externo, o período foi marcado por abundante liquidez internacional, interrompida por um curto espaço de tempo – em 2008-2009 –, mas retomada logo em seguida. Foi somente nesta fase que as discussões sobre o papel do Estado no apoio à internacionalização das firmas brasileiras começaram a ganhar importância.

Deve-se salientar que o processo de privatização no Brasil restringiu a participação de empresas de capital estrangeiro. Desta forma, empresas de grande porte continuaram sob o controle de nacionais, como a Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) e a Braskem (empresa resultante da consolidação de ativos no setor petroquímico).<sup>38</sup> A consolidação de grandes grupos nacionais também foi auxiliada pela postura condescendente adotada pelos órgãos de defesa da concorrência em casos notórios, como os da fusão entre a Brahma e a Antarctica, que resultou na Companhia de Bebidas das Américas (Ambev) – com participação superior a 70% no mercado brasileiro de cervejas (Jardim, 1999) – e, mais recentemente, entre a Perdigão e a Sadia, que resultou na BRF, com participações, em certos segmentos do mercado doméstico, superior a 90% (Landim, Racy e Froufe, 2011).

Apesar do aumento ocorrido a partir dos anos 2000, permanece, contudo, uma percepção de que os investimentos externos das firmas brasileiras ainda são baixos e de que suas operações internacionais contribuem com parcelas reduzidas de suas receitas totais. Alguns fatores ajudam a explicar este fenômeno. Nas indústrias de bens de consumo durável e de bens de capital, é elevada a participação de empresas de capital estrangeiro no Brasil (De Negri, 2002), com claros reflexos sobre a capacidade de realização de IDE por parte do país. O mesmo ocorre no comércio varejista, no qual atualmente os quatro maiores grupos em operação no Brasil são de capital estrangeiro, incluindo o chileno Cencosud. Por sua vez, grande parte dos setores nos quais o Brasil possui empresas grandes e competitivas – como minério de ferro, aço, celulose – não demanda grandes esforços de venda, *marketing*, posicionamento de marca, assistência técnica etc. –, o que reduz a necessidade de investimentos complementares à atividade exportadora. Iglesias e Motta Veiga (2002) chamam a atenção também para o fato de que a maioria das firmas brasileiras que exporta tem baixo coeficiente de exportações/vendas totais, o que por si só desestimula a realização de grandes investimentos para dar suporte às exportações.

---

38. A Lei nº 8.031, que instituiu o Programa Nacional de Desestatização em 1990, determinou que a alienação de ações de empresas a estrangeiros não poderia exceder a 40% do capital votante (Brasil, 1990). Em outubro de 1993, entrou em vigor a Medida Provisória nº 362, que autorizou a alienação de 100% do capital votante a estrangeiros (Brasil, 1993). Todas as grandes siderúrgicas e a maior parte das empresas petroquímicas foram privatizadas no período no qual havia aquela restrição.

Tentando compreender, no início dos anos 2000, a razão de tão poucas empresas brasileiras terem se internacionalizado, Rocha (2003) elencou alguns outros motivos: *i*) fator geográfico e linguístico – nenhum outro país de grande extensão territorial é tão isolado geograficamente como o Brasil, que, apesar de fazer fronteira com quase todos os países sul-americanos, tem enormes dificuldades de acesso por conta de “intransponíveis obstáculos naturais”, como a Amazônia, o Pantanal e os Andes; além disso, há a barreira do idioma, uma vez que em nenhum outro país grande se fala português; *ii*) fator macroeconômico – o tamanho do mercado interno desmotiva a internacionalização; além disso, quando a economia doméstica está mais pujante, perde-se rapidamente o interesse pelas operações no exterior; *iii*) fator cultural – existe uma percepção de grande distância cultural em relação a outros países por parte de executivos e empresários; apenas Portugal, Argentina e Uruguai são vistos como relativamente próximos culturalmente.

Desde o início dos anos 2000, diversos estudos baseados em entrevistas e/ou aplicação de questionários têm buscado identificar os motivos que levam as firmas brasileiras a investir no exterior (Iglesias e Motta Veiga, 2002; Barretto e Rocha, 2003; Tavares, 2006; Iglesias, 2007; Rocha, Silva e Carneiro, 2007; Deos *et al.*, 2009; Carvalho, Costa e Duysters, 2010; As mais..., 2011; CNI, 2013; FDC, 2013). Em geral, os estudos identificaram que a motivação mais frequente é a busca de mercados (*market seeking*). Investimentos em busca de recursos (*resource seeking*) representam uma parcela importante do estoque de IDE brasileiro, mas são realizados por um conjunto pequeno de firmas, basicamente por Petrobras e Vale. Investimentos voltados ao aumento de eficiência (*efficiency seeking*) são ainda mais raros. Isto se deve, certamente, ao fato de o movimento de internacionalização das empresas brasileiras ser recente, o que implica pouca necessidade de racionalização e consolidação de ativos espalhados em diferentes localidades. Outra razão é a baixa integração das firmas brasileiras às cadeias globais de valor. Finalmente, os investimentos em busca de ativos estratégicos (*strategic asset seeking*), como marcas, patentes e tecnologias, têm aumentado nos últimos anos, principalmente entre as empresas de setores de alta e média intensidade tecnológica, que buscam encurtar o tempo necessário para fazer o *catch-up* em relação às líderes globais por meio, principalmente, de aquisições.

Em estudo realizado no início dos anos 2000, Barretto e Rocha (2003) identificaram cinco padrões de motivação para a constituição de subsidiárias no exterior pelas ETNs brasileiras: crescimento, consolidação, sobrevivência, oportunidade e intenção estratégica. O motivo *crescimento* ocorre com empresas que já atingiram elevada participação no mercado doméstico, que, portanto, não têm muita possibilidade de crescer, a não ser que vão para o mercado externo. O motivo *consolidação* abrange os casos em que é necessário aprimorar o atendimento de clientes no exterior – por exemplo, dispor de estoques para atender processos *just in time* ou

prover serviços pós-venda. Em vários casos, o motivo da internacionalização é a *sobrevivência* – são empresas fornecedoras de companhias globalizadas que, se não se internacionalizarem, podem simplesmente desaparecer. São seus clientes que impõem a rota da internacionalização. O caso típico é o da indústria de autopeças. O motivo *oportunidade* está ligado, como o próprio nome sugere, ao surgimento de uma boa oportunidade de aquisição, sem que haja necessariamente um plano prévio de internacionalização. O motivo *intenção estratégica* foi aplicado no caso de uma pequena empresa local que via na internacionalização a chave para se tornar uma grande firma nacional e, mais adiante, uma empresa internacional.

Outra motivação muito citada pelos estudos é a redução de riscos por meio da diversificação, com a consequente diminuição da dependência do mercado doméstico (Barretto e Rocha, 2003; Deos *et al.*, 2009; Carvalho, Costa e Duysters, 2010; As mais..., 2011; CNI, 2013). Por sua vez, a apreciação da taxa de câmbio (Iglesias, 2007) e a existência de barreiras ao comércio (Carvalho, Costa e Duysters, 2010; CNI, 2013) foram citadas por um número pequeno de empresas como motivadoras do IDE.

A evolução dos preços das *commodities* certamente teve um impacto sobre o processo de internacionalização das empresas brasileiras. Por um lado, elevou as receitas de exportação, os lucros e, conseqüentemente, a capacidade financeira para financiar empreitadas no exterior. Por outro lado, ao elevar também os fluxos de caixa esperados das firmas-alvo, aumentou o valor das aquisições.

Conforme os entrevistados por Iglesias (2007), dois fatores principais são considerados na hora de se escolher o país onde será realizado o IDE: o potencial de crescimento do mercado e a estabilidade de regras. Um terceiro fator, mencionado menos frequentemente, é a possibilidade de usar o país como plataforma de exportação, devido à existência de acordos de livre comércio ou de vantagens logísticas.

Pesquisa realizada pela Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e Globalização Econômica (Sobeet), publicada em *Valor multinacionais brasileiras* (As mais..., 2011), indicou que os fatores mais importantes para a escolha do país de destino do IDE foram o tamanho do mercado (31,3%), seguido por acesso a outros mercados internacionais ou regionais (25,1%), a taxa de crescimento do mercado local (16,3%) e o ambiente estável para investimentos (11,7%).

## 5.2 Investimento direto brasileiro na Argentina

Apesar da proximidade geográfica e dos laços comerciais estreitados desde a criação do Mercosul, o Brasil ainda é apenas o quinto maior investidor direto na Argentina, atrás não apenas de Espanha e Estados Unidos, mas também do Chile. Em 2012, o Brasil respondia apenas por 6,6% do estoque de IDE registrado na Argentina –

US\$ 6,76 bilhões, conforme as estatísticas do Banco Central da Argentina.<sup>39</sup> Contudo, a participação brasileira nos fluxos de IDE para o vizinho foi bastante superior a esta na maior parte dos últimos anos – no acumulado do período 2005-2012, atingiu 10,6%, inferior apenas à dos Estados Unidos (15,8%) e da Espanha (10,7%).

TABELA 34

**Fluxo e estoque de investimento direto estrangeiro, por país – Argentina (2005-2012)**  
(Em US\$ milhões)

País	Fluxo								Estoque 2012
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Chile	601	518	501	863	309	1.294	1.126	1.253	7.018
Brasil	1.225	442	857	1.564	-393	1.653	1.533	471	6.760
Uruguai	-332	-60	110	393	662	85	4	523	2.893
Venezuela	4	21	51	115	-88	242	152	2	514
Colômbia	3	-1	12	20	8	10	33	25	116
Peru	2	3	3	19	13	19	23	41	109
Paraguai	-1	3	28	59	28	-21	-83	9	47
Bolívia	-2	2	4	5	2	-14	4	1	30
Equador	0	-1	3	4	1	3	3	2	16
<b>América do Sul</b>	<b>1.500</b>	<b>927</b>	<b>1.570</b>	<b>3.042</b>	<b>541</b>	<b>3.271</b>	<b>2.794</b>	<b>2.326</b>	<b>17.503</b>
Espanha	1.325	2.375	1.695	753	1.071	1.086	400	-1.253	20.206
Estados Unidos	1.211	744	671	2.142	998	1.092	2.065	2.031	19.380
Holanda	1.059	80	580	1.133	157	-51	783	2.971	9.552
Canadá	123	-188	504	670	-272	187	316	1.840	4.309
Suíça	251	38	259	760	214	632	1.022	616	4.147
Alemanha	61	216	459	367	313	458	279	539	3.363
Luxemburgo	249	890	233	478	-34	198	186	725	3.344
França	190	-26	560	23	128	264	290	474	3.148
México	593	28	546	544	105	308	418	562	2.233
Bermudas	-181	208	205	124	521	721	-40	846	2.033
Itália	78	-17	233	6	52	173	307	350	1.805
Reino Unido	202	554	-147	290	-138	366	219	40	1.681
Ilhas Cayman	-41	30	-61	429	-441	558	606	-562	1.487
Dinamarca	-67	79	22	-98	43	243	305	187	1.077
China	-3	31	39	26	0	100	38	274	584
Outros	251	1.244	291	401	25	764	756	411	6.409
<b>Total</b>	<b>6.800</b>	<b>7.213</b>	<b>7.658</b>	<b>11.090</b>	<b>3.283</b>	<b>10.370</b>	<b>10.745</b>	<b>12.378</b>	<b>102.261</b>
<b>América do Sul/total</b>	<b>22,1%</b>	<b>12,9%</b>	<b>20,5%</b>	<b>27,4%</b>	<b>16,5%</b>	<b>31,5%</b>	<b>26,0%</b>	<b>18,8%</b>	<b>17,1%</b>
<b>Brasil/total</b>	<b>18,0%</b>	<b>6,1%</b>	<b>11,2%</b>	<b>14,1%</b>	<b>-12,0%</b>	<b>15,9%</b>	<b>14,3%</b>	<b>3,8%</b>	<b>6,6%</b>

Fonte: Banco Central da Argentina.

Obs.: a tabela considera o país de residência do investidor (1ª nível) e não a origem imediata do fluxo de investimento.

39. Os dados do BCB são ligeiramente superiores, US\$ 6,9 bilhões.

Nos últimos anos – 2010-2012 – a mineração foi o setor da economia argentina que mais atraiu investimentos estrangeiros, 23,8% do total. Outros setores em ascensão na atração de IDE são a indústria química e de borracha e plástico e a indústria de alimentos, bebidas e fumo. Por seu turno, houve desinvestimento estrangeiro no setor de petróleo, que ainda assim detém a maior fatia no estoque de IDE no país, 16,2% em 2012.<sup>40</sup>

TABELA 35

**Fluxo e estoque de investimento direto estrangeiro, por setor – Argentina (2005-2012)**

(Em US\$ milhões)

Setor	Fluxo								Estoque 2012
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Petróleo	1.120	1.417	1.919	-271	61	1.063	-650	-2.680	16.598
Mineração	640	931	315	793	504	1.603	1.014	5.359	10.551
Indústria química, borracha e plástico	315	297	679	1.354	418	1.194	1.612	1.578	10.458
Comunicações	1.048	341	429	817	297	453	842	1.226	6.430
Indústria automobilística, inclusive autopeças	463	699	1.027	1.469	-808	1.196	1.180	116	6.288
Alimentos, bebidas e fumo	247	215	317	967	708	889	1.007	1.119	5.834
Financeiro	50	156	222	553	711	230	819	1.452	5.575
Comércio	347	287	468	704	355	581	889	757	5.152
Metais	356	1.133	217	1.101	-169	115	212	356	4.651
Máquinas e equipamentos	181	183	417	307	-18	829	821	424	3.714
Outros	2.033	1.553	1.647	3.296	1.223	2.217	2.998	2.671	27.009
<b>Total</b>	<b>6.800</b>	<b>7.213</b>	<b>7.658</b>	<b>11.090</b>	<b>3.283</b>	<b>10.370</b>	<b>10.745</b>	<b>12.378</b>	<b>102.261</b>

Fonte: Banco Central da Argentina.

A desagregação setorial dos estoques de IDE dos principais países com investimento na Argentina é mostrada na tabela 36. Pode-se verificar que o setor com mais investimentos brasileiros é o automobilístico, inclusive autopeças. Outros com volumes substanciais são o setor financeiro; indústria química e de borracha e plástico; alimentos, bebidas e fumo; transporte; mineração; máquinas e equipamentos; indústria têxtil e de couro; produtos de minerais não metálicos; comércio; e construção – todos com mais de US\$ 200 milhões em estoque de IDE. O Brasil tem participação destacada como fonte de IDE em alguns setores, como indústria automobilística e de autopeças (28% do total); indústria têxtil e de couro (25,2%); transporte (23,4%); e produtos de minerais não metálicos (22,9%).

40. Em 2012, o governo argentino renacionalizou a ex-estatal Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), que havia sido vendida à espanhola Repsol em 1999. Em maio de 2014, foi anunciado o pagamento de US\$ 5,3 bilhões, grande parte em títulos públicos de longo prazo, pela participação de 51% que a Repsol detinha no capital da YPF (Argentina, 2014).

TABELA 36  
**Estoque de investimento direto estrangeiro, por setor e por país – Argentina (2012)**  
 (Em US\$ milhões)

Setor	Espanha	Estados Unidos	Holanda	Chile	Brasil	Canadá	Suíça	Uruguai	México	China	Outros	Total	Brasil/total (%)
Petróleo	2.392	6.345	1.239	248	67	556	135	257	7	76	5.276	<b>16.598</b>	0,4
Mineração	193	454	2.294	1.572	482	2.507	626	1	-	65	2.357	<b>10.551</b>	4,6
Indústria química, borracha e plástico	1.386	2.094	1.124	489	624	694	1.278	268	130	16	2.356	<b>10.458</b>	6,0
Comunicações	2.765	1.194	304	37	17	0	0	11	1.736	1	367	<b>6.430</b>	0,3
Indústria automobilística, inclusive autopeças	641	577	260	289	1.762	19	25	2	24	15	2.675	<b>6.288</b>	28,0
Alimentos, bebidas e fumo	1.867	844	504	321	575	48	210	351	118	-2	997	<b>5.834</b>	9,9
Financeiro	1.838	1.050	1.123	-	702	-	-	10	-	308	545	<b>5.575</b>	12,6
Comércio	1.287	714	156	1.287	238	26	203	180	2	54	1.004	<b>5.152</b>	4,6
Metais	1.489	255	470	190	101	7	3	34	0	1	2.101	<b>4.651</b>	2,2
Máquinas e equipamentos	216	1.176	157	210	389	4	286	25	46	22	1.183	<b>3.714</b>	10,5
Processamento de oleaginosas e cereais	584	437	427	3	12	182	720	238	0	0	547	<b>3.152</b>	0,4
Agropecuária	369	699	199	214	35	23	83	481	2	-19	770	<b>2.856</b>	1,2
Holding	406	116	131	138	220	6	11	106	1	-	1.065	<b>2.201</b>	10,0
Transporte	580	80	110	53	488	42	12	91	5	7	614	<b>2.082</b>	23,4
Construção	284	214	82	40	226	11	68	423	29	2	240	<b>1.618</b>	14,0
Papel e impressão	302	52	121	664	50	2	99	21	23	0	103	<b>1.437</b>	3,5
Eletricidade	682	53	67	446	-28	0	-	18	-	-	144	<b>1.381</b>	-2,0
Seguros	333	447	73	0	44	0	81	29	1	-	344	<b>1.352</b>	3,2
Serviços de informática	103	746	-4	40	28	28	1	4	8	-	247	<b>1.201</b>	2,3
Gás	474	90	136	99	0	0	2	1	0	1	351	<b>1.155</b>	0,0
Produtos de minerais não metálicos	445	8	117	119	259	-	47	3	0	0	137	<b>1.135</b>	22,9
Indústria têxtil e de couro	108	196	36	8	268	-	154	17	5	3	270	<b>1.066</b>	25,2
Outros	1.465	1.540	424	551	202	155	103	322	95	32	1.485	<b>6.373</b>	3,2
<b>Total</b>	<b>20.206</b>	<b>19.380</b>	<b>9.552</b>	<b>7.018</b>	<b>6.760</b>	<b>4.309</b>	<b>4.147</b>	<b>2.893</b>	<b>2.233</b>	<b>584</b>	<b>25.178</b>	<b>102.261</b>	<b>6,6</b>

Fonte: Banco Central da Argentina.

Obs.: a tabela considera o país de residência do investidor (1ª nível) e não a origem imediata do fluxo de investimento.

Apresentam-se, a seguir, as principais aquisições de ativos realizadas por empresas brasileiras a partir de 2000. Como enfatizado por Gomes (2011), a maior parte das empresas argentinas adquiridas não estão em setores que compõem cadeia de produção integrada às unidades produtivas no Brasil. De fato, a grande maioria se dedica a atividades que envolvem recursos naturais ou à produção de bens para o mercado interno.

Em 2000, a Petrobras realizou uma troca de ativos com a espanhola Repsol YPF, que envolveu a assunção de 734 postos de combustíveis na Argentina, da refinaria Bahia Blanca e da EG3, companhia exploradora e produtora de petróleo. Em troca de seus ativos, a Repsol YPF recebeu 30% de participação na Refinaria Alberto Pasqualini (REFAP), da Petrobras no Rio Grande do Sul, 10% na Albacora Leste,

operadora de campo de petróleo na Bacia de Campos, e 350 postos de gasolina da Petrobras no Brasil. Os ativos trocados foram avaliados à época em US\$ 500 milhões.

Em 2002, a Petrobras comprou, por US\$ 1,028 bilhão, 58,6% de participação na petrolífera Perez Companc (Pecom). Na mesma data, foi adquirida uma fração de 39,7% da Petrolera Perez Companc, operadora de postos de combustíveis, por US\$ 49,8 milhões. A Pecom era a principal empresa energética privada da América do Sul, com atuação em exploração, produção, refino e distribuição de petróleo e derivados, além de geração de eletricidade. Com a aquisição, a Petrobras assumiu ativos da Pecom na Bolívia, no Equador, no Peru e na Venezuela. Na Argentina, a Petrobras assumiu uma rede de mais de cem postos de combustíveis, uma refinaria, além de 12,6% das reservas provadas de petróleo e 5,8% das de gás natural (Fuser, 2010).

Também em 2002, a Ambev adquiriu o controle da cervejaria Quilmes, desembolsando US\$ 891 milhões por cerca de 74% das ações da companhia. O restante das ações foi adquirido pela companhia em novas transações ocorridas em 2006 e 2007, quando a empresa já havia se fundido com a Interbrew, dando origem à Inbev, cujo controle acionário ficou em mãos dos sócios belgas.

Em 2005, o grupo Camargo Corrêa adquiriu, por US\$ 1,025 bilhão, a Loma Negra, maior fabricante de cimento do país, com cerca de metade do mercado.

Em 2007, o Marfrig adquiriu, por US\$ 267 milhões, uma participação de 70,5% no frigorífico Quickfood. No ano seguinte, a empresa desembolsou outros US\$ 16 milhões para aumentar sua participação para 79,6%. Contudo, devido a dificuldades financeiras, o Marfrig revendeu o Quickfood à também brasileira BRF, em 2012.

Em 2009 o Banco do Brasil adquiriu o controle do Banco Patagonia, quarto maior banco argentino, pagando US\$ 480 milhões por 51% das ações. No mesmo ano, a Vale adquiriu, por US\$ 850 milhões, ativos de potássio pertencentes à mineradora Rio Tinto, localizados na Argentina e no Canadá. Ainda em 2009, a Votorantim adquiriu, por US\$ 202 milhões, 50% das ações da Cimentos Avellaneda, fabricante de cimento e produtos de concreto.

Finalmente, em 2011, a Contax, empresa do grupo Oi, adquiriu por US\$ 206 milhões a Allus Global BPO Center, provedora de serviços de *contact center*, com atuação também na Colômbia e no Peru.

Os projetos de IDE *greenfield* na Argentina compilados pelo FDI Intelligence somam US\$ 69,3 bilhões no período 2003-2013, dos quais US\$ 5,1 bilhões provenientes de empresas brasileiras. Com isso, o Brasil aparece na quarta posição entre os maiores investidores, com 7,4% de participação, atrás da Espanha (21,8%), dos Estados Unidos (15%) e da Itália (11,8%). Os investimentos brasileiros concentram-se em empreendimentos industriais – considerando-se apenas estes, a participação



brasileira sobe para 12% no montante dos projetos catalogados na base de dados. Entre os mais significativos em termos de volume de recursos estão alguns projetos anunciados por Petrobras, Gerdau e Camargo Corrêa (Loma Negra).

A base do FDI Intelligence relaciona doze projetos *greenfield* da Petrobras entre 2003 e 2013, que somam US\$ 2,386 bilhões. Os mais importantes são o investimento de US\$ 500 milhões, anunciado em 2012, para ampliação da produção de petróleo no país; o investimento de US\$ 450 milhões na expansão e modernização da refinaria localizada em San Lorenzo, anunciado em 2006; o investimento de US\$ 420 milhões anunciado em 2007 para a exploração de gás natural na província de Santa Cruz; o investimento de US\$ 285 milhões anunciado em 2004 para a ampliação do gasoduto Buenos Aires-Terra do Fogo; o investimento de US\$ 200 milhões anunciado em 2006 para a expansão da refinaria de Bahia Blanca; o investimento de US\$ 200 milhões anunciado em 2004 para a construção de um novo gasoduto; e o investimento de US\$ 180 milhões em um projeto de extração de petróleo na província de Neuquen, anunciado em 2005.

A base de dados relaciona três projetos da Gerdau, que totalizam US\$ 732 milhões. O mais importante foi o investimento anunciado pela subsidiária Sipar Gerdau em uma nova usina, em 2008, no montante de US\$ 524 milhões. Constam também três projetos da Loma Negra, fabricante de cimento do grupo Camargo Corrêa. Anunciados entre 2010 e 2013, os projetos somam US\$ 375 milhões em investimentos.

TABELA 37

**Projetos de investimento estrangeiro *greenfield* anunciados, por país de origem e atividade desempenhada – Argentina (2003-2013)**

(Em US\$ milhões)

Posição	País	Eletricidade e telecomunicações	Indústria extrativa	Indústria de transformação	Outros	Total
1ª	Espanha	6.307	4.620	1.509	2.650	<b>15.086</b>
2ª	Estados Unidos	1.765	570	4.128	3.933	<b>10.396</b>
3ª	Itália	2.956	-	4.007	1.230	<b>8.193</b>
<b>4ª</b>	<b>Brasil</b>	<b>15</b>	<b>1.135</b>	<b>3.006</b>	<b>990</b>	<b>5.146</b>
5ª	Canadá	21	4.309	367	206	<b>4.903</b>
6ª	China	269	63	3.108	369	<b>3.809</b>
7ª	França	456	463	1.386	1.290	<b>3.594</b>
8ª	México	2.479	214	198	448	<b>3.339</b>
9ª	Alemanha	-	80	1.930	376	<b>2.387</b>
10ª	Chile	-	-	1.108	1.016	<b>2.124</b>
27ª	Venezuela	-	-	-	125	<b>125</b>
35ª	Peru	-	-	30	3	<b>33</b>
	<b>Total</b>	<b>16.510</b>	<b>12.993</b>	<b>25.027</b>	<b>14.799</b>	<b>69.330</b>
	<b>Brasil/total</b>	<b>0,1%</b>	<b>8,7%</b>	<b>12,0%</b>	<b>6,7%</b>	<b>7,4%</b>

Fonte: FDI Intelligence. Acesso em 16 de abril de 2014.  
Elaboração do autor.

Na avaliação de Iglesias (2007, p. 37), o investimento brasileiro na Argentina nos anos 2000 baseou-se na percepção de que era um mercado com alto potencial de crescimento: “As compras na Argentina não foram feitas simplesmente em razão de oportunidades de comprar barato”. Algumas empresas também enxergavam a possibilidade de crescer e consolidar sua marca no mercado argentino pelo fato de disporem de vantagens tecnológicas e de *know-how* que as colocavam em situação favorável em relação aos concorrentes locais. Mais recentemente, contudo, algumas empresas brasileiras, notadamente dos setores têxtil e calçadista, instalaram fábricas na Argentina, visando principalmente contornar medidas protecionistas adotadas pelo país (Iglesias e Costa, 2011, p. 109; Landim, 2011).

### 5.3 Investimento direto brasileiro na Bolívia

As agências oficiais bolivianas não publicam estatísticas acerca do estoque de IDE no país desagregadas por origem. Por conta disso, é necessário recorrer aos dados de fluxos para tentar inferir a participação dos países investidores no total de IDE existente no país. Ressalte-se que a soma dos fluxos ocorridos entre 2000 e 2012, US\$ 10,9 bilhões, é significativamente superior ao estoque registrado neste ano, US\$ 8,8 bilhões, o que implica que qualquer estimativa a partir dos fluxos está necessariamente sujeita a uma considerável margem de erro.

No período 2000-2012, os Estados Unidos responderam por aproximadamente um terço dos fluxos de IDE para a Bolívia. A Espanha aparece na segunda posição, com cerca de 15%, e o Brasil surge em terceiro, com aproximadamente 11%. A participação norte-americana caiu muito desde 2009 – seu espaço foi ocupado pela Espanha e pela Suécia, principalmente. No caso do Brasil, houve uma queda acentuada nos investimentos entre 2004 e 2007, e uma recuperação a partir de 2008.

É provável, contudo, que o estoque de IDE brasileiro na Bolívia atualmente seja muito menor que o sugerido por esses números, pois a maior parte dos ativos que a Petrobras possuía antes de 2006 foi nacionalizada pelo governo boliviano.<sup>41</sup>

---

41. O Censo de Capitais Brasileiros no Exterior indica um estoque de IDE de US\$ 126 milhões em 2012. Contudo, é sabido que os investimentos da Petrobras na Bolívia foram realizados por meio de uma subsidiária instalada na Holanda, o que impossibilita o acompanhamento de sua evolução ao longo do tempo.

TABELA 38  
Fluxo de investimento direto estrangeiro, por país de origem – Bolívia (2000-2012)  
(Em % do total)

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Estados Unidos	44	40	29	33	30	40	56	64	52	23	9	8	6
Espanha	6	7	27	11	17	10	1	-1	2	21	29	24	24
Brasil	5	8	18	11	4	2	2	2	12	14	8	13	19
Suécia	1	1	0	0	0	11	0	0	0	3	18	28	12
França	4	4	6	6	1	1	2	5	3	3	10	6	5
Outros	39	40	19	38	43	34	37	26	30	30	17	21	30

Fonte: Instituto Nacional de Estadística (2000-2006) e Banco Central de Bolívia, Reportes de saldos y flujos del capital privado extranjero em Bolívia (2007-2012).

O investimento estrangeiro na Bolívia concentra-se fortemente nos setores de hidrocarbonetos, que respondeu por 47,1% do estoque de IDE em 2012, e de mineração, com 15,5%. O investimento na indústria de transformação ainda é pouco expressivo, 12,5% do estoque.

TABELA 39  
Fluxo e estoque de investimento direto estrangeiro, por setor – Bolívia (2000-2012)  
(Em US\$ milhões)

Setor	Fluxo													Estoque em 2012
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Hidrocarbonetos	382	453	463	248	184	139	58	163	377	325	310	384	946	4.148
Mineração	29	35	12	20	38	224	340	320	478	92	220	238	219	1.362
Indústria	93	87	91	62	89	31	52	143	102	49	280	217	108	1.097
Transporte, armazenagem e comunicações	109	201	40	39	7	12	62	179	59	87	29	102	50	1.005
Intermediação financeira	42	20	55	9	20	18	7	12	18	16	40	24	133	381
Outros	178	81	339	188	111	64	61	138	269	119	57	69	50	814
<b>Total</b>	<b>832</b>	<b>877</b>	<b>999</b>	<b>567</b>	<b>448</b>	<b>488</b>	<b>581</b>	<b>953</b>	<b>1.302</b>	<b>687</b>	<b>936</b>	<b>1.033</b>	<b>1.505</b>	<b>8.809</b>

Fonte: Instituto Nacional de Estadística (2000-2006) e Banco Central de Bolívia, Reportes de saldos y flujos del capital privado extranjero em Bolívia (2007-2012).

O banco de dados do FDI Intelligence registra poucos projetos de IDE *greenfield* na Bolívia entre 2003 e 2013 – apenas 69, que somam US\$ 12,1 bilhões. A participação das firmas brasileiras no montante investido é de 5,9%, o que coloca o Brasil na quarta colocação do *ranking* de investidores, atrás da Espanha, dos Estados Unidos e da França. A maior parte dos investimentos brasileiros se deve a um único projeto, a cargo da Petrobras, cujo valor, não divulgado, foi estimado pelo FDI Intelligence em US\$ 653 milhões. Anunciado em fevereiro de 2013, o projeto prevê investimentos na planta de processamento de gás localizada junto ao campo de Itaú e também no campo de Sábado.

TABELA 40

**Projetos de investimento estrangeiro *greenfield* anunciados, por país de origem e atividade desempenhada – Bolívia (2003-2013)**  
(Em US\$ milhões)

Posição País	Eletricidade e telecomunicações	Indústria extrativa	Indústria de transformação	Outros	Total
1ª Espanha	-	1.008	3.501	10	<b>4.519</b>
2ª Estados Unidos	236	601	794	13	<b>1.644</b>
3ª França	221	948	-	-	<b>1.169</b>
<b>4ª Brasil</b>	-	<b>4</b>	<b>653</b>	<b>52</b>	<b>709</b>
5ª Canadá	-	660	20	-	<b>680</b>
6ª Ilhas Cayman	-	675	-	-	<b>675</b>
7ª Alemanha	-	-	500	1	<b>501</b>
8ª Venezuela	-	316	100	57	<b>473</b>
9ª Luxemburgo	441	-	-	-	<b>441</b>
10ª Peru	-	-	140	256	<b>396</b>
14ª Chile	-	-	-	104	<b>104</b>
18ª Argentina	-	-	-	6	<b>6</b>
20ª China	-	-	-	3	<b>3</b>
<b>Total</b>	<b>898</b>	<b>4.888</b>	<b>5.720</b>	<b>550</b>	<b>12.055</b>
<b>Brasil/total</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,1%</b>	<b>11,4%</b>	<b>9,4%</b>	<b>5,9%</b>

Fonte: FDI Intelligence. Acesso em 16 de abril de 2014.  
Elaboração do autor.

#### 5.4 Investimento direto brasileiro no Chile

Conforme as estatísticas publicadas pelo Banco Central do Chile, o Brasil é um investidor marginal naquele país – com participação de 3,3% no estoque de IDE em 2012, aparece apenas na nona colocação no *ranking* dos maiores investidores, que é liderado pela Espanha (com 15,8%), seguida pelos Estados Unidos (14,6%) e pelo Canadá (8,7%). Chama a atenção a grande participação de paraísos fiscais – juntas, Bahamas, Bermudas, Ilhas Cayman e Ilhas Virgens Britânicas respondem por 26,6% do estoque de IDE no Chile.

TABELA 41  
**Fluxo e estoque de investimento direto estrangeiro,  
 por país de origem – Chile (2009-2012)**  
 (Em US\$ milhões)

País	Fluxo				Estoque 2012
	2009	2010	2011	2012	
Brasil	365	967	297	695	6.903
Argentina	525	463	-61	-22	3.542
Colômbia	19	361	429	741	2.842
Peru	3	-5	87	132	919
Uruguai	96	153	2	24	84
<b>América do Sul</b>	<b>1.008</b>	<b>1.940</b>	<b>754</b>	<b>1.569</b>	<b>14.290</b>
Espanha	-18	1.862	4.283	4.377	32.594
Estados Unidos	1.049	1.051	1.981	4.464	30.193
Canadá	2.220	1.055	1.902	2.742	18.074
Bermudas	1.810	1.190	1.531	1.639	16.486
Ilhas Virgens Britânicas	1.089	538	3.109	3.178	15.864
Ilhas Cayman	-232	673	2.952	3.026	14.342
Holanda	1.384	502	1.289	1.806	8.469
Bahamas	-438	936	255	264	8.341
Japão	357	1.621	1.199	1.860	6.417
Panamá	95	0	305	252	4.870
Luxemburgo	0	-77	311	316	2.804
Suíça	-22	66	747	1.636	2.750
México	-658	98	188	577	2.381
Reino Unido	657	419	423	368	2.315
China	-7	6	0	78	93
Outros	4.593	3.492	1.702	2.170	26.311
<b>Total</b>	<b>12.887</b>	<b>15.373</b>	<b>22.931</b>	<b>30.323</b>	<b>206.594</b>
<b>América do Sul/total</b>	<b>7,8%</b>	<b>12,6%</b>	<b>3,3%</b>	<b>5,2%</b>	<b>6,9%</b>
<b>Brasil/total</b>	<b>2,8%</b>	<b>6,3%</b>	<b>1,3%</b>	<b>2,3%</b>	<b>3,3%</b>

Fonte: Banco Central do Chile. Disponível em: <[http://www.bcentral.cl/estadisticas-economicas/series-indicadores/xls/IED\\_sector\\_pais.xls](http://www.bcentral.cl/estadisticas-economicas/series-indicadores/xls/IED_sector_pais.xls)> Acesso em: 29 abr. 2014.

Como pode ser visto na tabela 42, o IDE no Chile está fortemente concentrado em mineração (34%), e em serviços financeiros (32,9%). Frente a esses setores, o IDE na indústria de transformação (6,9% do total) e em infraestrutura parecem pequenos, embora não o sejam em termos absolutos. Os dados de fluxo indicam

um aprofundamento da especialização do país em mineração – somente entre 2009 e 2012 ingressaram no setor mais de US\$ 40 bilhões, o que representou mais da metade do IDE recebido pelo país no período.

TABELA 42

**Fluxo e estoque de investimento direto estrangeiro, por setor – Chile (2009-2012)**  
(Em US\$ milhões)

Setor	Fluxo				Estoque 2012
	2009	2010	2011	2012	
Mineração	7.011	4.936	13.745	15.127	70.336
Serviços financeiros	-3.500	5.851	4.003	5.277	67.940
Eletricidade, gás e água	5.402	2.078	646	733	17.555
Indústria de transformação	805	568	1.590	3.449	14.214
Comércio	478	79	-124	655	10.442
Imobiliário e serviços empresariais	150	1.905	942	1.363	9.660
Transporte e armazenagem	2.168	-598	27	35	6.014
Comunicações	-606	708	-129	-219	4.371
Outros	979	-154	2.230	3.902	6.061
<b>Total</b>	<b>12.887</b>	<b>15.373</b>	<b>22.931</b>	<b>30.323</b>	<b>206.594</b>

Fonte: Banco Central do Chile. Disponível em: <[http://www.bcentral.cl/estadisticas-economicas/series-indicadores/xls/IED\\_sector\\_pais.xls](http://www.bcentral.cl/estadisticas-economicas/series-indicadores/xls/IED_sector_pais.xls)>. Acesso em: 29 abr. 2014.

Conforme as empresas entrevistadas por Iglesias (2007), o Chile não tem o atrativo de tamanho, embora seja um mercado em crescimento. Contudo, a estabilidade de regras e a menor burocracia contam a favor do país. Outras vantagens são a localização, que permite atender os países da costa do Pacífico com menores custos do que a partir do Brasil, e os acordos de livre comércio celebrados pelo país, que podem favorecer a instalação de unidades industriais voltadas à exportação.

Nos últimos anos, aquisições de vulto no Chile por empresas brasileiras foram menos frequentes do que compras de empresas brasileiras por firmas chilenas. O Itaú adquiriu – por US\$ 650 milhões – os negócios do BankBoston no Chile e no Uruguai, em 2006. Recentemente, foi anunciada a fusão das operações chilenas do Itaú com as do Corpbanca, operação na qual o controle ficará com o banco brasileiro.

Em 2008, a Petrobras adquiriu, por US\$ 400 milhões, participação na Esso Chile, subsidiária da Exxon Mobil, assumindo com isso uma rede de mais de duzentos postos de combustíveis.

O banco de dados do FDI Intelligence registra 726 projetos de investimento *greenfield* Chile entre 2003 e 2013, envolvendo recursos na ordem de US\$ 102,1 bilhões. O Canadá é o país com maior volume de investimentos anunciados no

Chile, US\$ 33 bilhões, quase tudo em atividades extrativas. Bem atrás aparecem Estados Unidos e Espanha, com investimentos majoritariamente em eletricidade e telecomunicações. O Brasil tem participação ínfima, apenas 1,2%, o que coloca o país apenas na 13ª posição entre os maiores investidores no Chile. Parte significativa do US\$ 1,2 bilhão de investimentos brasileiros compilados pela base de dados está relacionada ao projeto de geração de energia eólica da Latin America Power, empresa do grupo GMR Empreendimentos, cujo valor foi estimado pelo FDI Intelligence em US\$ 301 milhões; e ao projeto Central Castilla, uma termelétrica a carvão a cargo da Eneva, com valor estimado em US\$ 472 milhões. Este, contudo, vem enfrentando forte objeção de grupos ambientalistas e, em agosto de 2012, sofreu um duro golpe, com a anulação, pela Suprema Corte do Chile, de sua licença ambiental e a exigência de realização de um novo estudo de impacto ambiental (Suprema, 2012).

TABELA 43

**Projetos de investimento estrangeiro *greenfield* anunciados, por país de origem e atividade desempenhada – Chile (2003-2013)**  
(Em US\$ milhões)

Posição	País	Eletricidade e telecomunicações	Indústria extrativa	Indústria de transformação	Outros	Total
1ª	Canadá	426	31.054	1.177	298	<b>32.955</b>
2ª	Estados Unidos	7.219	2.054	2.178	1.889	<b>13.340</b>
3ª	Espanha	8.595	-	250	3.229	<b>12.074</b>
4ª	Reino Unido	-	9.386	358	526	<b>10.271</b>
5ª	Austrália	-	2.709	1.146	2.260	<b>6.115</b>
6ª	França	1.605	394	1.430	662	<b>4.092</b>
7ª	Itália	3.322	-	147	448	<b>3.916</b>
8ª	México	2.857	4	21	174	<b>3.056</b>
9ª	Bermudas	1.584	1.264	-	-0	<b>2.848</b>
10ª	Japão	-	2.206	208	130	<b>2.544</b>
<b>13ª</b>	<b>Brasil</b>	<b>773</b>	<b>140</b>	<b>120</b>	<b>199</b>	<b>1.232</b>
14ª	Argentina	792	-	185	154	<b>1.131</b>
20ª	Colômbia	-	-	13	194	<b>207</b>
23ª	China	-	-	5	98	<b>103</b>
25ª	Peru	-	4	-	79	<b>83</b>
30ª	Uruguai	-	-	-	21	<b>21</b>
37ª	Venezuela	-	-	-	4	<b>4</b>
43ª	Equador	-	-	-	1	<b>1</b>
	<b>Total</b>	<b>31.683</b>	<b>49.610</b>	<b>8.349</b>	<b>12.409</b>	<b>102.051</b>
	<b>Brasil/total</b>	<b>2,4%</b>	<b>0,3%</b>	<b>1,4%</b>	<b>1,6%</b>	<b>1,2%</b>

Fonte: FDI Intelligence. Acesso em: 16 abr. 2014.  
Elaboração do autor.

### 5.5 Investimento direto brasileiro na Colômbia

Conforme os dados de ingressos anuais de IDE publicados pelo Banco Central da Colômbia, o Brasil foi apenas o 14º maior investidor no país entre 2000 e 2013, com um fluxo acumulado de US\$ 1,86 bilhão, montante bastante inferior ao investido pelo Chile, US\$ 4,38 bilhões. Neste período, as principais fontes de IDE para a Colômbia foram os Estados Unidos, responsáveis por 24,1% dos fluxos, e o Reino Unido, por 14,5%. A participação conjunta de paraísos fiscais como Anguila, Bermuda, Ilhas Virgens Britânicas, Ilhas Cayman e Barbados alcançou 18,2%.<sup>42</sup>

TABELA 44

**Fluxo de investimento direto estrangeiro, por país de origem – Colômbia (2000-2013)**  
(Em US\$ milhões)

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Acumulado 2000-2013
Chile	-49	54	15	5	5	22	15	56	44	58	40	645	3.150	323	4.383
Brasil	16	58	39	-4	4	-4	20	540	170	66	84	221	382	271	1.863
Venezuela	-38	16	49	24	65	25	73	111	43	85	80	61	111	85	789
Uruguai	-5	5	113	5	31	54	18	14	29	19	37	36	122	63	540
Peru	0	13	16	16	8	12	8	17	24	26	34	73	159	74	480
Equador	3	-8	3	-1	6	17	15	7	7	4	30	55	50	70	258
Argentina	-3	3	21	8	1	3	15	4	6	23	9	107	16	6	220
Bolívia	0	0	1	0	0	0	0	0	1	3	0	2	2	0	9
<b>América do Sul</b>	<b>-76</b>	<b>141</b>	<b>258</b>	<b>53</b>	<b>120</b>	<b>129</b>	<b>163</b>	<b>749</b>	<b>324</b>	<b>283</b>	<b>314</b>	<b>1.201</b>	<b>3.992</b>	<b>892</b>	<b>8.542</b>
Estados Unidos	202	806	781	453	1.262	2.156	2.648	2.761	2.977	2.340	1.795	2.301	2.516	2.981	25.980
Reino Unido	-144	161	451	177	279	4.302	906	1.597	1.514	1.358	909	1.444	1.350	1.368	15.672
Panamá	134	290	112	225	86	324	343	855	1.143	775	1.276	2.615	2.379	2.105	12.660
Espanha	660	461	62	137	277	716	672	570	1.034	-29	547	1.166	626	1.002	7.902
Anguila	-25	30	2	-12	-12	59	-2	1.304	1.224	920	337	482	614	856	5.778
Bermudas	186	-5	164	18	547	284	273	125	402	653	519	921	747	938	5.772
Suíça	14	8	5	45	23	82	70	135	166	167	178	377	698	2.073	4.041
Ilhas Virgens Britânicas	498	109	100	141	205	326	412	219	274	67	160	-45	500	464	3.431
México	-35	-152	-3	27	-10	1.061	268	401	577	-462	-343	425	849	705	3.310
Ilhas Cayman	47	164	75	23	11	114	222	287	128	204	309	444	519	590	3.137
Canadá	599	85	141	19	11	49	73	159	141	120	264	292	291	269	2.514
França	3	59	-16	149	26	57	86	241	122	149	104	146	303	543	1.972
Barbados	0	5	-1	0	11	1	7	32	115	75	134	350	358	403	1.489
Luxemburgo	96	41	3	9	16	34	137	47	48	136	-1	127	364	246	1.305
China	5	1	1	4	2	2	8	2	-1	-3	1	16	35	10	81
Outros	273	337	-1	251	162	556	369	-434	406	385	242	1.144	-613	1.326	4.405
<b>Total</b>	<b>2.436</b>	<b>2.542</b>	<b>2.134</b>	<b>1.720</b>	<b>3.016</b>	<b>10.252</b>	<b>6.656</b>	<b>9.049</b>	<b>10.596</b>	<b>7.137</b>	<b>6.746</b>	<b>13.406</b>	<b>15.528</b>	<b>16.772</b>	<b>107.991</b>
<b>América do Sul/total</b>	<b>-3,1%</b>	<b>5,5%</b>	<b>12,1%</b>	<b>3,1%</b>	<b>4,0%</b>	<b>1,3%</b>	<b>2,4%</b>	<b>8,3%</b>	<b>3,1%</b>	<b>4,0%</b>	<b>4,7%</b>	<b>9,0%</b>	<b>25,7%</b>	<b>5,3%</b>	<b>7,9%</b>
<b>Brasil/total</b>	<b>0,6%</b>	<b>2,3%</b>	<b>1,8%</b>	<b>-0,2%</b>	<b>0,1%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,3%</b>	<b>6,0%</b>	<b>1,6%</b>	<b>0,9%</b>	<b>1,2%</b>	<b>1,7%</b>	<b>2,5%</b>	<b>1,6%</b>	<b>1,7%</b>

Fonte: Banco de la República (Banco Central da Colômbia).

42. Se a este grupo for adicionado o Panamá, a proporção sobe para 29,9%.



Praticamente a metade do IDE que ingressou na Colômbia entre 2000 e 2013 direcionou-se ao setor extrativista – petróleo e gás, e mineração. A indústria de transformação absorveu 16,8% dos investimentos ou US\$ 18,1 bilhões.

TABELA 45

**Fluxo de investimento direto estrangeiro, por setor – Colômbia (2000-2013)**  
(Em US\$ milhões)

Setor	Fluxo														Acumulado 2000-2013
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Petróleo e gás	-384	521	449	278	495	1.125	1.995	3.333	3.405	2.428	2.785	5.062	5.416	4.909	31.816
Mineração	507	524	466	627	1.246	2.157	1.783	1.100	1.798	3.025	1.755	2.455	2.316	2.916	22.675
Indústria de transformação	556	261	308	289	188	5.513	803	1.867	1.748	621	692	852	1.755	2.659	18.111
Serviços financeiros e empresariais	792	560	293	243	244	246	464	1.319	1.095	720	1.228	280	1.500	1.578	10.564
Transporte, armazenagem e comunicações	876	416	345	-47	481	1.021	1.061	414	853	348	-442	1.695	1.783	1.740	10.544
Comércio, hotéis e restaurantes	10	205	116	222	202	305	523	803	1.049	594	227	2.302	1.388	1.584	9.530
Construção	-21	84	-4	-8	74	146	156	210	380	262	296	416	290	316	2.596
Eletricidade, gás e água	13	-71	135	68	88	-251	-141	-79	156	-977	37	380	699	471	529
Outros	87	43	25	48	-3	-10	12	80	113	116	169	-36	383	598	1.626
<b>Total</b>	<b>2.436</b>	<b>2.542</b>	<b>2.134</b>	<b>1.720</b>	<b>3.016</b>	<b>10.252</b>	<b>6.656</b>	<b>9.049</b>	<b>10.596</b>	<b>7.137</b>	<b>6.746</b>	<b>13.405</b>	<b>15.529</b>	<b>16.772</b>	<b>107.991</b>

Fonte: Banco de la República (Banco Central da Colômbia).

Em 2004, o grupo brasileiro Sinergy adquiriu participação de 75% na empresa aérea Avianca, que estava em estado quase falimentar, por US\$ 364 milhões, dos quais US\$ 300 milhões referentes a assunção de dívidas. Em 2007 a Votorantim adquiriu, por US\$ 489 milhões, 51,9% do capital da Acerías Paz del Río, fabricante de aço, por meio de leilão. No ano seguinte, a empresa desembolsou outros US\$ 68 milhões para elevar sua participação para 61,9%. Em 2008, a Vale adquiriu, por US\$ 373 milhões, ativos de carvão pertencentes à Cements Argos.

A base de dados do FDI Intelligence relaciona 932 projetos *greenfield* na Colômbia entre 2003 e 2013, que totalizam investimentos de US\$ 64,4 bilhões. O Brasil aparece na quarta colocação entre os maiores investidores, atrás de Estados Unidos, Canadá e Espanha. Os US\$ 6,1 bilhões de investimentos anunciados dão ao Brasil uma participação de 9,5%. Deste total, grande parte relaciona-se a projetos anunciados por três empresas: Petrobras, Vale e Votorantim (Acerías Paz del Río).<sup>43</sup> O projeto de exploração de petróleo da Petrobras foi anunciado em 2005 e foi estimado em US\$ 660 milhões. O projeto de mineração de carvão da Vale, anunciado em 2007, foi estimado no mesmo montante pelo FDI Intelligence. Por sua vez, o projeto da Acerías Paz del Río, também de mineração de carvão, teve seu valor anunciado pela empresa em 2013, US\$ 4 bilhões.

43. Foram excluídos os projetos da CCX Carvão, conforme explicado em nota na tabela 46.

TABELA 46

**Projetos de investimento estrangeiro *greenfield* anunciados, por país de origem e atividade desempenhada – Colômbia (2003-2013)**  
(Em US\$ milhões)

Posição	País	Eletricidade e telecomunicações	Indústria extrativa	Indústria de transformação	Comércio	Outros	Total
1ª	Estados Unidos	851	5.358	1.431	1.001	2.525	<b>11.165</b>
2ª	Canadá	-	7.336	2.018	37	1.303	<b>10.693</b>
3ª	Espanha	2.533	5.000	283	256	1.801	<b>9.874</b>
4ª	<b>Brasil</b>	<b>215</b>	<b>5.126</b>	<b>166</b>	<b>277</b>	<b>318</b>	<b>6.102</b>
5ª	Suíça	-	-	3.177	-	240	<b>3.417</b>
6ª	Reino Unido	-	1.320	1.509	9	528	<b>3.366</b>
7ª	França	-	660	815	1.530	300	<b>3.306</b>
8ª	Chile	206	-	135	1.773	1.025	<b>3.139</b>
9ª	Bermudas	399	1.320	-	-	19	<b>1.737</b>
10ª	Austrália	-	1.430	4	-	51	<b>1.485</b>
16ª	Venezuela	-	-	8	100	407	<b>515</b>
20ª	Argentina	215	-	-	9	105	<b>329</b>
26ª	China	-	-	37	15	107	<b>159</b>
31ª	Peru	-	-	6	12	63	<b>81</b>
38ª	Equador	-	-	10	-	17	<b>27</b>
44ª	Uruguai	-	-	-	-	4	<b>4</b>
<b>Total</b>		<b>6.511</b>	<b>29.528</b>	<b>11.017</b>	<b>5.791</b>	<b>11.524</b>	<b>64.370</b>
<b>Brasil/total</b>		<b>3,3%</b>	<b>17,4%</b>	<b>1,5%</b>	<b>4,8%</b>	<b>2,8%</b>	<b>9,5%</b>

Fonte: FDI Intelligence. Acesso em 16 de abril de 2014.

Elaboração do autor.

Obs.: para a elaboração da tabela, foram excluídos da base de dados os projetos anunciados pela CCX Carvão, empresa do grupo EBX. Por conta da crise vivida pelo grupo desde o início de 2013, os ativos relacionados a estes projetos – três minas de carvão e um sistema de logística incluindo uma ferrovia e um porto – foram vendidos no início de 2014 por US\$ 125 milhões. Conforme suas demonstrações financeiras do 4º trimestre de 2013, a CCX investiu US\$ 391 milhões no desenvolvimento destes projetos entre 2008 e 2013.

## 5.6 Investimento direto brasileiro no Equador

O Banco Central do Equador não publica estatísticas detalhadas de estoque de IDE. Considerando-se, em seu lugar, os fluxos acumulados no período 2000-2013, o Brasil aparece como o segundo maior investidor no país, com 13% do total, atrás apenas do México. Os fluxos brasileiros concentraram-se bastante no período 2004-2006 – após 2009 os montantes são relativamente baixos.

TABELA 47  
Fluxo de investimento direto estrangeiro, por país de origem – Equador (2000-2013)  
(Em US\$ milhões)

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Acumulado 2000-2013 <sup>1</sup>
Brasil	0,3	0,0	18,6	4,9	188,5	288,1	369,6	46,3	2,9	10,1	10,0	1,0	0,0	940,3
Chile	0,6	0,7	6,7	11,1	34,8	72,6	15,5	4,7	19,1	7,5	15,5	15,9	22,7	227,5
Uruguai	0,0	0,3	3,6	1,0	1,3	6,4	14,8	-37,4	-13,2	40,1	2,7	6,5	115,2	141,4
Colômbia	0,6	2,9	24,0	-9,9	11,8	1,0	19,9	20,9	0,3	18,8	21,0	8,2	-3,3	116,2
Venezuela	0,0	0,1	2,1	2,1	6,9	2,4	0,0	19,6	8,0	13,6	24,1	17,9	18,9	115,7
Argentina	3,8	1,6	4,8	6,6	12,6	1,7	2,9	56,1	-53,5	6,8	27,4	25,3	18,3	114,4
Peru	1,1	0,3	0,3	0,9	2,0	8,9	-6,7	31,7	14,4	13,1	7,2	12,8	11,7	97,7
Paraguai	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
<b>América do Sul</b>	<b>6,4</b>	<b>5,9</b>	<b>60,1</b>	<b>16,6</b>	<b>257,8</b>	<b>381,1</b>	<b>416,0</b>	<b>141,9</b>	<b>-21,8</b>	<b>110,0</b>	<b>108,0</b>	<b>87,5</b>	<b>183,6</b>	<b>1.753,4</b>
México	0,0	0,0	0,1	5,7	-0,2	7,3	42,6	312,6	621,0	278,5	70,1	83,1	91,0	1.511,8
Panamá	6,5	66,9	39,4	85,1	93,5	76,2	66,7	66,8	116,6	139,0	32,6	25,6	52,9	867,7
Canadá	13,1	11,9	0,0	18,8	273,6	29,2	-251,7	58,2	64,7	104,6	252,2	59,1	27,3	660,9
China	0,0	0,0	15,7	19,7	-7,7	-19,9	11,9	46,5	56,3	45,0	80,1	85,9	88,3	421,8
Espanha	2,3	2,4	1,2	3,3	0,6	2,7	6,9	189,6	50,7	-17,0	52,3	49,6	67,5	412,2
Ilhas Virgens	2,2	5,1	29,9	58,5	75,5	45,0	39,2	36,1	36,3	-6,1	-7,6	50,8	4,4	369,4
Ilhas Cayman	0,3	55,5	4,1	438,2	31,6	-1,6	-9,6	2,4	15,6	-25,7	-62,8	-84,3	1,5	365,0
Bahamas	7,9	21,8	74,1	78,6	113,7	28,3	-17,4	-25,3	-1,9	38,8	10,9	-4,4	5,5	330,6
França	0,1	0,0	83,8	70,2	14,8	-0,8	8,4	30,4	-2,8	-0,6	-1,8	-1,5	-0,9	199,2
Suíça	-8,0	-4,1	2,3	51,7	19,7	3,6	7,0	34,0	24,2	6,3	8,0	17,7	8,7	171,3
Itália	2,7	1,5	8,6	0,2	0,3	0,0	0,0	16,8	0,8	10,4	25,1	27,4	58,9	152,8
Inglaterra	1,6	10,1	32,1	15,6	6,7	19,3	11,9	6,1	6,2	5,0	14,8	18,7	1,3	149,4
Holanda	11,5	10,4	-0,2	12,6	46,3	-43,1	38,0	-7,9	-3,6	11,5	6,9	10,5	48,3	141,2
Estados Unidos	-76,0	300,1	440,9	-47,3	78,5	-77,2	-159,8	-28,5	-607,1	-535,2	11,6	93,5	41,2	-565,2
Outros	6,0	51,1	-8,8	44,0	-167,8	43,2	61,3	177,9	-47,6	-1,6	43,1	65,4	23,4	289,4
<b>Total</b>	<b>-23,4</b>	<b>538,6</b>	<b>783,3</b>	<b>871,5</b>	<b>836,9</b>	<b>493,4</b>	<b>271,4</b>	<b>1.057,6</b>	<b>307,7</b>	<b>163,0</b>	<b>643,6</b>	<b>584,6</b>	<b>702,8</b>	<b>7.230,9</b>
<b>América do Sul/ total</b>	<b>-27,4%</b>	<b>1,1%</b>	<b>7,7%</b>	<b>1,9%</b>	<b>30,8%</b>	<b>77,2%</b>	<b>153,3%</b>	<b>13,4%</b>	<b>-7,1%</b>	<b>67,5%</b>	<b>16,8%</b>	<b>15,0%</b>	<b>26,1%</b>	<b>24,2%</b>
<b>Brasil/total</b>	<b>-1,1%</b>	<b>0,0%</b>	<b>2,4%</b>	<b>0,6%</b>	<b>22,5%</b>	<b>58,4%</b>	<b>136,2%</b>	<b>4,4%</b>	<b>1,0%</b>	<b>6,2%</b>	<b>1,6%</b>	<b>0,2%</b>	<b>0,0%</b>	<b>13,0%</b>

Fonte: Banco Central do Equador.

Nota: <sup>1</sup> Os dados de 2007 estão ausentes na fonte original.

Entre 2000 e 2013, pouco mais de um terço do IDE que ingressou no Equador se direcionou para o setor de mineração, que inclui a produção de petróleo. A indústria de transformação absorveu 18,2% dos fluxos e o comércio, 13,9%.

TABELA 48  
**Fluxo de investimento direto estrangeiro, por setor – Equador (2000-2013)**  
 (Em US\$ milhões)

Setor	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Acumulado 2000-2013 <sup>1</sup>
Mineração	-58,7	216,9	487,5	148,5	385,4	198,3	-116,6	244,1	5,8	178,0	379,2	224,9	239,7	2.533,1
Indústria de transformação	1,5	60,2	66,6	79,0	114,9	75,4	90,2	198,0	117,7	118,1	121,8	135,6	134,4	1.313,4
Comércio	12,1	71,7	70,4	78,1	103,3	72,5	32,3	119,9	84,2	93,5	77,6	83,0	105,2	1.003,8
Serviços prestados às empresas	20,2	8,7	109,1	71,0	38,8	73,8	89,4	142,3	-23,6	68,0	44,9	39,5	113,0	794,9
Transporte, armazenagem e comunicações	0,7	100,8	23,1	439,1	73,7	17,5	83,3	277,3	64,2	-349,6	-47,4	4,2	-8,9	677,9
Agropecuária	0,7	24,9	15,6	49,9	72,9	23,9	48,0	20,4	52,2	10,6	0,4	17,8	25,1	362,3
Construção	0,0	55,3	5,6	3,5	39,2	7,4	8,4	49,4	-13,9	27,8	50,1	31,1	68,7	332,5
Serviços pessoais e sociais	0,2	0,2	3,7	1,6	3,1	18,0	29,5	13,0	18,1	22,5	27,8	1,7	-2,4	136,8
Eletricidade, gás e água	0,0	0,0	1,7	0,7	5,6	6,5	6,9	-6,8	3,0	-5,9	-10,6	46,9	28,1	76,1
<b>Total</b>	<b>-23,4</b>	<b>538,6</b>	<b>783,3</b>	<b>871,5</b>	<b>836,9</b>	<b>493,4</b>	<b>271,4</b>	<b>1.057,6</b>	<b>307,7</b>	<b>163,0</b>	<b>643,6</b>	<b>584,6</b>	<b>702,8</b>	<b>7.230,9</b>

Fonte: Banco Central do Equador.

Nota: <sup>1</sup> Os dados de 2007 estão ausentes na fonte original.

No caso brasileiro, o investimento se direcionou quase todo para o setor de mineração. No período 2000-2013, o Brasil foi a principal fonte de IDE deste setor da economia equatoriana, respondendo por mais de 35% do total investido, à frente do Canadá e da China. Contudo, é muito provável que os dados de fluxos acumulados não reflitam a realidade atual, pois não há registro dos desinvestimentos realizados pela Petrobras, por exemplo. O Censo de Capitais Brasileiros no Exterior de 2012 indica estoque de apenas US\$ 96 milhões de IDE brasileiro no Equador.

TABELA 49  
**Fluxo de investimento direto estrangeiro, por setor e por país de origem – Equador (2000-2013)**  
 (Em US\$ milhões)

Setor	Brasil	Chile	México	Panamá	Canadá	China	Espanha	Outros	Total	Brasil/total (%)
Mineração	905,0	169,6	0,0	6,5	562,8	414,8	182,8	291,5	<b>2.533,1</b>	<b>35,7</b>
Indústria de transformação	15,9	17,0	24,7	282,4	4,1	0,4	103,3	865,7	<b>1.313,4</b>	<b>1,2</b>
Comércio	3,3	23,4	9,2	218,0	2,3	4,7	43,6	699,3	<b>1.003,8</b>	<b>0,3</b>
Serviços prestados às empresas	0,5	7,3	1,3	159,0	9,8	0,6	15,1	601,2	<b>794,9</b>	<b>0,1</b>
Transporte, armazenagem e comunicações	0,1	0,5	1.476,3	7,6	0,1	0,1	4,7	-811,4	<b>677,9</b>	<b>0,0</b>
Agropecuária	0,0	8,5	0,0	163,7	0,0	0,2	32,6	157,3	<b>362,3</b>	<b>0,0</b>
Construção	15,5	-0,2	0,0	11,8	-0,8	0,0	5,5	300,6	<b>332,5</b>	<b>4,6</b>
Serviços pessoais e sociais	0,1	1,3	0,2	4,0	82,7	0,0	2,7	45,8	<b>136,8</b>	<b>0,1</b>
Eletricidade, gás e água	0,0	0,0	0,0	14,8	0,0	0,9	21,7	38,6	<b>76,1</b>	<b>0,0</b>
<b>Total</b>	<b>940,4</b>	<b>227,5</b>	<b>1.511,8</b>	<b>867,8</b>	<b>660,9</b>	<b>421,9</b>	<b>412,1</b>	<b>2.188,6</b>	<b>7.230,9</b>	<b>13,0</b>

Fonte: Banco Central do Equador.

Obs.: os dados de 2007 estão ausentes na fonte original.

O banco de dados do FDI Intelligence registra 117 projetos de investimento *greenfield* no Equador entre 2003 e 2013. Destes, apenas três são de firmas brasileiras. O investimento da Odebrecht, no valor US\$ 320 milhões, foi anunciado em 2003, Trata-se da hidrelétrica de San Francisco, projeto envolto em uma série de polêmicas que terminaram com a expulsão da construtora do país pelo governo equatoriano. Já o investimento da Petrobras, estimado em US\$ 316 milhões, refere-se ao não menos controverso projeto de exploração de petróleo no parque nacional Yasuni, abandonado em 2010.<sup>44</sup>

TABELA 50

**Projetos de investimento estrangeiro *greenfield* anunciados, por país de origem e atividade desempenhada – Equador (2003-2013)**

(Em US\$ milhões)

Posição	País	Eletricidade e telecomunicações	Indústria extrativa	Indústria de transformação	Outros	Total
1ª	Canadá	150	1.784	21	-	<b>1.955</b>
2ª	Hong Kong	-	-	-	1.046	<b>1.046</b>
3ª	Suíça	-	-	242	452	<b>695</b>
<b>4ª</b>	<b>Brasil</b>	<b>320</b>	<b>316</b>	<b>25</b>	-	<b>661</b>
5ª	China	-	386	20	58	<b>464</b>
6ª	Alemanha	-	-	305	157	<b>462</b>
7ª	Estados Unidos	221	-	160	50	<b>431</b>
8ª	Espanha	100	58	30	192	<b>380</b>
9ª	França	-	-	115	206	<b>322</b>
10ª	México	280	-	23	2	<b>305</b>
13ª	Argentina	221	-	-	-	<b>221</b>
15ª	Colômbia	-	-	6	80	<b>86</b>
17ª	Venezuela	-	-	30	25	<b>55</b>
20ª	Chile	-	-	-	36	<b>36</b>
22ª	Peru	-	4	27	3	<b>34</b>
<b>Total</b>		<b>1.544</b>	<b>2.548</b>	<b>1.314</b>	<b>2.680</b>	<b>8.086</b>
<b>Brasil/total (%)</b>		<b>20,7</b>	<b>12,4</b>	<b>1,9</b>	<b>0,0</b>	<b>8,2</b>

Fonte: FDI Intelligence. Acesso em 16 de abril de 2014.  
Elaboração do autor.

**5.7 Investimento direto brasileiro no Paraguai**

De acordo com as estatísticas do Banco Central do Paraguai, o Brasil é o segundo país que mais investe no Paraguai, respondendo por 16% do estoque de IDE em 2012. Contudo, o estoque brasileiro de US\$ 784 milhões representava pouco mais

44. Os dois casos são retomados na seção 7.

de um terço do norte-americano (US\$ 2,26 bilhões). Deve-se ponderar, todavia, que os investimentos brasileiros em terras são, certamente, subestimados, tendo em vista as deficiências do sistema de registro de propriedades rurais do país.

TABELA 51

**Fluxo e estoque de investimento direto estrangeiro, por país de origem – Paraguai (2003-2012)**  
(Em US\$ milhões)

País	Fluxo										Estoque em 2012
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Estados Unidos	29,0	-1,2	19,5	84,3	106,7	190,2	111,3	255,2	326,0	62,7	2.264
Brasil	-13,3	0,1	10,0	51,9	41,0	41,5	-26,0	28,8	73,8	153,0	784
Argentina	10,6	-7,4	13,5	21,6	-16,8	5,9	23,2	7,6	49,8	124,5	461
Espanha	0,2	12,9	9,0	7,0	19,0	11,2	15,6	23,6	-10,5	27,8	258
Luxemburgo	-1,1	23,3	-22,4	-65,9	69,3	23,0	12,8	-45,7	43,4	15,6	188
<b>Total</b>	<b>25,1</b>	<b>27,8</b>	<b>35,5</b>	<b>95,0</b>	<b>201,8</b>	<b>208,5</b>	<b>94,6</b>	<b>215,9</b>	<b>556,8</b>	<b>499,2</b>	<b>4.808</b>
<b>Brasil/total (%)</b>	<b>-53</b>	<b>0</b>	<b>28</b>	<b>55</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>-27</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>31</b>	<b>16</b>

Fonte: Banco Central do Paraguai.

Obs.: os dados de 2011 e 2012 são preliminares.

Como se pode ver na tabela 52, o investimento estrangeiro no Paraguai está bastante concentrado no setor financeiro e no comércio. No setor de manufatura, o pouco investimento existente está na fabricação de óleos vegetais, bebidas, fumo e produtos químicos.

TABELA 52

**Fluxo e estoque de investimento direto estrangeiro, por setor – Paraguai (2003-2012)**  
(Em US\$ milhões)

Setor	Fluxo										Estoque em 2012
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Intermediação financeira	-29,7	40,2	17,9	48,1	60,0	109,5	42,3	106,9	91,8	175,3	1.088
Comércio	55,2	-5,4	24,3	5,1	41,3	10,0	89,0	88,1	178,4	-16,2	977
Comunicações	8,6	-8,6	34,4	48,9	-6,4	-62,9	28,0	-63,7	92,3	122,9	676
Fabricação de óleos vegetais	30,3	-10,1	-3,7	105,2	-72,8	56,1	-78,1	95,2	-5,5	243,2	658
Transportes	-8,2	-7,6	-0,8	-32,7	106,2	6,7	40,2	40,2	117,1	-90,6	428
Bebidas e fumo	-18,3	9,4	-21,3	-58,9	56,0	34,4	27,8	-14,1	74,3	14,7	380
Produtos químicos	3,4	-4,3	1,6	13,3	23,0	54,7	-44,5	-9,7	-8,7	39,6	185
Agricultura	-5,4	18,4	-1,5	-35,7	0,0	6,2	9,7	-5,8	1,0	0,2	138
Outros	-10,8	-4,3	-15,2	1,7	-5,5	-6,3	-19,7	-21,2	16,0	10,0	278
<b>Total</b>	<b>25,1</b>	<b>27,8</b>	<b>35,5</b>	<b>95,0</b>	<b>201,8</b>	<b>208,5</b>	<b>94,6</b>	<b>215,9</b>	<b>556,8</b>	<b>499,2</b>	<b>4.808</b>

Fonte: Banco Central do Paraguai.

Obs.: os dados de 2011 e 2012 são preliminares.

No banco de dados do FDI Intelligence existem poucos projetos *greenfield* no Paraguai – apenas 41, dos quais sete são de empresas brasileiras. O maior projeto brasileiro foi anunciado em 2010 pela Camargo Corrêa: uma fábrica de cimento próxima a Assunção, com investimentos da ordem de US\$ 100 milhões.

TABELA 53

**Projetos de investimento estrangeiro *greenfield* anunciados, por país de origem e atividade desempenhada – Paraguai (2003-2013)**  
(Em US\$ milhões)

Posição	País	Eletricidade e telecomunicações	Indústria extrativa	Indústria de transformação	Outros	Total
1ª	Reino Unido	-	-	3.550	-	<b>3.550</b>
2ª	Venezuela	-	-	600	-	<b>600</b>
3ª	Japão	-	-	312	4	<b>316</b>
4ª	Luxemburgo	221	-	-	72	<b>293</b>
<b>5ª</b>	<b>Brasil</b>	-	-	<b>222</b>	<b>50</b>	<b>271</b>
6ª	China	-	-	231	4	<b>235</b>
7ª	Estados Unidos	-	-	50	74	<b>123</b>
8ª	Portugal	-	-	75	-	<b>75</b>
9ª	Chile	-	-	-	67	<b>67</b>
10ª	França	-	-	-	65	<b>65</b>
16ª	Argentina	-	-	-	3	<b>3</b>
<b>Total</b>		<b>221</b>	<b>20</b>	<b>5.087</b>	<b>414</b>	<b>5.742</b>
<b>Brasil/total (%)</b>		<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>4,4</b>	<b>12,0</b>	<b>4,7</b>

Fonte: FDI Intelligence. Acesso em 16 de abril de 2014.  
Elaboração do autor.

### 5.8 Investimento direto brasileiro no Peru

Na década de 1990, os investimentos brasileiros no Peru foram muito baixos. Em 2000, o estoque de IDE era de apenas US\$ 59 milhões. Em 2005, este saltou para US\$ 259 milhões e, em 2013, atingiu US\$ 1,17 bilhão, de acordo com a Agencia de Promoción de la Inversión Privada (Proinversión). Contudo, estes números devem estar subestimados, uma vez que não existe obrigatoriedade de registro de investimento estrangeiro no Peru (Novak e Namihás, 2013). Os dados do Censo de Capitais Brasileiros no Exterior indicam um estoque de IDE bem maior – US\$ 3 bilhões em 2012.

TABELA 54  
**Estoque de investimento direto estrangeiro, por país de origem – Peru (2000-2013)**  
 (Em US\$ milhões)

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Chile	468	591	617	618	478	394	466	472	1.123	1.316	1.347	1.382	1.399	1.422
Brasil	59	42	48	47	257	259	333	337	342	493	1.106	1.142	1.142	1.169
Colômbia	76	83	617	619	619	624	666	735	742	782	1.049	1.057	1.093	1.068
Uruguai	103	127	126	123	138	139	139	139	133	160	160	160	160	183
Equador	40	40	40	41	52	56	59	64	77	81	122	123	123	160
Argentina	58	58	29	29	29	29	30	30	30	30	31	33	33	41
Venezuela	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	19
Bolívia	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	7
<b>América do Sul</b>	<b>816</b>	<b>954</b>	<b>1.489</b>	<b>1.489</b>	<b>1.586</b>	<b>1.513</b>	<b>1.706</b>	<b>1.790</b>	<b>2.459</b>	<b>2.875</b>	<b>3.828</b>	<b>3.909</b>	<b>3.963</b>	<b>4.070</b>
Espanha	2.171	2.360	2.437	2.522	2.199	2.201	2.883	3.031	3.522	3.860	4.053	4.417	4.454	4.459
Reino Unido	4.480	4.453	4.496	4.498	4.098	3.784	3.682	3.741	3.800	3.904	4.059	4.098	4.275	4.318
Estados Unidos	1.975	1.886	1.750	1.856	2.021	2.284	2.649	2.654	2.656	3.067	3.167	3.167	3.167	3.168
Holanda	847	1.085	1.103	1.171	1.480	1.145	1.180	1.180	1.181	1.350	1.520	1.533	1.533	1.533
Panamá	570	580	1.037	1.069	1.070	811	840	888	930	931	934	935	936	937
Canadá	183	187	183	180	162	162	275	275	684	684	705	845	845	854
México	19	21	22	22	22	437	439	448	455	465	465	465	477	477
China	122	122	123	123	123	123	123	147	147	147	147	148	208	208
Outros	1.050	1.370	1.391	1.229	1.282	1.294	1.455	1.445	1.717	2.033	2.325	2.365	2.393	2.592
<b>Total</b>	<b>12.233</b>	<b>13.019</b>	<b>14.031</b>	<b>14.158</b>	<b>14.043</b>	<b>13.753</b>	<b>15.231</b>	<b>15.598</b>	<b>17.551</b>	<b>19.316</b>	<b>21.203</b>	<b>21.881</b>	<b>22.251</b>	<b>22.615</b>
<b>América do Sul/total (%)</b>	<b>6,7</b>	<b>7,3</b>	<b>10,6</b>	<b>10,5</b>	<b>11,3</b>	<b>11,0</b>	<b>11,2</b>	<b>11,5</b>	<b>14,0</b>	<b>14,9</b>	<b>18,1</b>	<b>17,9</b>	<b>17,8</b>	<b>18,0</b>
<b>Brasil/total (%)</b>	<b>0,5</b>	<b>0,3</b>	<b>0,3</b>	<b>0,3</b>	<b>1,8</b>	<b>1,9</b>	<b>2,2</b>	<b>2,2</b>	<b>1,9</b>	<b>2,6</b>	<b>5,2</b>	<b>5,2</b>	<b>5,1</b>	<b>5,2</b>

Fonte: Agencia de Promoción de la Inversión Privada – Peru (Proinversión).

O Peru é o país sul-americano mais dependente da atividade mineradora, que responde por cerca de 5,7% do PIB, 32% da arrecadação fiscal e 62% das exportações (Carlevarino, 2012). Contudo, a participação deste setor no estoque de IDE no país não é tão elevada quanto no Chile.

De acordo com os dados da Proinversión, mais de 60% dos investimentos brasileiros estavam concentrados em mineração, enquanto outros 18% estavam no setor manufatureiro. Entretanto, com base em informações públicas de companhias brasileiras, sabe-se que em 2013 havia também importantes investimentos no setor de infraestrutura e na exploração de petróleo.



TABELA 55  
**Estoque de investimento direto estrangeiro, por setor e por país de origem – Peru (2013)**  
 (Em US\$ milhões)

Setor	Espanha	Reino Unido	Estados Unidos	Holanda	Chile	Brasil	Colômbia	China	Outros	Total	Brasil/total (%)
Mineração	3	2.292	940	410	192	708	0	158	714	5.417	13,1
Financeiro	500	753	403	480	650	4	15	50	1.366	4.220	0,1
Comunicações	3.123	327	34	11	0	0	8	0	430	3.932	0,0
Indústria de transformação	41	164	913	278	177	214	510	0	813	3.110	6,9
Eletricidade	395	292	395	267	98	32	390	0	884	2.753	1,2
Comércio	5	129	141	19	137	9	6	0	350	797	1,1
Petróleo	126	111	164	0	0	30	98	0	151	680	4,4
Serviços	198	121	102	37	65	96	7	0	47	673	14,2
Construção	60	1	0	11	82	77	0	0	133	364	21,1
Transporte	0	82	44	14	0	0	14	0	189	343	0,0
Outros	9	46	31	5	21	0	20	0	193	325	0,0
<b>Total</b>	<b>4.459</b>	<b>4.318</b>	<b>3.168</b>	<b>1.533</b>	<b>1.422</b>	<b>1.169</b>	<b>1.068</b>	<b>208</b>	<b>5.402</b>	<b>22.615</b>	<b>5,2</b>

Fonte: Agencia de Promoción de la Inversión Privada – Peru (Proinversión).

Nos anos 2000, empresas brasileiras fizeram importantes aquisições no Peru. Em 2004, a Votorantim adquiriu, por US\$ 210 milhões, 99% das ações da Refineria de Cajamarquilla, firma de mineração de zinco pertencente à Teck Cominco e à Marubeni Corporation. Em 2005, a Votorantim adquiriu 24,9% das ações da Companhia Minera Milpo, quarta maior mineradora de zinco do Peru. Nos anos seguintes, aumentou sua fatia na empresa, ao ponto de tornar-se controladora em 2010, quando comprou 16,4% das ações por US\$ 419 milhões. Também em 2010, a capacidade da Refineria de Cajamarquilla foi duplicada, o que levou à Votorantim ao posto de quinta maior produtora de zinco do mundo.

A Gerdau adquiriu, em leilão de privatização ocorrido em 2006, o controle da Empresa Siderúrgica del Perú (Siderperú). No mesmo ano, elevou sua participação na empresa para 83,3% do capital. Somando os desembolsos pelas duas transações, a Gerdau pagou US\$ 203 milhões.

A base de dados do FDI Intelligence relaciona 537 projetos *greenfield* no Peru entre 2003 e 2013, que totalizam investimentos de US\$ 72,5 bilhões.

O Brasil aparece na sexta colocação entre os maiores investidores, atrás de Canadá, Estados Unidos, Espanha, China e Colômbia. Os US\$ 3,25 bilhões de investimentos anunciados dão ao Brasil uma participação de 4,5%.

Constam na base de dados dois projetos da Vale, anunciados em 2008 e 2010, ambos relacionados com a mina de fosfato Bayovar, que somam US\$ 779 milhões em investimentos. Há também sete projetos anunciados pela Eletrobras em 2010, seis referentes a hidrelétricas, e um à instalação de escritório no país. A soma dos projetos foi estimada em US\$ 913 milhões. Contudo, esses projetos correm risco não desprezível de não virem a se concretizar. Fruto de acordo firmado pelos presidentes Lula e Alan Garcia, a construção destas usinas na Amazônia peruana tem sido objeto de grande contestação de povos indígenas e grupos ambientalistas, que temem seus impactos econômicos, ambientais, culturais e sociais sobre a região (Tautz, Pinto e Fainguelernt, 2012). Influenciado pelo clima de fortes protestos, em junho de 2011 o governo peruano cancelou a licença de concessão temporária que havia sido concedida à Eletrobrás e à construtora OAS para trabalhar no projeto de construção da hidrelétrica de Inambari. Porém, recentemente o governo peruano iniciou negociações para retomar o projeto com as empresas brasileiras (Cespedes, 2014).

TABELA 56

**Projetos de investimento estrangeiro *greenfield* anunciados, por país de origem e atividade desempenhada – Peru (2003-2013)**  
(Em US\$ milhões)

Posição	País	Eleticidade e telecomunicações	Indústria extrativa	Indústria de transformação	Outros	Total
1ª	Canadá	-	14.324	641	938	<b>15.902</b>
2ª	Estados Unidos	1.134	3.624	2.499	2.936	<b>10.192</b>
3ª	Espanha	3.192	40	4.047	1.126	<b>8.405</b>
4ª	China	-	5.024	23	123	<b>5.171</b>
5ª	Colômbia	269	50	3.093	809	<b>4.221</b>
<b>6ª</b>	<b>Brasil</b>	<b>1.217</b>	<b>929</b>	<b>764</b>	<b>344</b>	<b>3.254</b>
7ª	Austrália	-	2.489	502	8	<b>2.999</b>
8ª	Chile	13	-	702	2.231	<b>2.946</b>
9ª	França	532	2.000	-	181	<b>2.713</b>
10ª	Suíça	-	2.439	-	87	<b>2.525</b>
14ª	Argentina	-	720	750	134	<b>1.604</b>
29ª	Equador	-	-	77	-	<b>77</b>
30ª	Bolívia	-	-	-	66	<b>66</b>

(Continua)

(Continuação)

Posição	País	Eleticidade e telecomunicações	Indústria extrativa	Indústria de transformação	Outros	Total
40ª	Venezuela	-	-	-	9	9
45ª	Uruguai	-	-	-	2	2
<b>Total</b>		<b>7.724</b>	<b>36.757</b>	<b>14.818</b>	<b>13.204</b>	<b>72.503</b>
<b>Brasil/Total (%)</b>		<b>15,8</b>	<b>2,5</b>	<b>5,2</b>	<b>2,6</b>	<b>4,5</b>

Fonte: FDI Intelligence. Acesso em 16 de abril de 2014.  
Elaboração do autor.

### 5.9 Investimento direto brasileiro no Uruguai

De acordo com as estatísticas do Banco Central do Uruguai, o Brasil é o terceiro maior investidor no país, atrás da Argentina e da Espanha. Em 2012, o estoque de IDE brasileiro somava US\$ 1,34 bilhão, que correspondia a 7,6% do total existente no país. Esses números, contudo, devem estar subestimados, uma vez que o Censo de Capitais Brasileiros no Exterior registra um estoque bastante superior, US\$ 3,2 bilhões em 2012.

TABELA 57

**Fluxo e estoque de investimento direto estrangeiro, por país de origem – Uruguai (2001-2012)**  
(Em US\$ milhões)

País	Fluxo												Estoque em 2012
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Argentina	103	37	31	28	106	282	373	534	432	588	809	980	4.717
Espanha	-6	40	0	38	203	81	153	232	55	75	194	143	1.173
Brasil	2	3	-1	12	20	56	86	183	110	108	170	228	1.338
Estados Unidos	77	14	-3	2	35	67	43	144	167	-36	77	126	894
Reino Unido	2	4	38	20	22	33	66	82	14	135	2	37	390
<b>Total</b>	<b>297</b>	<b>194</b>	<b>416</b>	<b>332</b>	<b>847</b>	<b>1.493</b>	<b>1.329</b>	<b>2.106</b>	<b>1.529</b>	<b>2.289</b>	<b>2.504</b>	<b>2.687</b>	<b>17.547</b>
<b>Brasil/total (%)</b>	<b>0,7</b>	<b>1,5</b>	<b>-0,3</b>	<b>3,7</b>	<b>2,4</b>	<b>3,7</b>	<b>6,4</b>	<b>8,7</b>	<b>7,2</b>	<b>4,7</b>	<b>6,8</b>	<b>8,5</b>	<b>7,6</b>

Fonte: Banco Central do Uruguai.

O investimento direto no Uruguai encontra-se bastante concentrado em dois setores, construção e agropecuária, com 27,9% e 18,9% do total, respectivamente. O setor de intermediação financeira responde por apenas 7% e o manufatureiro, por 10,7%.

TABELA 58  
Fluxo de investimento direto estrangeiro, por setor – Uruguai (2001-2012)  
(Em US\$ milhões)

Setor	Fluxo											Acumulado 2001-2012	
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011		2012
Construção	37	27	11	37	118	273	394	613	441	615	878	1.034	4.477
Agropecuária	-15	48	198	142	264	302	335	601	253	314	383	203	3.028
Indústria de transformação	12	54	40	23	26	96	263	261	242	131	190	377	1.714
Intermediação financeira	182	38	57	53	31	212	23	122	54	93	105	158	1.128
Transporte, armazenagem e comunicações	7	4	14	14	53	47	66	65	120	85	197	190	861
Hotéis e restaurantes	55	54	55	31	28	57	45	47	32	206	32	126	766
Comércio	1	22	17	10	22	-3	41	87	269	-25	120	15	577
Outros	18	-53	25	24	306	509	163	309	118	870	600	585	3.474
<b>Total</b>	<b>297</b>	<b>194</b>	<b>416</b>	<b>332</b>	<b>847</b>	<b>1.493</b>	<b>1.329</b>	<b>2.106</b>	<b>1.529</b>	<b>2.289</b>	<b>2.504</b>	<b>2.687</b>	<b>16.024</b>

Fonte: Banco Central do Uruguai.

Na base de dados do FDI Intelligence constam 163 projetos *greenfield* no Uruguai entre 2003 e 2013, cujos investimentos totais somam US\$ 15 bilhões. O Brasil aparece apenas na oitava posição entre os maiores investidores, com investimentos anunciados de US\$ 507 milhões. A base de dados relaciona seis projetos do Banco Itaú, relacionados à abertura de agências e escritórios, cujos investimentos totais foram estimados em US\$ 154,5 milhões. Há também um projeto da Eletrobras, anunciado em 2010, que foi estimado em US\$ 155,5 milhões pelo FDI Intelligence.

TABELA 59  
Projetos de investimento estrangeiro *greenfield* anunciados, por país de origem e atividade desempenhada – Uruguai (2003-2013)  
(Em US\$ milhões)

Posição	País	Eletricidade e telecomunicações	Indústria de transformação	Outros	Total
1ª	Portugal	-	4.000	-	<b>4.000</b>
2ª	Finlândia	-	3.628	34	<b>3.662</b>
3ª	Espanha	726	378	240	<b>1.344</b>
4ª	Venezuela	221	653	31	<b>905</b>
5ª	Alemanha	253	160	367	<b>780</b>
6ª	Estados Unidos	15	341	354	<b>710</b>
7ª	Argentina	210	376	98	<b>684</b>
<b>8ª</b>	<b>Brasil</b>	-	<b>75</b>	<b>432</b>	<b>507</b>
9ª	Rússia	-	462	-	<b>462</b>
10ª	Índia	-	231	226	<b>457</b>
14ª	Chile	-	56	87	<b>143</b>
15ª	China	-	135	-	<b>135</b>
<b>Total</b>		<b>1.743</b>	<b>10.748</b>	<b>2.519</b>	<b>15.010</b>
	<b>Brasil/total (%)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,7</b>	<b>17,2</b>	<b>3,4</b>

Fonte: FDI Intelligence. Acesso em 16 de abril de 2014.  
Elaboração do autor.

### 5.10 Investimento direto brasileiro na Venezuela

Nas pesquisas realizadas para a elaboração deste capítulo não foram encontradas, em nenhum órgão do Estado venezuelano, informações sobre os estoques ou os fluxos de IDE desagregadas por país de origem. Por conta disso, em seu lugar utilizaram-se os dados da CDIS do FMI. De acordo com esta fonte, ao fim de 2012 o Brasil possuía investimentos da ordem de US\$ 924 milhões na Venezuela. A participação brasileira era muito inferior à da Holanda, à dos Estados Unidos e à da França – o país era apenas o oitavo maior investidor na Venezuela, com 2,7% do estoque de IDE. O Censo de Capitais Brasileiros no Exterior, contudo, indicava um estoque de IDE substancialmente maior – US\$ 1,45 bilhão em 2012, dos quais US\$ 1,08 bilhão em participação no capital e US\$ 370 milhões em empréstimos intercompanhias.

TABELA 60

**Estoque de investimento direto estrangeiro, por país de origem – Venezuela (2012)**  
(Em US\$ milhões)

País	US\$ milhões
Brasil	924
Argentina	565
Colômbia	276
Chile	204
Uruguai	187
Equador	40
Peru	1
<b>América do Sul</b>	<b>2.197</b>
Holanda	8.423
Estados Unidos	5.050
França	3.365
Espanha	2.428
Suíça	1.939
Reino Unido	1.491
China	1.407
Rússia	916
Índia	632
México	580
Panamá	543
Japão	514
Outros	5.332
<b>Total</b>	<b>34.817</b>
<b>América do Sul/total (%)</b>	<b>6,3</b>
<b>Brasil/total (%)</b>	<b>2,7</b>

Fonte: FMI (Coordinated Direct Investment Survey). Acesso em: 15 abr. 2014.

No banco de dados do FDI Intelligence constam 222 projetos *greenfield* na Venezuela, que somam US\$ 40,9 bilhões. O Brasil aparece como o quarto maior investidor – atrás dos Estados Unidos, da Espanha e da Rússia – com investimentos anunciados de US\$ 3,98 bilhões – 9,7% do total. As principais inversões brasileiras são o complexo petroquímico em construção pela Braskem – em parceria com a estatal venezuelana Pequiven – cujos investimentos (apenas a parte da empresa brasileira) foram anunciados em 2006 como sendo de US\$ 2 bilhões, e o investimento de US\$ 1,3 bilhão da Petrobras em exploração e produção de petróleo, anunciado em 2003.

TABELA 61

**Projetos de investimento estrangeiro *greenfield* anunciados, por país de origem e atividade desempenhada – Venezuela (2003-2013)**

(Em US\$ milhões)

Posição País	Eletricidade e telecomunicações	Indústria extrativa	Indústria de transformação	Outros	Total
1ª Estados Unidos	307	3.303	8.827	103	<b>12.540</b>
2ª Espanha	1.161	1.150	1.661	141	<b>4.113</b>
3ª Rússia	-	3.158	674	219	<b>4.050</b>
<b>4ª Brasil</b>	<b>221</b>	<b>1.302</b>	<b>2.411</b>	<b>41</b>	<b>3.975</b>
5ª Bielorrússia	-	1.600	236	7	<b>1.843</b>
6ª Itália	-	989	827	6	<b>1.822</b>
7ª França	221	494	-	521	<b>1.236</b>
8ª Alemanha	938	-	41	181	<b>1.160</b>
9ª Taiwan	-	1.156	-	-	<b>1.156</b>
10ª China	15	507	575	38	<b>1.136</b>
12ª Chile	-	-	825	4	<b>829</b>
25ª Argentina	-	-	147	8	<b>155</b>
31ª Colômbia	-	-	-	21	<b>21</b>
34ª Peru	-	-	-	5	<b>5</b>
<b>Total</b>	<b>2.864</b>	<b>17.160</b>	<b>19.261</b>	<b>1.661</b>	<b>40.946</b>
<b>Brasil/total (%)</b>	<b>7,7</b>	<b>7,6</b>	<b>12,5</b>	<b>2,5</b>	<b>9,7</b>

Fonte: FDI Intelligence. Acesso em: 16 abr. 2014.  
Elaboração do autor.

## 6 A IMPORTÂNCIA DA AMÉRICA DO SUL NOS INVESTIMENTOS DIRETOS EXTERNOS DAS EMPRESAS BRASILEIRAS

Esta seção tem como objetivo analisar o lugar reservado à América do Sul nas estratégias de internacionalização das principais ETNs brasileiras. Para isso, utilizou-se o já tradicional *ranking* das transnacionais brasileiras elaborado anualmente, desde

2007, pela Fundação Dom Cabral (FDC). A edição mais recente, de 2013, inclui 63 empresas, das quais 49 possuíam subsidiária ou franqueado na América do Sul (FDC, 2013). Embora o país com maior presença de firmas brasileiras fossem os Estados Unidos (41 empresas), os quatro seguintes eram sul-americanos: Argentina (35), Chile (30), Colômbia (23) e Uruguai (23). Além disso, 56,5% das empresas incluídas no *ranking* haviam aberto sua primeira subsidiária no exterior em algum país da América do Sul – contra 32,6% que haviam o feito na América do Norte.

O *ranking* da FDC, contudo, inclui empresas com baixo grau de internacionalização. Por isso, aquelas com índice de transnacionalidade (IT) inferior a 0,05 foram excluídas, reduzindo-se assim o conjunto analisado a 33 empresas, que,  *grosso modo*, podem ser consideradas as mais internacionalizadas do país.

A tabela 62 resume a atuação dessas empresas na América do Sul, com a indicação dos tipos de atividades desenvolvidas em cada um dos países. Nota-se que quase todas as empresas estão de alguma forma presentes em pelo menos um dos países da região – as exceções são a Metalfrio, fabricante de equipamentos de refrigeração, a Embraer, a DMS Logistics, a Indústrias Romi, fabricante de bens de capital e a CZM, do setor de engenharia e construção.

Pode-se afirmar que as ETNs brasileiras não possuem uma única estratégia para a região. Na realidade, nem mesmo empresas de um mesmo ramo adotam estratégias similares. Por exemplo, entre as empresas de carnes, é possível notar pelo menos três estratégias distintas. A BRF, empresa resultante da fusão entre a Perdigão e a Sadia, adota uma estratégia baseada em exportações a partir do Brasil, na qual os investimentos no exterior, inclusive nos países vizinhos, visam fundamentalmente dar suporte às exportações. A Minerva, por seu turno, embora seja também uma grande exportadora, possui importantes investimentos industriais no Paraguai e no Uruguai, que objetivam, principalmente, reduzir os riscos de ordem sanitária, uma vez que os mercados dos países desenvolvidos impõem menos restrições aos produtos provenientes desses países. Já o grupo JBS, embora tenha investimentos na Argentina, no Paraguai e no Uruguai, não tem nestes países o foco de sua atuação internacional, atualmente voltado, principalmente, para o mercado norte-americano, onde realizou vultosas aquisições nos últimos anos, que lhe alçaram ao posto de maior companhia de proteína animal do mundo. Algo semelhante ocorre no caso das duas maiores ETNs brasileiras, ambas intensivas em recursos naturais. Enquanto para a Petrobras a América do Sul se converteu, nos anos 2000, na região prioritária para a expansão internacional, para a Vale

a América do Sul tem importância secundária, uma vez que seus investimentos no exterior estão concentrados no Canadá, na Austrália e no continente africano.

Algumas empresas estão presentes em vários países da América do Sul. A Votorantim, por exemplo, possui fábricas em quatro países. A Gerdau, em seis e a Tigre, em oito. Nesses casos, as características dos produtos vendidos – baixo valor unitário e elevado custo de transporte – impõem a necessidade de estar próximo à clientela para ser competitivo. Contudo, enquanto para a Gerdau a América do Sul constitui *uma* das regiões de sua expansão, para a Tigre a América do Sul é *a* região.

No caso das empresas produtoras de bens diferenciados, a América do Sul aparece como uma região de menor importância em seus processos de internacionalização. São os casos da Sabó, da Weg e da Marcopolo, que apesar de possuírem fábricas no subcontinente, atualmente retiram a maior parte de suas receitas internacionais de operações em outras regiões – nos casos da Embraer e das Indústrias Romi, sequer existe investimento na América do Sul.

Na área de serviços, percebe-se o interesse do Banco do Brasil e do Itaú pelos mercados dos países vizinhos, especialmente os do Cone Sul. Por sua vez, as firmas de TI têm demonstrado maior interesse pelos países industrializados, embora aproveitem oportunidades de crescimento em alguns mercados vizinhos mais desenvolvidos. A Bematech e a Stefanini, por exemplo, estão presentes na Argentina e no Chile – a última também está na Colômbia e no Peru.

Nos últimos anos, alguns conglomerados brasileiros têm se envolvido com concessões na área de infraestrutura na América do Sul. Atualmente a CCR – empresa controlada pelos grupos Camargo Corrêa e Andrade Gutierrez – possui a concessão do Aeroporto de Quito. Já a Odebrecht possui concessões rodoviárias no Peru e na Colômbia.

A Argentina é o país onde as ETNs brasileiras mais realizam atividades manufatureiras. Há um conjunto diversificado de empresas com plantas no país: os frigoríficos JBS, Marfrig e BRF; a siderúrgica Gerdau; a fabricante de autopeças Sabó; as fabricantes de materiais de construção Tigre e Votorantim; a Alpargatas, que produz têxteis e calçados; as fabricantes de veículos Agrale e Marcopolo; a Arteccla, do setor químico; a Petrobras, que possui refinarias no país; e a Natura, que produz cosméticos por meio de empresa terceirizada.



TABELA 62  
Ativos externos das principais empresas transnacionais brasileiras nos países da América do Sul, por atividade desempenhada

Posição no ranking 2013 da FDC <sup>1</sup>	Empresa	Setor principal	Atividade					
			Indústria extrativa	Indústria de transformação	Infraestrutura	Logística, transporte e distribuição	Agência bancária/comércio varejista	Escritório, vendas, marketing, assistência técnica, pós-venda <sup>2</sup>
1 <sup>a</sup>	JBS	Carnes	-	Argentina, Paraguai e Uruguai	-	-	-	Chile
2 <sup>a</sup>	Gerdaul	Siderurgia	Colômbia	Argentina, Chile, Colômbia, Peru, Uruguai e Venezuela	-	-	-	-
3 <sup>a</sup>	Stefanini	Tecnologia de informação	-	-	-	-	-	Argentina, Chile, Colômbia e Peru
4 <sup>a</sup>	Magnesita Refratários	Produtos de minerais não metálicos	-	-	-	-	-	Argentina, Chile, Colômbia, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela
5 <sup>a</sup>	Marfrig Alimentos	Carnes	-	Argentina, Chile, Uruguai	-	-	-	-
6 <sup>a</sup>	Metalfrío	Equipamentos de refrigeração	-	-	-	-	-	-
7 <sup>a</sup>	Ilbope	Pesquisas de opinião	-	-	-	-	-	Argentina, Chile, Colômbia, Equador, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela
8 <sup>a</sup>	Odebrecht <sup>3</sup>	Diversificado	Venezuela	(Braskem) Argentina, <sup>5</sup> Bolívia, Peru e Venezuela	Colômbia, Equador e Peru	-	-	(Braskem) Chile, Paraguai e Uruguai
9 <sup>a</sup>	Sabó	Autopeças	-	Argentina	-	-	-	-
10 <sup>a</sup>	Mineva Foods	Carnes	-	Paraguai e Uruguai	-	-	-	Chile, Colômbia e Venezuela
11 <sup>a</sup>	Tigre	Material de construção	-	Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, Paraguai, Peru e Uruguai	-	-	-	-
12 <sup>a</sup>	Vale	Mineração	Argentina (paralisado) Chile e Peru	Chile e Peru	-	-	-	Paraguai
13 <sup>a</sup>	Weg	Equipamentos elétricos	-	Argentina	-	-	-	Chile, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela
14 <sup>a</sup>	Suzano	Papel e celulose	-	-	-	Argentina	-	(MDS – seguros) Argentina e Colômbia
15 <sup>a</sup>	BRF	Carnes	-	Argentina	-	-	-	Uruguai, Chile e Venezuela
16 <sup>a</sup>	Camargo Corrêa <sup>3</sup>	Diversificado	-	(Alpargatas – calçados e têxteis) Argentina; (Interceam – cimento) Argentina e Paraguai	(CCR) Equador	-	-	(Alpargatas – calçados) Argentina
17 <sup>a</sup>	Embraer	Aeronáutico	-	-	-	-	-	-
18 <sup>a</sup>	Ci&T	Tecnologia de informação	-	-	-	-	-	Argentina

(Continua)

(Continuação)

Posição no ranking 2013 da FDC <sup>1</sup>	Empresa	Setor principal	Atividade					
			Indústria extrativa	Indústria de transformação	Infraestrutura	Logística, transporte e distribuição	Agência bancária/comércio varejista	Escritório, vendas, marketing, assistência técnica, pós-venda?
19 <sup>a</sup>	Marcopolo	Veículos automotores	-	Argentina e Colômbia	-	-	-	-
20 <sup>a</sup>	Artecola	Químico	-	Argentina, Chile, Colômbia e Peru	-	-	-	-
21 <sup>a</sup>	DMS Logistics	Logística	-	-	-	-	-	-
22 <sup>a</sup>	Indústrias Romi	Máquinas e equipamentos	-	-	-	-	-	-
23 <sup>a</sup>	Cia Providência <sup>4</sup>	Material de construção	-	-	-	-	-	-
24 <sup>a</sup>	Votorantim	Diversificado	Argentina, Bolívia, Colômbia e Peru	(Cimentos) Bolívia; (Metais) Peru; (Siderurgia) Argentina e Colômbia	-	-	-	-
25 <sup>a</sup>	Andrade Gutierrez <sup>3</sup>	Diversificado	-	-	Peru; (CCR) Equador	-	-	(Contax-Allus) Argentina, Colômbia e Peru; (O) Colômbia Chile e Peru
26 <sup>a</sup>	Natura	Cosméticos	-	Argentina e Colômbia	-	-	-	-
27 <sup>a</sup>	Agrale	Veículos automotores	-	Argentina	-	-	-	-
28 <sup>a</sup>	Banco Itaú	Bancário	-	-	-	-	Argentina, Chile, Colômbia, Paraguai e Uruguai	-
29 <sup>a</sup>	Bematech	Tecnologia de informação	-	-	-	-	-	Argentina e Chile
30 <sup>a</sup>	Petrobras	Petróleo e gás	Argentina, Bolívia, Colômbia, Peru, Uruguai e Venezuela	Argentina e Colômbia	Argentina	Argentina, Bolívia, Equador, Paraguai e Uruguai	Argentina, Chile, Colômbia, Paraguai e Uruguai	-
31 <sup>a</sup>	CZM	Engenharia e construção	-	-	-	-	-	-
32 <sup>a</sup>	Banco do Brasil	Bancário	-	-	-	-	-	-
33 <sup>a</sup>	Ultrapar	Petroquímica e varejo de combustíveis	-	(Oxiten) Uruguai e Venezuela	-	-	-	(Oxiten) Argentina e Colômbia

Fonte: Relatórios anuais, informações trimestrais apresentadas à Comissão de Valores Mobiliários do Brasil, formulários 20-F apresentados à Comissão de Valores Mobiliários dos Estados Unidos e websites das empresas; bases de dados de fusões e aquisições, da Thomson Reuters, e de investimentos *greenfield*, do FDI Intelligence, Fundação Dom Cabral.

Notas: <sup>1</sup> A Fundação Dom Cabral divulga anualmente, desde 2006, seu ranking das multinacionais brasileiras. A posição no ranking é determinada pelo Índice de Transnacionalidade da empresa, que é calculado por meio da média simples da participação dos ativos, das vendas e do emprego no exterior em seus respectivos totais. Na elaboração desta tabela foram consideradas apenas as empresas cujo IT era igual ou superior a 0,05.

<sup>2</sup> Foram listados apenas países nos quais a empresa não possui outro investimento.

<sup>3</sup> Os ativos do grupo relacionados às atividades de construção e engenharia não foram considerados aqui.

<sup>4</sup> Excluída por ter sido vendida à norte-americana Polymer Group Inc. em janeiro de 2014.

<sup>5</sup> Aquisição da Solvay Indupa, anunciada em dezembro de 2013 e ainda não completada.

No intuito de aprofundar o conhecimento sobre o lugar ocupado pela América do Sul nas estratégias de internacionalização das empresas brasileiras, nas próximas subseções são apresentados os casos de nove empresas, todas elas incluídas no *ranking* 2013 da FDC e com IT igual ou superior a 0,05. Buscou-se um grupo diversificado de empresas, considerando-se as seguintes variáveis: *i)* setor de atividade; *ii)* característica do produto (homogêneo/diferenciado); *iii)* utilização do produto (bem de consumo/bem intermediário/bem de capital); *iv)* tempo de internacionalização da firma; e *iv)* estratégia de internacionalização da firma (global/regional).

### 6.1 Artecola

A Artecola é uma empresa familiar fundada em 1948. Em seus primórdios, o foco da empresa era o fornecimento de tintas e colas para indústria calçadista do Vale do Rio dos Sinos, no Rio Grande do Sul. Com a crise deste setor na segunda metade dos anos 1990, a empresa decidiu diversificar sua atuação. Atualmente possui um portfólio de cerca de dois mil produtos, que englobam adesivos e laminados especiais, plásticos de engenharia, equipamentos de proteção individual (EPI) e outros insumos usados pelas indústrias têxtil, calçadista, moveleira, automotiva, de embalagens e de construção civil. Com atuação basicamente regional até o fim dos anos 1970, na década seguinte a Artecola iniciou um processo de expansão no mercado nacional, com o estabelecimento de fábricas em outros estados – atualmente a empresa possui onze plantas industriais no Brasil.

Em 1997, a Artecola abriu seu primeiro centro de distribuição no exterior, em Buenos Aires. Em 2000, foi criada uma distribuidora no México e outra no Chile. Com a presença física nestes países e a maior capacidade de entrega em tempo hábil, a Artecola conquistou grandes clientes nestes países, como a Nike, a Nestlé e a Procter & Gamble. Em 2002, a Artecola deu o passo seguinte em sua estratégia de internacionalização, com a aquisição de duas plantas industriais – da Madepa e da Madequin, na Argentina. No mesmo ano, sua unidade no México tornou-se uma empresa industrial. Em 2003, a empresa abriu um centro de distribuição e vendas no Peru. Em 2004, a Artecola adquiriu a colombiana PIN, do setor de adesivos. Em 2007, o processo de internacionalização da Artecola se acelerou, com quatro aquisições: a chilena Artiquim, a Pegamentos Sintéticos no Peru, a Asequim na Argentina e a Surna, no México. Em 2008, foi adquirida a divisão de adesivos da mexicana Probst. Finalmente, em 2013, a Artecola firmou uma *joint venture* com a Orisol para a produção de adesivo em pó na China.

A internacionalização da empresa teve como objetivo inicial aumentar a escala de produção de forma a melhorar as condições de negociação com os fornecedores de matérias-primas. A América Latina foi escolhida como destino por conta do entendimento de que as empresas europeias e norte-americanas tinham menor capacidade de competir em um ambiente instável como o da região.

Embora a empresa já exportasse para a América Latina desde 1981, o fazia de modo não sistemático e não conhecia seus clientes, que eram atendidos por revendedores locais (Machado, 2009). Atualmente, outro fator considerado importante para a atuação internacional é a diversificação de riscos. A Artecola manteve as marcas das empresas que adquiriu. Em cada país em que atua, vende os produtos produzidos localmente, mais alguns itens exportados do Brasil.

Em 2010, a Artecola foi beneficiária do primeiro financiamento em internacionalização da inovação realizado pela Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP). O projeto previa a aplicação de R\$ 1,63 milhão em recursos próprios da empresa e de R\$ 14,7 milhões em financiamento da FINEP. Do total, 49% seriam utilizados nas unidades da empresa na Argentina, Chile, Colômbia, México e Peru (FINEP, 2010).

A importância do mercado da América Latina estava estampada já no primeiro planejamento estratégico da empresa, de 1997, que estabeleceu como uma de suas metas ser uma empresa de referência na região. Porém, ao mesmo tempo em que expandiu sua atuação na América Latina, a Artecola firmou parcerias com empresas europeias que foram importantes para a incorporação de tecnologias que possibilitaram à empresa ingressar na produção de novos produtos.<sup>45</sup> Em 2012, a empresa teve faturamento líquido de R\$ 496 milhões, dos quais cerca de um quarto proveio das operações no exterior.

## 6.2 Gerdau

A Gerdau é a maior produtora de aços do Brasil e a 14<sup>a</sup> do mundo, com capacidade instalada de 25,7 milhões de toneladas por ano. A empresa iniciou suas operações em 1901, com a fábrica de pregos Pontas de Paris. Em 1948, visando tornar-se independente das importações de matérias-primas básicas, a empresa comprou sua primeira siderúrgica, a Riograndense. A partir do final dos anos 1960, e pelas décadas seguintes, a Gerdau adquiriu um grande número de concorrentes. Muitas destas aquisições ocorreram durante recessões, o que minimizou o desembolso de recursos (Bonelli, 1998).

A Gerdau especializou-se em produtos siderúrgicos relativamente simples, de baixo valor unitário, usados principalmente na construção civil e na agropecuária. Tais produtos possuem demanda relativamente dispersa, diferentemente dos aços voltados ao uso industrial, e suas escalas mínimas de produção eficiente também são menores. Sua principal matéria-prima, a sucata metálica, também é geograficamente bem distribuída. Por essas razões, faz sentido a estratégia desenvolvida pela

---

45. Na realidade, os primeiros acordos de transferência de tecnologia com empresas estrangeiras foram firmados ainda nos anos 1980, muito antes da decisão tomada pela empresa de se internacionalizar (Machado, 2009).

empresa, baseada em plantas produtivas de menor escala (*mini-mills*), localizadas próximas aos centros consumidores, de forma a reduzir os custos de transporte.

No início dos anos 1990 a Gerdau já era o maior grupo siderúrgico privado do Brasil. Apesar disso, sua participação no processo de privatização do setor no país não foi muito expressiva – a aquisição mais relevante foi a da Aços Finos Piratini. Com a forte recessão do início da década, que impactou severamente a construção civil, o setor siderúrgico viu-se com um grande excesso de capacidade instalada. Neste momento o grupo deu início a um processo de reestruturação, combinando modernização das plantas no país e ênfase no processo de internacionalização. Embora fosse uma empresa exportadora, as vendas externas serviam basicamente de variável de ajuste para as oscilações do mercado interno. Por seu turno, as usinas no exterior respondiam por 14% da capacidade anual de produção do grupo, de 4,2 milhões de toneladas em 1995 (Bonelli, 1998).

O processo de internacionalização da Gerdau teve início em 1980, com a aquisição da Laisa, única produtora de aços longos do Uruguai. Nove anos mais tarde a empresa adquiriu a canadense Courtice Steel. Em 1992 a Gerdau comprou as chilenas AZA e Indaq e em 1995 adquiriu participação minoritária na laminadora argentina Sipar. Em 1999 deu seu maior passo internacional até então, com a aquisição da norte-americana Ameristeel. Em 2002 a empresa uniu seus ativos na América do Norte com os da canadense Co-Steel, dando origem à Gerdau Ameristeel, atualmente a segunda maior fabricante de aços longos do subcontinente – com vinte unidades produtoras de aço e laminados e 61 unidades de corte e dobra e de transformação. Em 2005, a Gerdau adquiriu mais 36% das ações da argentina Sipar, o que a fez deter 74% do capital da empresa. No mesmo ano, adquiriu 57% do capital da Diaco, maior produtora de vergalhões da Colômbia – em 2008 elevou sua participação para 99%. O ano de 2006 foi marcado por várias aquisições: na América do Sul, a Gerdau venceu o leilão de privatização da Empresa Siderúrgica del Perú (Siderperú); também adquiriu vários ativos e empresas nos Estados Unidos; e, finalmente, ingressou na Europa, com a aquisição de 40% do capital da espanhola Sidenor – na qual elevou sua participação para 60% em 2008. Em 2007, a Gerdau comprou a Siderúrgica Zuliana, na Venezuela e efetuou sua maior aquisição até o momento, a da norte-americana Chaparral, pela qual desembolsou US\$ 4,2 bilhões, além da assunção de alguns passivos. Neste e em anos seguintes, a empresa fez novas aquisições nos Estados Unidos, no México, na República Dominicana e na América Central.

Conforme Gião, Ferreira e Oliveira Júnior (2008), a decisão de internacionalização da Gerdau foi influenciada pela percepção de que a empresa teria dificuldades de continuar crescendo operando apenas no mercado brasileiro – já estava sofrendo pressão dos órgãos de defesa da concorrência desde os anos 1980.

A empresa prefere adquirir participações majoritárias ou firmar *joint ventures*, em vez de realizar investimentos *greenfield*, pois desta forma pode aproveitar sua experiência em assumir empresas com problemas de gestão. Conforme um executivo da empresa, “a estória de aquisições do grupo é de comprar empresas em má situação operacional e financeira, então baratas” (*op. cit.*, 2008). Outros motivos para a preferência por aquisições é a percepção de excesso de capacidade instalada em nível mundial e a possibilidade de retenção de clientes das empresas adquiridas, o que é importante em um mercado no qual grande parte da produção é vendida a um pequeno número de grandes empresas.

Conforme Barbosa (2004), a baixa competitividade dos concorrentes locais nos países da América Latina e, também nos Estados Unidos e Canadá foi um dos motivadores do IDE da Gerdau nestes locais. A empresa possuía a percepção de que a qualquer momento algum outro grande *player* internacional poderia dominar estes mercados. Na América do Sul, o tamanho dos mercados nacionais teve pouca importância, mas seu potencial de crescimento foi levado em conta. No caso dos Estados Unidos, além do enorme mercado interno, contou a favor do investimento o fato de ser um mercado historicamente protegido por barreiras alfandegárias.

A proximidade cultural foi um fator relevante no processo de internacionalização da Gerdau, o que fez com que a América Latina figurasse como principal alternativa de destino do IDE em seus primeiros passos no exterior. A melhoria das condições econômicas na região, a partir de meados dos anos 1990, também foi um elemento importante nas decisões da empresa – conforme Barbosa (2004), a empresa cogitou realizar aquisições na Argentina, na Colômbia, no Paraguai e no Peru no início dos anos 1990, mas elas foram abortadas por causa de diferenças nos métodos de produção e por não parecerem comercialmente favoráveis.

Apesar de estar presente em vários países da América Latina, esta não constitui a principal região de internacionalização da Gerdau, posição ocupada pela América do Norte. Conforme a empresa, suas operações na América Latina compreendem dezesseis unidades de aço, 47 unidades comerciais, 29 unidades de corte e dobra e treze instalações de processamento de sucata, distribuídas em nove países. Essas operações visam atender os mercados internos desses países,<sup>46</sup> por meio de usinas de menor porte, com capacidade de produção atual de 3,2 milhões de toneladas por ano. Em 2013, as unidades da América Latina entregaram 2,8 milhões de toneladas de aço – 15,2% do total da empresa – frente a 7,3 milhões das unidades no Brasil e 6,1 milhões das plantas nos Estados Unidos e Canadá. As principais

---

46. Em 2013, a Gerdau exportou 9,3% de sua produção mundial. Do total, 80% partiram do Brasil e 16% dos Estados Unidos.

operações na América do Sul estão no Chile, Colômbia e Peru, mas a empresa também está presente na Argentina, no Uruguai e na Venezuela.<sup>47</sup>

### 6.3 Itaú Unibanco

O Itaú Unibanco – doravante chamado apenas de Itaú – é o maior banco privado do Brasil. É o resultado da fusão, anunciada em novembro de 2008, entre o Itaú e o Unibanco, então segundo e terceiro maiores bancos privados do país. O Unibanco iniciou suas operações em 1924, sob o nome Casa Bancária Moreira Salles. Já o embrião do Itaú surgiu duas décadas depois, com o nome de Banco Central de Crédito. Nas décadas seguintes, tanto Itaú como Unibanco realizaram diversas fusões, aquisições e incorporações. Nos anos 1990 e 2000, aumentaram suas participações no mercado brasileiro com a aquisição de importantes bancos estaduais privatizados – como o Banerj, o Bemge e o Banestado – assim como a incorporação de bancos privados em processo de intervenção, a exemplo do banco Nacional.

Tanto o Unibanco como o Itaú iniciaram seus processos de internacionalização nos anos 1970. O Unibanco abriu uma agência em Paris, em 1974. Cinco anos mais tarde, o Itaú abriu três agências no exterior, em Buenos Aires, Nova Iorque e Ilhas Cayman. A motivação inicial da internacionalização do Itaú foi atender empresas brasileiras que queriam fazer negócios no exterior e empresas estrangeiras que queriam fazer negócios no Brasil (Mello e Rocha, 2003; Geleilate, 2011).

A criação do Mercosul foi vista pelo Itaú como oportunidade de expansão no mercado argentino. O país vizinho vinha de um longo período de desbancarização, decorrente do efeito das elevadas taxas de inflação sobre o comportamento da população, que preferia converter suas poupanças em dólares a depositá-las nos bancos. O Itaú decidiu iniciar sua própria operação de varejo partindo do zero, em vez de adquirir um banco estabelecido, pois considerou que nenhum deles oferecia sinergia com a estratégia que esperava desenvolver (Mello e Rocha, 2003). Porém, havia o receio de que os argentinos fossem avessos a um banco brasileiro. Pesquisas contratadas pelo banco indicaram, todavia, que não havia rejeição; pelo contrário, havia até “uma admiração grande pelo Brasil, pelo tamanho do Brasil, pelo vigor da economia brasileira” (*op. cit.*, 2003, p. 218). Em pouco tempo, o Itaú já contava com 32 agências em solo argentino. Quando resolveu expandir suas operações na Argentina, no final dos anos 1990, o nível de competição já havia aumentado muito, com a entrada de vários bancos estrangeiros no país. Com isso, o Itaú optou por adquirir uma instituição existente. A compra do Banco del Buen Ayre, em 1998, agregou 62 novas agências ao Itaú na Argentina (Mello e Rocha, 2003).

---

47. A AZA, no Chile, possui capacidade anual de 520 mil toneladas de aço bruto e de 530 mil de produtos laminados. A Diaco detém um terço do mercado colombiano de aços longos comuns e possui capacidade anual de 720 mil toneladas de aço bruto e de 707 mil toneladas de laminados. A Siderperú possui capacidade de 650 mil toneladas de aço bruto e de 1.020 de produtos laminados.

Em 2007 o Itaú ingressou em dois outros mercados sul-americanos, o Chile e o Uruguai, por meio da compra das unidades pertencentes ao BankBoston – no ano anterior o Itaú já havia adquirido as operações do BankBoston no Brasil. Atualmente o Itaú é o segundo maior banco privado do Uruguai, onde opera também no segmento de cartões de crédito, por meio da OCA – maior emissora de cartões de crédito do país – e na gestão de fundos de pensão, por meio da Unión Capital. A operação no Chile também foi reforçada nos anos seguintes: em 2011, o Itaú comprou a carteira de clientes de alta renda do HSBC e em 2012 adquiriu 50% da Munita, Cruzat & Claro, empresa líder em gestão de fortunas no Chile. Finalmente, o grande salto se deu em janeiro de 2014, quando o Itaú anunciou a fusão de suas operações no país com as do Corpbanca – ainda em processo de aprovação pelos órgãos reguladores do Chile.<sup>48</sup> Conforme Colombo (2014), o banco resultante da fusão terá ativos de US\$ 45 bilhões e uma carteira de crédito de US\$ 34 bilhões.<sup>49</sup> Segundo o próprio Itaú,

o acordo representa um importante passo em nosso processo de internacionalização e em nossa estratégia de se tornar o banco líder na América Latina. Como resultado da fusão, temos a expectativa de ser o quarto maior banco do Chile e o quinto maior banco da Colômbia em termos de empréstimos em aberto” (Itaú Unibanco Holding, 2013).

O Itaú também é o maior banco em operação no Paraguai. As operações no país começaram em 1995, quando o Interbanco – subsidiária do antigo Banco Nacional criada em 1978 – foi adquirido pelo Unibanco. Em 2010, o Interbanco trocou seu nome para Itaú.

Recentemente o Itaú deu os primeiros passos em outros mercados sul-americanos. No fim de 2012, iniciou operações no segmento de banco de investimento e de grandes empresas na Colômbia e abriu um escritório de representação no Peru.

Atualmente, o Itaú está presente em dezenove países, além do Brasil. Sua atuação internacional como banco de varejo se restringe à Argentina, ao Chile, ao Paraguai e ao Uruguai. Nos demais países, e também na América do Sul, atua nos segmentos de *private banking*, *corporate & investment banking* e gestão de ativos.<sup>50</sup>

O principal motivo do relativo atraso com que os maiores bancos brasileiros iniciaram – para valer – seus processos de internacionalização foi, provavelmente, o diferencial de rentabilidade entre suas operações no Brasil e aquelas vislumbradas nas operações externas. Conforme Gradilone (2006), na ponta do lápis, a compra das operações do BankBoston no Chile pelo Itaú foi um mau negócio: “em 2005,

48. O Itaú terá o controle da empresa resultante da fusão, com 33,58% das ações, enquanto os controladores do CorpBanca ficarão com 32,92%.

49. O CorpBanca possui 217 agências no Chile e 172 na Colômbia (Colombo, 2014).

50. No México opera também no segmento de cartões de crédito.



cada real que os acionistas do Itaú investiram em seu banco no Brasil rendeu 31 centavos. Já os acionistas do BankBoston no Chile receberam apenas 17 centavos”. Contudo, a compra foi considerada importante principalmente por conta do aprendizado advindo de operar no varejo em um mercado muito competitivo, onde as taxas de juros são próximas às cobradas nos países desenvolvidos.

Ao fim de dezembro de 2013, o Itaú possuía uma carteira de crédito de R\$ 36,2 milhões nas operações sul-americanas – o que correspondia a 8,8% do saldo de suas operações de crédito totais. Em termos de ativos, a maior operação sul-americana é a do Chile, com R\$ 31,1 bilhões, seguida pela do Uruguai, com R\$ 9,9 bilhões, a do Paraguai, com R\$ 7 bilhões, e a da Argentina, com R\$ 5,1 bilhões.

Conforme o próprio Itaú (Itaú Unibanco Holding, 2013),

a América Latina é prioridade em nossos planos de expansão internacional devido a sua proximidade geográfica e cultural com o Brasil. Nosso objetivo é sermos reconhecidos como o ‘banco da América Latina’ e nos tornarmos referência na região, para todos os serviços financeiros fornecidos a pessoas físicas e jurídicas.

Segundo executivos entrevistados por Geleilate (2011), o banco não tem nenhuma intenção de operar no varejo fora do mercado latino-americano. A estratégia de mercado do Itaú “é consolidar nossa participação de liderança no mercado interno brasileiro e aumentar de forma agressiva a nossa participação em outros importantes mercados em países como Chile, Peru, Colômbia, México e Argentina” (Itaú Unibanco Holding, 2013). Nas palavras do vice-presidente do Itaú, Ricardo Marino, “nossa intenção é ser, em pouco mais de cinco anos, um legítimo banco latino-americano, porque hoje isso não existe” (Colombo, 2014).

#### 6.4 Marcopolo

A Marcopolo é uma das maiores fabricantes de carrocerias de ônibus do mundo. Fundada em 1949, a empresa possui mais de 40% de participação no mercado brasileiro – 56% no segmento de ônibus rodoviários (Marcopolo, 2013).

A internacionalização da empresa começou por via de exportações, ainda nos anos 1960, para países da América do Sul. Inicialmente os ônibus eram vendidos prontos, mas na década seguinte a empresa passou a exportar também na forma de *kits* desmontados (*completely knocked down* – CKD), que eram montados por empresas locais sob a assistência técnica da Marcopolo. A primeira fábrica no exterior foi instalada em Portugal, em 1991. O principal objetivo deste investimento foi acessar tecnologias mais avançadas, além de conseguir acesso ao mercado da Comunidade Europeia (Rosa e Rhoden, 2007).

A partir da segunda metade dos anos 1990, a Marcopolo acelerou seu processo de internacionalização, adotando uma estratégia de inserção em países membros de

blocos econômicos regionais (Macadar, 2009). Em 1998 a empresa instalou uma fábrica na Argentina – desativada em 2001. Em 1999 inaugurou uma planta no México, então seu principal mercado externo. Em 2000 constituiu a Superpolo na Colômbia, *joint venture* com o grupo colombiano Fanalca. No ano seguinte a empresa abriu uma fábrica na África do Sul e constituiu uma *joint venture* na China, onde fabrica peças e componentes para carrocerias de ônibus. Em 2006, a Marcopolo firmou uma *joint venture* com a indiana Tata Motors. Nesta parceria, que hoje possui duas plantas na Índia, a Tata fornece os chassis e efetua a venda do produto acabado, enquanto a Marcopolo monta a carroceria. Em 2007, a Marcopolo adquiriu participação na Loma Hermosa, controladora da Metalpar Argentina. Com isso, voltou a produzir no país vizinho – que, desde o fechamento da fábrica de 2001, vinha sendo atendido por exportações.

Por conta da valorização do real a partir de 2004, que pressionou as margens operacionais da empresa, a Marcopolo alterou sua estratégia em mercados externos, que era baseada na exportação de partes e componentes fabricados no Brasil para montagem final em suas plantas no exterior. A empresa decidiu ampliar o atendimento de mercados externos a partir de produção no exterior, diminuindo as exportações a partir do Brasil, tanto de partes e peças como de produtos acabados. A taxa de câmbio afetou também a escolha de fornecedores da empresa, que passou a buscá-los no mercado global, inclusive para o atendimento das fábricas no Brasil (Trevisan, 2006). Do ponto de vista da firma, estes investimentos passaram a ser não apenas *market seeking*, mas também *resource seeking*. Se anteriormente a escolha da localização no exterior baseava-se na facilidade logística e na redução de custos com impostos de importação, esta passou a considerar também os diferenciais de custo de insumos (Rosa e Rhoden, 2007).

O processo de internacionalização da Marcopolo seguiu de perto o previsto pelo modelo de Uppsala,<sup>51</sup> com o aumento gradativo do grau de comprometimento dos recursos da firma conforme a sequência exportação – licenciamento/assistência técnica – investimento direto. A empresa também privilegiou mercados mais próximos psicologicamente, e já atendidos por meio de exportações, em seus primeiros investimentos no exterior: Portugal, Argentina, México, Colômbia. Só depois se aventurou em países como China, Índia e África do Sul. Em 2013, suas plantas no Brasil produziram 20.188 unidades, enquanto as instaladas no exterior produziram 10.254, das quais 1.132 na Argentina e 904 na Colômbia (Marcopolo, 2013).

---

51. Ver Johanson e Vahlne (1977).

## 6.5 Marfrig

A origem do Marfrig remonta a 1986, quando seus controladores iniciaram sua atuação no mercado de distribuição de carnes. Em 2000, constituíram o Marfrig Frigoríficos e arrendaram uma planta de abate e processamento de bovinos no Mato Grosso do Sul. No ano seguinte, a empresa arrendou outra planta, no estado de São Paulo e começou a exportar. Após alguns anos de crescimento avassalador, o Marfrig consolidou sua atuação na área de proteína animal – produção, abate, processamento, comercialização e distribuição, incluindo a provisão de insumos para grandes cadeias globais de restaurantes, como McDonald's e Subway.

O processo de internacionalização do Marfrig teve início em 2006, um ano antes da abertura de seu capital em bolsa de valores, e prosseguiu em ritmo intenso até 2011. Neste período o Marfrig expandiu-se principalmente via aquisições. No Uruguai foram adquiridos os frigoríficos La Caballada, Tucuaembó, Colonia e Inaler – o que tornou o grupo Marfrig o maior exportador de carne bovina do país –, e a Zenda, empresa especializada na produção e venda de couros para a indústria automobilística. No Chile o Marfrig comprou o Frigorífico Patagônia, especializado no abate de cordeiros, e a Quinto Cuarto, maior importadora de carnes do país. Na Argentina foram adquiridas a Argentine Breeders & Packers, principal empresa do nicho de carne bovina de qualidade superior para exportação, a Mirab, líder no mercado argentino de *meat snacks*, com subsidiária nos Estados Unidos, e o frigorífico Quickfood, dono da marca Paty, líder no mercado argentino de hambúrgueres. Além das aquisições na América do Sul, o Marfrig realizou outras na Europa e nos Estados Unidos – as principais foram a da britânica Moy Park, em 2008, e da norte-americana Keystone Foods, em 2010.

As principais motivações para a internacionalização do Marfrig foram a busca de eficiência, a mitigação de riscos por meio de diversificação geográfica e de produtos, e a consolidação de plataforma global visando ao atendimento de clientes de atuação mundial, como as cadeias de *fast food*. Os investimentos na Argentina e no Uruguai estão relacionados principalmente ao objetivo de diversificação de riscos de ordem sanitária, uma vez que o Brasil possui restrições para exportação de alguns produtos devido a problemas de rastreabilidade e de certificação do rebanho bovino. Já os investimentos na Europa e nos Estados Unidos visaram a diversificação de produtos e a sua consolidação como plataforma global.

A grande quantidade de aquisições em um período curto de tempo – segundo Vieira (2012) foram quarenta empresas em apenas seis anos – acabou elevando demasiadamente o nível de endividamento do Marfrig.<sup>52</sup> Para reduzi-lo, a empresa precisou realizar uma série de desinvestimentos. Em 2011, o Marfrig efetuou

52. No fim de 2012, as dívidas do grupo correspondiam a 4,3 vezes o LAJIDA (lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização).

uma troca de ativos com a brasileira BRF, que incluiu a cessão de sua participação acionária no Quickfood e a transferência de quatro plantas deste para o Marfrig Argentina. Conforme a empresa, o negócio estaria de acordo com sua estratégia de redução da operação na Argentina, com concentração na exportação de cortes nobres. Em 2013, em uma transação de R\$ 5,8 bilhões, que envolveu também o repasse dos ativos da Seara, o Marfrig vendeu a uruguaia Zenda para o concorrente JBS.

Em 2013, as operações na Argentina, Chile e Uruguai responderam por 10,8% da receita líquida do grupo Marfrig. A operação brasileira, por 35,3%. O restante proveio das controladas Moy Park (25,2%) e Keytone Foods (28,7%).

## 6.6 Natura

A Natura é a maior empresa brasileira de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos – em 2013, obteve uma participação de mercado de 21,1% no Brasil. Também é a maior empresa do país que atua sob o sistema de vendas diretas, contando atualmente com uma rede de 1,29 milhão de revendedoras (chamadas internamente de consultoras).

A Natura foi fundada em 1969, com a abertura de uma pequena loja em São Paulo, onde eram vendidos produtos próprios fabricados com substâncias naturais. Em 1974 a empresa ingressou no ramo das vendas diretas. Conforme Contador e Stal (2010), a opção pela abertura de franquias foi descartada pelo receio de perda de controle sobre a qualidade do atendimento. Até o final dos anos 1980, a Natura teve seu crescimento protegido pela política comercial brasileira, que tributava pesadamente os produtos importados com os quais a empresa concorria. Por isso, as empresas nacionais do setor sofreram um baque com a abertura comercial – ocorrida em meio a uma severa recessão – do início dos anos 1990. Muitas fecharam ou foram compradas por estrangeiras. A Natura recusou várias propostas de compra e passou a investir em programas de qualidade e tecnologia.

O processo de internacionalização da Natura teve início em 1982, no Chile. O modelo adotado foi o mesmo usado no Brasil, de vendas diretas, operado por um distribuidor local, que importava os produtos do Brasil. A experiência, contudo, foi um enorme fracasso.

Somente em 1994 a Natura veio a estabelecer suas primeiras filiais, com a montagem de centros de distribuição e de formação de consultoras de vendas na Argentina, no Chile, no Peru e em Portugal. A decisão pela América Latina e Portugal foi muito influenciada pela proximidade física – no primeiro caso – e pelas afinidades culturais, em ambos os casos. Contudo, o investimento em Portugal não foi bem sucedido e, em 1998, a empresa deixou o país.

A expansão da Natura nos países vizinhos visou fundamentalmente ampliar seu mercado, que foi, de certa forma, entendido como uma extensão natural do mercado brasileiro. Outros objetivos estipulados pela empresa foram o de se proteger contra as oscilações do mercado brasileiro e, também, “dar o troco na concorrência”, que estava entrando no Brasil (Netz, 1997). Conforme Gomes (2006), pesquisas indicavam que a venda direta era promissora na região, uma vez que a América Latina é a região do mundo onde há a maior penetração desta modalidade de venda. Contudo, a empresa teve dificuldade em conciliar sua cultura à dos países vizinhos. Mazzola (2008) acredita também que a reprodução do sistema de vendas diretas acabou esbarrando em uma saturação do mercado destes países, pois as possíveis vendedoras já estavam associadas a marcas concorrentes como a Avon e a empresas locais.

Em 2004, as operações internacionais respondiam por menos de 3% da receita bruta da empresa. Nesse ano, a Natura abriu seu capital na Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa). No ano seguinte, iniciou suas operações no México e abriu uma loja em Paris, a primeira da empresa fora do país. O objetivo maior dessa empreitada foi o de elevar a reputação da marca, principalmente nos outros mercados onde atua. Em 2007, a Natura ingressou na Colômbia e na Venezuela. Contudo, encerrou sua operação venezuelana dois anos depois, devido ao risco cambial e também “porque o ambiente institucional estava muito desequilibrado” (Risco institucional..., 2009). Em 2012, a Natura comprou o controle da australiana Aesop, que atua em onze países. Atualmente a marca Natura está presente nos mercados de Chile, México, Peru, Argentina, Colômbia e França e, por meio de distribuidores, os produtos também chegam à Bolívia.

Recentemente, a Natura decidiu por uma estratégia de ampliação da produção local nos países em que está presente. Uma das razões é adaptar os produtos às preferências dos consumidores – apesar de os países latino-americanos serem usualmente tidos como culturalmente similares, existem diferenças substanciais de gostos no que se refere ao uso de produtos de higiene pessoal, perfumes e cosméticos. Quando a participação da empresa nestes mercados era muito pequena, tal estratégia não era viável. Além disso, a produção local possibilita reduzir custos, não apenas de transporte, mas todo o pacote embutido no conceito de *custo Brasil*. Em seu relatório anual de 2012, a Natura afirma que tem como meta alcançar um índice de 30% de comercialização de produtos produzidos localmente, por meio de terceiros. Atualmente, a produção local terceirizada abrange perfumes, hidratantes e maquiagem na Argentina; xampu e perfumes no México; e perfumes, sabonetes e hidratantes na Colômbia.

Conforme Natura (2013), em 2013 as operações internacionais representaram 14,4% da receita total da empresa. Foram R\$ 886,8 milhões nos países em que as

operações já estão consolidadas – Argentina, Chile e Peru – e R\$ 363,1 milhões nos países onde ainda estão em implantação – Colômbia e México. Segundo a Natura, as operações consolidadas já são lucrativas, e as em implantação deixaram de dar prejuízo.

### 6.7 Odebrecht

A construtora Norberto Odebrecht foi fundada em 1944, no estado da Bahia. No final dos anos 1960 já era uma das maiores do Nordeste. No período do “milagre econômico” (1968-1973) a construtora consolidou sua atuação em nível nacional, vindo a assumir posição de destaque na execução das obras do II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND). Com isso, a empresa internalizou conhecimentos sobre técnicas de engenharia de ponta e técnicas de gerenciamento de grandes projetos simultâneos (Brito, 2008). Atualmente a Odebrecht é a maior empresa de engenharia e construção da América Latina.

A atuação internacional da Odebrecht começou em 1976, com a inauguração de uma subsidiária no Paraguai, voltada à prestação de assistência técnica a obras que se desenvolveram no entorno na hidrelétrica de Itaipu. Em 1979 a empresa realizou suas primeiras obras no exterior – a usina hidrelétrica de Charcani V, no Peru, e as obras do desvio do rio Maule, para a construção da hidrelétrica Colbún-Machicura, no Chile. Segundo Emilio Odebrecht (2008), foi naquele ano que a empresa tomou, de fato, a decisão de se internacionalizar, a partir da percepção de que o crescimento brasileiro dos anos 1970 não era sustentável.

Em 1982, a empresa chegou ao continente africano, construindo uma hidrelétrica em Angola. Em 1986, a Odebrecht realizou sua primeira obra na Argentina, a hidrelétrica de Pichi-Picún-Leufú, e, no ano seguinte, construiu a primeira fase do sistema de irrigação de Santa Helena, no Equador. Em 1988, a Odebrecht entrou em Portugal, que havia recém ingressado na Comunidade Econômica Europeia, com a aquisição da empresa José Bento Pedroso & Filhos. Nos anos seguintes, Portugal foi beneficiado pelos recursos comunitários para obras de infraestrutura (Brito, 2008). Em 1991 a Odebrecht ingressou no mercado dos Estados Unidos, ao vencer concorrência internacional para a construção de metrô em Miami. Em 1993, a Odebrecht já era uma empresa plenamente internacionalizada: realizou negócios em 19 países, incluindo todos os sul-americanos, com exceção de Guiana e Suriname (*op. cit.*, 2008).

Nas palavras de Emilio Odebrecht (2008),

quando tomamos a decisão de ir para o exterior, era natural que nossa caminhada nos levasse, em um primeiro momento, a cruzar as fronteiras da América do Sul. [No início, o modelo era a exportação de serviços a partir do Brasil.] A atuação se baseava na visão estratégica de que deveríamos buscar boas oportunidades, com o

menor risco possível quanto aos ambientes políticos, empresariais e operacionais e tendo especialmente como premissa ir para onde houvesse interesse do governo brasileiro em estreitar relações com o país-cliente.

A forte relação com a diplomacia brasileira é uma marca do desenvolvimento internacional da Odebrecht. De acordo com Brito (2008), a intermediação do governo brasileiro foi essencial para a participação da empresa em seu primeiro projeto em Angola, por exemplo. Ainda segundo Emilio Odebrecht, a empresa optou por iniciar sua internacionalização pela América Latina e pela África Austral, regiões onde os hábitos e o idioma não foram obstáculos e a cultura, inclusive a política, era similar à brasileira (Odebrecht, 1991).

Conforme Fleury e Fleury (2012), a vantagem competitiva da Odebrecht no mercado internacional de construção, especialmente em locais turbulentos como a África e os países andinos, é a cultura de descentralização administrativa e de participação nos resultados. Para o cliente, isso significa agilidade e flexibilidade na prestação dos serviços. Além disso, a empresa evita adquirir outras firmas nos países em que atua, preferindo, sempre que possível, estabelecer parcerias – sob a forma de consórcio, acordo, *joint venture* etc. – com empresas locais ou mesmo estrangeiras, de forma a reduzir os riscos e estreitar os laços com as comunidades locais (Brito, 2008).

A Odebrecht enfrentou problemas no Equador. Em 2008, foi expulsa do país por conta de supostamente não ter corrigido falhas na construção da hidrelétrica de San Francisco – à época, a Odebrecht estava envolvida em outros quatro projetos no Equador. A empresa se defendeu afirmando que a usina estava operando com capacidade superior àquela para a qual havia sido projetada. O governo equatoriano chegou a ameaçar não pagar o financiamento concedido pelo BNDES, baseando-se em um relatório da Comissão de Auditoria Interna que apontou irregularidades no financiamento. O argumento foi o de que a dívida era da construtora e não do país (Jardim, 2008). Como o financiamento contava com a garantia do Banco Central do Equador, por meio do CCR, um eventual não pagamento colocaria em risco a credibilidade deste sistema, que tem se mostrado importante para o financiamento de obras na América do Sul. Contudo, a ameaça não se confirmou e o financiamento foi honrado. Em 2012, a Odebrecht voltou ao Equador, para a construção da hidrelétrica Manduriacu, que também obteve financiamento do BNDES (Mello, 2012).

Em 2012, a Odebrecht atuou em obras em quatro países da América do Sul. Na Venezuela estava construindo linhas de metrô e casas populares. Na Argentina, estava envolvida na construção de um sistema de trens subterrâneos e de uma estação de tratamento de águas. Na Colômbia entregou uma rodovia. No Peru, estava envolvida na construção de uma hidrelétrica, de uma rodovia e do trem



elétrico de Lima. Além disso, no mesmo ano venceu concorrências públicas para a construção de uma rodovia e para a realização de obras de terraplenagem de uma refinaria no Equador. Ainda em 2012, o grupo Odebrecht criou a Latinvest, empresa que administra ativos e investe em projetos de infraestrutura de transporte e logística na América Latina. Atualmente, a Latinvest possui participações nos projetos rodoviários IIRSA Norte, IIRSA Sul e Rutas de Lima, no Peru, e Ruta del Sol, na Colômbia. Também é sócia no projeto Kuntur, um gasoduto no Peru.

A receita bruta do grupo Odebrecht alcançou R\$ 84,8 bilhões em 2012. Deste total, 34,6% vieram da área de engenharia e construção e 49,9% da petroquímica (Braskem). O Brasil foi a origem de 56,6% das receitas, a América Latina e Caribe, de 27,7%, a África de 3,2%, e os 12,5% restantes vieram da atuação na América do Norte, Europa, Ásia e Oriente Médio.

### 6.8 Petrobras

A Petrobras é a maior empresa brasileira. Permanece sob o controle do Estado desde sua criação, sob o clima da campanha “o petróleo é nosso”, em 1953. Contudo já não detém o monopólio do setor, eliminado da Constituição Federal em 1995.<sup>53</sup>

Sua internacionalização teve início nos anos 1970, com a criação da subsidiária Braspetro, em 1972, pouco antes do primeiro choque do petróleo, ocorrido no ano seguinte. Com a súbita elevação da cotação internacional, a necessidade premente da Braspetro passou a ser procurar petróleo no exterior, já que a produção interna era muito pequena em relação à demanda, e negociar contratos de suprimento de prazos mais dilatados. Por meio de *joint ventures* com grandes empresas do setor, a Petrobras iniciou atividades de prospecção em diversos países, notadamente no Oriente Médio e no Norte da África. Contudo, a intensificação do nacionalismo petrolífero nos grandes países produtores a partir do final dos anos 1970 diminuiu o ânimo da empresa em relação às atividades no exterior. Até o fim dos anos 1990, a atividade internacional da Petrobras praticamente se restringiu aos segmentos *upstream* – exploração e produção, muitas vezes por meio de contratos de prestação de serviços – visando ao atendimento da demanda brasileira, com pouca atividade *downstream*.

A Petrobras conseguiu passar, incólume, à onda de privatizações que tomou a América do Sul nos anos 1990, porém não evitou a quebra de seu monopólio, aprovada pelo Congresso em 1995. As mudanças nas políticas domésticas para o setor impactaram a estratégia de internacionalização da empresa. Se nos anos 1970 a preocupação era garantir suprimento, no fim da década de 1990 passou a ser garantir novas reservas, pois as reservas brasileiras não lhe eram mais exclusivas.

53. O monopólio da empresa, instituído em 1953, era exercido sobre a exploração, produção, refino e transporte de petróleo – apenas o segmento de distribuição ficou de fora.



A Petrobras colocou, então, em prática uma política agressiva de internacionalização (Fuser, 2010, p. 59), com foco na América do Sul, região que oferecia, por motivos geográficos, uma evidente vantagem comparativa para a empresa brasileira. Entre 1996 e 2002, a Petrobras lançou seus tentáculos em todos os países da América do Sul, à exceção de Guiana e Suriname.

Fuser (2010) considera que os investimentos na América do Sul obedeceram a uma lógica essencialmente empresarial, voltada à diversificação e à integração vertical dos ativos externos, aproveitando oportunidades abertas pela desregulamentação e privatização do setor de energia na região. Na maior parte de suas operações no entorno do Brasil, a Petrobras se comportou como qualquer empresa multinacional maximizadora de lucro, e não como ente estatal guiado por outras motivações – uma exceção foi o caso da Bolívia, onde a empresa assumiu a missão estratégica de assegurar o suprimento de gás natural à indústria brasileira. Apesar disso, Fuser (2010) avalia que a Petrobras passou “a desempenhar um papel relevante na integração regional sul-americana, o que aproximou seus objetivos empresariais das metas políticas do governo brasileiro em sua atuação externa”. O mesmo autor chama a atenção para a dimensão simbólica da atuação da Petrobras nos países vizinhos,

em que convivem traços positivos – sua participação como instrumento do desenvolvimento dos recursos naturais nas nações onde está instalada – e negativos, associados à imagem do Brasil como um país de vocação hegemônica e, aos olhos dos vizinhos, inclinado a estabelecer relações assimetricamente vantajosas, em proveito próprio (Fuser, 2010).<sup>54</sup>

O Plano Estratégico 2000-2010 da Petrobras explicitou importante papel para as suas atividades internacionais, incluindo o ingresso em atividades *downstream*, além das *upstream*, destacando dois objetivos: *i*) tornar-se uma empresa integrada de energia – e não apenas de petróleo; e *ii*) conquistar o posto de companhia líder do setor na América Latina. Neste cenário, a América do Sul ganhou destaque, “tanto pelos vizinhos terem ingressado na onda de liberalização quanto pela proximidade geográfica e a consequente sinergia infraestrutural e de projetos” (Desiderá *et al.*, 2014). Em 2013, a América do Sul respondeu por 76% da produção de petróleo no exterior da Petrobras. A região também representava 64% das reservas internacionais da empresa.

A operação internacional mais importante da Petrobras foi constituída na Argentina, onde a empresa atua em toda a cadeia de valor de energia. Suas atividades no país começaram em 1990, com estudos exploratórios na Bacia San Julian Marina.

54. Visando facilitar sua internacionalização, a empresa chegou a anunciar a mudança de seu nome comercial para Petrobrax, em dezembro de 2000. Entre os diversos argumentos em favor da alteração, constava o de que havia uma excessiva associação do nome Petrobras com o Brasil. Buscava-se, então, evitar passar a ideia de um “imperialismo brasileiro invadindo os países vizinhos” (Santos e Clemente, 2000).

Em 1993, entrou no segmento *downstream*, por meio da BR Distribuidora, que vendia derivados de petróleo exportados do Brasil. Em 1997 adquiriu os direitos de exploração do bloco Puesto Zuñiga, na bacia de Neuquén (Pinto, 2011). Em 2000, a Petrobras obteve a refinaria Bahia Blanca, uma rede de 734 postos de abastecimento e a empresa EG3, em uma troca de ativos com a espanhola Repsol. Em 2002, ajudada pela desvalorização do peso argentino, que baixou o valor dos ativos em dólar ao mesmo tempo em que aumentou o peso da dívida da empresa, a Petrobras comprou a Pecom (Pinto, 2011). Com isso tornou-se proprietária de oleodutos e gasodutos, duas hidrelétricas, cinco unidades petroquímicas e ganhou participação na Transportadora Gas Del Sur, na Empresa de Transmissão e Distribuição de Eletricidade (Transener) e na Genelba (responsável por 10% da energia elétrica da Argentina). Com isso, a Petrobras tornou-se a segunda maior empresa petrolífera da Argentina. No mesmo ano, comprou também a Petrolera Santa Fé. Atualmente a Petrobras produz petróleo e gás em vários campos na Argentina e detém uma rede de 268 postos de combustíveis.

Após a operação argentina, a segunda mais importante da Petrobras fora do Brasil foi constituída na Bolívia, onde ingressou em 1996. Depois da promulgação da Lei dos Hidrocarbonetos (Lei n. 1.689/1996), em abril de 1996 – que estabeleceu que a exploração e a produção de hidrocarbonetos na Bolívia seriam realizadas exclusivamente por empresas privadas, mediante contratos de risco compartilhado –, a Petrobras investiu fortemente no país (Fuser, 2010). Diante do desinteresse das companhias privadas atuantes na Bolívia, a Petrobras assumiu a responsabilidade pela construção do Gasoduto Bolívia-Brasil (Gasbol), garantindo para si o controle sobre o trecho brasileiro e a posição de “carregador” exclusivo do gás boliviano (Pinto, 2011). Com a privatização de ativos *downstream* em 1999, a Petrobras adquiriu as refinarias Gualberto Villaroel e Guillermo Elder Bell, em parceria com a argentina Pecom, que também foi adquirida pela empresa brasileira, em 2002.

A Petrobras sofreu um duro golpe com a nacionalização dos hidrocarbonetos na Bolívia – realização de promessa de campanha do então candidato Evo Morales à presidência do país. No dia 1º de maio de 2006, o governo boliviano anunciou a medida, repetindo ato semelhante realizado por governos militares em 1937 e 1969. As principais mudanças foram: *i*) a estatal Yacimientos Petrolíferos Fiscales de Bolívia (YPFB) recuperaria a propriedade sobre toda a produção de hidrocarbonetos, assumindo o monopólio sobre a comercialização e o poder de definir os preços e os volumes de produção; *ii*) o Estado recuperaria o controle sobre diversas empresas da cadeia de petróleo e gás, o que, na prática, significava a expropriação das ações necessárias para a retomada do controle; *iii*) as companhias estrangeiras que operavam no país por meio de contratos assinados nos anos 1990 (considerados ilegais) teriam de regularizar sua situação em até 180 dias, ou deixar o país; e *iv*) as companhias que operavam campos considerados de alta produtividade passariam

a recolher para o Estado o equivalente a 82% do valor produzido – anteriormente era 50% (Pinto, 2011). Àquela altura, a Petrobras já havia investido US\$ 1,5 bilhão na Bolívia, além de outros US\$ 2 bilhões na construção do Gasbol. Era a maior empresa da Bolívia, respondendo por 15% do PIB do país.<sup>55</sup> Após o anúncio da decisão, o exército do país passou a vigiar as instalações das empresas estrangeiras de petróleo e gás instaladas na Bolívia.

O Brasil não tinha acordo de proteção de investimentos com a Bolívia, mas a Holanda, sede da subsidiária da Petrobras que controlava seus ativos na Bolívia, possuía, e isso poderia ter sido invocado em defesa da companhia, mas não o foi. Após a nacionalização dos hidrocarbonetos pelo governo boliviano, a Petrobras celebrou novos contratos de partilha de produção e continuou a operar no país. Contudo, não aceitou ser sócia minoritária da YPFB nas refinarias, e por isso vendeu sua participação nelas por US\$ 112 milhões (Pinto, 2011). A nova Constituição do país, em vigor desde 25 de janeiro de 2009, proíbe a propriedade privada de recursos de petróleo e gás, o que implicou na perda definitiva das reservas que a Petrobras possuía no país. Atualmente, a Petrobras atua na exploração e na produção de gás, com participação em seis blocos, dos quais opera três. Também detém 11% de participação na GTB, proprietária da seção boliviana do gasoduto Bolívia-Brasil, e de 44,5% na Transierra, que controla o gasoduto Yacuiba-Rio Grande, que liga o gasoduto Bolívia-Brasil aos principais campos de gás do país. Depois de anos sem novos investimentos na Bolívia, em 30 de dezembro de 2012 a Petrobras venceu uma licitação para explorar um campo de gás natural no Departamento de Santa Cruz, no qual operará como prestadora de serviço à estatal boliviana YPFB. Todavia, não foi revelado o investimento previsto nem o tamanho das reservas (Petrobras, 2013).

Outra operação da Petrobras com histórico de turbulências é a do Equador. A companhia iniciou suas atividades no país em 1996, no segmento *upstream*. Ao adquirir a argentina Pecom em 2002, a Petrobras absorveu os ativos desta no Equador, incluindo dois blocos de exploração e produção de petróleo. Um destes blocos situa-se no interior do Parque Nacional Yasuní, área de proteção ambiental que faz parte do território dos índios Huaorani. Por conta disso, a Petrobras tornou-se alvo de uma campanha movida por entidades indígenas e ambientalistas contra a exploração de petróleo na área. Em 2004, o Ministério do Meio Ambiente do Equador suspendeu os trabalhos da Petrobras na região. Contudo, em 2007, Brasil e Equador fecharam um acordo que permitiu a retomada do projeto, embora a resistência dos movimentos indígenas e ambientalistas tenha permanecido.

---

55. Conforme Fuser (2010), quando Evo Morales chegou à presidência da Bolívia, a Petrobras era dona de 45,9% das reservas provadas de gás e de 39,5% das de petróleo, além de controlar as duas maiores refinarias do país.

Em 2006, o governo do Equador deu início a uma série de reformas regulatórias e tributárias atinentes ao setor de hidrocarbonetos, com grandes reflexos sobre a rentabilidade das empresas estrangeiras atuantes no setor. Em 2010, entrou em vigor uma emenda à lei de hidrocarbonetos, que tornou obrigatória a migração de empresas estrangeiras com atividades de exploração e produção para a modalidade de prestação de serviços. A Petrobras não aceitou a migração e deixou as atividades nos dois blocos nos quais tinha participação. Conforme a emenda à Lei dos Hidrocarbonetos, o governo equatoriano deve compensar financeiramente a empresa em montante equivalente aos investimentos não amortizados. Porém, até o fim de 2013, isso ainda não havia sido efetivado.<sup>56</sup> Com essa retirada, a atuação da Petrobras no Equador atualmente se encontra restrita à sua participação acionária no Oleoduto de Crudos Pesados, que desde 2004 transporta petróleo da Bacia do Oriente equatoriano até o Pacífico.

Na Venezuela, a Petrobras ingressou em 2003. Três anos depois, os presidentes da Petrobras e da PDVSA acordaram que, em troca da participação da PDVSA na refinaria Abreu e Lima, a Petrobras participaria da exploração do bloco de Carabobo, na faixa do Orinoco. Contudo, em janeiro de 2010, a Petrobras desistiu de participar, justificando inviabilidade econômica do projeto. Atualmente a Petrobras participa, em parceria com a PDVSA e outras empresas, em quatro empresas que operam campos petrolíferos em terra na Venezuela.

No Paraguai, a Petrobras entrou, em 2006, no segmento de distribuição e comercialização de combustíveis e lubrificantes. Atualmente possui 21% do mercado, sendo a empresa líder, com 166 postos de combustíveis.

No Chile, a Petrobras atua no varejo de combustíveis desde 2009, quando adquiriu a participação da ExxonMobil na Esso Chile e em outras empresas associadas. Com isso, a empresa passou a ter 16% do mercado varejista e 7% do mercado industrial do país. Nos últimos anos a rede se expandiu e conta atualmente com 253 postos. A empresa possui também uma fábrica de lubrificantes, adquirida da Chevron em 2009, por US\$ 12 milhões.

---

56. Em março de 2011, o Ministério dos Hidrocarbonetos do Equador editou uma nota oficial por meio do qual informava à Petrobras Argentina, proprietária dos blocos, que estava analisando e estruturando uma nova estrutura regulatória para determinar o valor da indenização, em vez de aplicar as provisões da emenda. Em abril do mesmo ano a companhia respondeu que rejeitava os termos, dizendo que os mesmos não cumpriam as condições estabelecidas pela emenda. Na ausência de novos movimentos por parte do governo do Equador, a Petrobras Argentina comunicou ao governo equatoriano, em dezembro de 2011, que iria dar início a um litígio no ICSID, uma vez que há um Tratado para a Promoção e Proteção Recíproca de Investimentos entre Argentina e Equador, caso não se chegasse a um acordo em até seis meses. Em abril de 2012, o ministro de Recursos Naturais Não Renováveis chegou a anunciar que o Equador iria indenizar a Petrobras em US\$ 217 milhões, porém dias depois voltou atrás, dizendo que a negociação ainda estava em andamento e que o número final não estava fechado (Equador, 2012). Não tendo chegado a um acordo com o governo equatoriano, a Petrobras Argentina notificou-o, em junho de 2013, que iria finalmente submeter a disputa à arbitragem internacional. Conforme a empresa, até 31 de dezembro de 2013 não se havia chegado a uma solução à disputa (Petrobras Argentina, 2013).

A Petrobras entrou no Uruguai em 2004, quando adquiriu 55% da distribuidora de gás Conecta, que distribui gás por meio de gasodutos para o interior do país. Em 2006, foi adquirida participação de 66% na Gaseba Uruguay, que distribui gás em Montevideu. No mesmo ano, a Petrobras adquiriu 89 postos de combustíveis da Shell, que detinha, à época, 22% do mercado do país. Vinha atuando desde 2010 também em exploração, mas em outubro de 2013 vendeu a participação que tinha em dois blocos para a Shell, por US\$ 17 milhões.

A Colômbia foi o país por onde a Petrobras iniciou seu processo de internacionalização, em 1972. Depois de um período ausente, voltou às atividades de exploração em 1986. Nos anos 1990 e 2000 a empresa continuou suas atividades exploratórias, realizando importantes descobertas no país. Contudo, em setembro de 2013, de acordo com sua nova orientação estratégica, vendeu 100% das ações de sua subsidiária Petrobras Colombia para a Perenco, por US\$ 380 milhões. A transação incluiu participações em onze blocos de exploração e produção em terra, além de ações nos oleodutos de Colombia e Alto Magdalena. A empresa manteve seus blocos de exploração em mar, além de um bloco em terra, uma fábrica de lubrificantes e a rede de 101 postos de combustíveis.

A Petrobras iniciou suas operações no Peru em 1996. Em 2013, participava na exploração de três bacias, estando presente em cinco blocos terrestres, sendo quatro em exploração e um em produção. Contudo, em novembro desse ano, a empresa assinou a venda de sua subsidiária Petrobras Energia Peru, titular dessas participações, para a China National Petroleum Corporation (CNPC), por US\$ 2,6 bilhões. A transação ainda aguarda a aprovação dos órgãos reguladores do país.

Os desinvestimentos ocorridos na América do Sul – assim como em outras partes do mundo – em 2013, estão relacionados à redefinição de prioridades decorrente dos vultosos investimentos necessários para o desenvolvimento da produção de petróleo e gás no Brasil na camada geológica pré-sal, cujas reservas foram descobertas em 2007. Isso fica bastante evidente quando se comparam os percentuais de recursos destinados à área internacional nos planos de negócios da Petrobras anteriores e posteriores à descoberta. O plano de negócios 2006-2010, por exemplo, previa investimentos de US\$ 56,4 bilhões, dos quais US\$ 7,1 bilhões na área internacional (12,6% do total). Já o plano de negócios 2014-2018 prevê investimentos de US\$ 220,6 bilhões, dos quais US\$ 9,7 destinados à área internacional (4,4% do total). Além disso, na revisão de seu Plano Estratégico 2030, ocorrida em 2013, a Petrobras enfatiza que os investimentos em novas oportunidades exploratórias na América Latina, África e Estados Unidos deverão ocorrer somente a partir de 2019.

As mudanças ocorridas nas “regras do jogo” em alguns países também fizeram a Petrobras reavaliar sua política de expansão na América do Sul (Pinto, 2011).

Vários investimentos cogitados, e alguns até anunciados, foram congelados ou mesmo abandonados pela empresa.<sup>57</sup>

Cabe notar, também, que nos últimos anos a Petrobras já vinha reduzindo a parcela dos investimentos da área internacional alocados na América do Sul. Em 2010, grande parte dos recursos foi aplicada em atividades de exploração no Golfo do México, na Nigéria e em Angola. A razão para isso, segundo Pinto (2011), é a busca pela concentração das atividades em áreas com características similares às encontradas na costa brasileira, que propiciem o aproveitamento da capacidade técnica e do conhecimento científico acumulados em exploração e produção *offshore*, que se tornaram a grande vantagem comparativa da empresa – o que, de certa forma, exclui os países sul-americanos.

### 6.9 Weg

A Weg iniciou suas atividades em 1961. Historicamente o carro-chefe de sua atuação tem sido a fabricação de motores elétricos, segmento no qual é uma das três maiores empresas do mundo. Por conta das dificuldades logísticas impostas por sua localização no interior do estado de Santa Catarina, a Weg acabou tornando-se uma empresa com elevado grau de integração vertical. Desde os anos 1980, tem buscado ampliar seu portfólio de produtos, com o ingresso em bens de capital para a geração, transmissão e distribuição de energia e em tintas e vernizes de uso industrial, entre outros (Floriani, Borini e Fleury, 2009).

A Weg começou sua internacionalização no início dos anos 1970, com a exportação de motores para países próximos, onde havia maior afinidade cultural e linguística. Na década seguinte, o objetivo principal foi ampliar o leque de clientes, o que foi conseguido com a expansão da rede de vendedores e distribuidores locais. Também foi quando a Weg definiu a exportação como uma atividade essencial de seu negócio, em uma época em que a maior parte das empresas brasileiras destinava aos mercados externos apenas aquilo que não conseguiam vender no Brasil. Nos anos 1990, a empresa decidiu estruturar uma rede própria no exterior, com a abertura de vários escritórios comerciais e centros de distribuição – em 2010 a empresa tinha 23 filiais comerciais no exterior.

Em 2000 a Weg fez suas primeiras aquisições de fábricas no exterior: duas na Argentina e uma no México. Conforme Floriani, Borini e Fleury (2009), esses países foram escolhidos por conta da similaridade cultural com o Brasil e, também, no caso do México, o acesso ao mercado do *North American Free Trade Agreement* (NAFTA). Conforme Polesello, Amal e Hoeltgebaum (2013), uma das aquisições feitas pela Weg na Argentina, a Morbe, fabricante de motores elétricos

---

57. Somente no Equador a Petrobras cancelou investimentos da ordem de US\$ 500 milhões, US\$ 70 milhões a mais do que investiu entre 1997 e 2007 (Schüffner e Souza, 2010).

para lavadoras e secadoras de roupa – líder no mercado argentino – foi motivada, também, pela necessidade de consolidar sua posição criando barreiras à entrada de competidores na América Latina. Quando a Weg fez o investimento, em 2000, a Argentina passava por uma profunda crise econômica e política, que fez várias empresas abandonarem o país. A Weg, contudo, viu na crise uma oportunidade de consolidar sua liderança no subcontinente. Em 2002 foi adquirida uma empresa em Portugal e, em 2004, uma na China. Nos anos seguintes foram realizadas novas aquisições no México, na África do Sul, nos Estados Unidos e na Áustria, além de ter construído uma fábrica nova na Índia.

Normalmente, o ingresso da Weg em novos mercados se dá por meio da exportação de produtos fabricados no Brasil. Em um segundo estágio, a empresa abre centros de distribuição no país. Finalmente, se a demanda local for grande o suficiente, a empresa avalia a viabilidade de implantação de unidades de produção. Contudo, mesmo quando decide pela fabricação local, a Weg continua exportando partes e peças para as suas subsidiárias. Isto se deve ao elevado grau de verticalização da empresa no Brasil. Por conta desta verticalização, não se verifica um movimento de internacionalização conjugado por parte de seus fornecedores, que são basicamente do ramo de metalurgia básica (Dias, Caputo e Marques, 2012).

A internacionalização da Weg possui duas motivações principais: *i*) adquirir novas tecnologias, que levariam anos para serem desenvolvidas internamente, e que possibilitariam à empresa ampliar o escopo de sua atuação; e *ii*) aumentar sua participação no mercado mundial. O primeiro objetivo é contemplado basicamente por aquisições de empresas em países desenvolvidos. O segundo volta-se principalmente para o mundo em desenvolvimento. Em 2013, 49,7% da receita operacional líquida da Weg proveio de vendas no mercado externo, dos quais pouco mais de um sexto ocorreram nas Américas do Sul e Central.

## **7 ASPECTOS POLÍTICOS DO INVESTIMENTO DIRETO BRASILEIRO NA AMÉRICA DO SUL**

### **7.1 A América do Sul na política externa brasileira<sup>58</sup>**

A grande prioridade da política externa durante o meu governo será a construção de uma América do Sul politicamente estável, próspera e unida, com base em ideais democráticos e de justiça social. Para isso é essencial uma ação decidida de revitalização do Mercosul, enfraquecido pelas crises de cada um de seus membros e por visões muitas vezes estreitas e egoístas do significado da integração.

---

58. Foge do escopo deste capítulo efetuar uma discussão em profundidade da política externa brasileira. O objetivo desta seção é apenas introduzir ao leitor alguns elementos gerais da importância dedicada à América do Sul no âmbito desta política.



O Mercosul, assim como a integração da América do Sul em seu conjunto, é sobretudo um projeto político. Mas esse projeto repousa em alicerces econômico-comerciais que precisam ser urgentemente reparados e reforçados.

Cuidaremos também das dimensões social, cultural e científico-tecnológica do processo de integração. Estimularemos empreendimentos conjuntos e fomentaremos um vivo intercâmbio intelectual e artístico entre os países sul-americanos.

Apoiaremos os arranjos institucionais necessários, para que possa florescer uma verdadeira identidade do Mercosul e da América do Sul. Vários dos nossos vizinhos vivem hoje situações difíceis. Contribuiremos, desde que chamados e na medida de nossas possibilidades, para encontrar soluções pacíficas para tais crises, com base no diálogo, nos preceitos democráticos e nas normas constitucionais de cada país (Lula da Silva, 2003).<sup>59</sup>

Por muito tempo, o Brasil pareceu estar de costas para seus vizinhos sul-americanos. Nas palavras de Spektor (2010, p. 42) sucessivos estadistas brasileiros, durante a maior parte do século XX, “consideraram a vizinhança como um lugar complexo e potencialmente hostil. O resultado foi uma orientação geral de política externa voltada para outros lugares do mundo”.<sup>60</sup> Somente após a redemocratização é que a região ganhou destaque na formulação da política externa brasileira.

Depois de chegarem ao poder, José Sarney e Raúl Alfonsín deram início às negociações entre Brasil e Argentina que culminaram na formação do Mercosul, em 1991, com a adesão do Paraguai e do Uruguai.<sup>61</sup> Apesar da importância concedida à aproximação com a Argentina, o Mercosul não surgiu como um fim em si mesmo, mas como um instrumento para a participação mais ampla de seus membros na economia mundial (Vigevani *et. al.*, 2008).<sup>62</sup> O bloco foi bem sucedido em seu propósito de elevar os fluxos comerciais entre seus membros, porém não conseguiu cumprir seu projeto original de construção de um mercado comum, que não foi além de uma união aduaneira cheia de perfurações. Mesmo o livre comércio intrabloco passou a ser frequentemente impedido por medidas unilaterais. A coordenação macroeconômica e de políticas setoriais nunca avançou além da teoria. E as divergências entre os membros frequentemente descambaram para crises políticas que enfraquecem o bloco, por conta da ausência de mecanismos

59. Discurso de posse no Congresso Nacional, em 1º de janeiro de 2003.

60. Até 1981, por exemplo, nenhum chefe de Estado brasileiro havia visitado o Peru ou a Colômbia (Spektor, 2010).

61. Embora os presidentes Fernando Collor de Mello, do Brasil, e Carlos Menem, da Argentina, tenham dado continuidade ao projeto integracionista de seus antecessores – gestado ainda sob uma lógica desenvolvimentista –, o mesmo sofreu uma metamorfose, influenciado pelos novos ventos de liberalização e desregulamentação que tomavam a economia internacional. Foi abandonado o princípio gradualista e acelerada a abertura dos mercados, com a proposição de criação de um mercado comum em um curtíssimo espaço de tempo – menos de quatro anos a partir da assinatura do Tratado de Assunção, de 26 de março de 1991, que instituiu o Mercosul (Desiderá *et. al.*, 2014).

62. No anúncio do Tratado de Assunção, em 1991, os presidentes signatários diziam partir da “percepção comum de que o aprofundamento do processo de integração pode ser chave para uma inserção mais competitiva de seus países num mundo em que se consolidam grandes espaços econômicos e onde o avanço tecnológico-industrial se torna cada vez mais crucial para as economias nacionais” (*apud* Vigevani *et. al.*, 2008, p. 9-10).



institucionais para resolvê-las – vide o caso das *papeleiras* envolvendo Argentina e Uruguai. Para muitos observadores (Vigevani *et al.*, 2008; Spektor, 2010; Mariano e Ramanzini Júnior, 2012; Desiderá *et al.*, 2014), a pouca profundidade do projeto integracionista do Mercosul reflete as preferências do Brasil – e em alguma medida, também da Argentina – que privilegiam a manutenção da autonomia em detrimento da construção de instituições comunitárias e da integração de políticas nacionais. Na avaliação de Vigevani *et al.* (2008, p. 22), estas preferências estão enraizadas tanto no Estado como nas elites brasileiras:

as naturais aspirações protagônicas e universalistas das elites do país implicam a necessidade de estar livre para agir com desenvoltura no cenário internacional, sem acordos restritivos no âmbito regional e sem os condicionamentos que derivariam das necessárias concessões aos sócios de menor poder.

Por sua vez, Desiderá *et al.* (2014), consideram que ao longo dos anos consolidou-se na diplomacia brasileira uma relutância em assumir os custos econômicos e políticos do Mercosul, incluindo-se a criação de fundos comunitários para a realização dos investimentos necessários à implementação da infraestrutura de integração física ou mecanismos de amenização dos impactos econômicos e sociais gerados pelo mercado regional. Essa posição é compartilhada por Mariano e Ramanzini Júnior (2012), para quem o aprofundamento do Mercosul depende de o Brasil assumir seu papel como *paymaster* da integração, ou seja, o Estado que deverá arcar com a maior parte dos custos, tanto econômicos como políticos, da integração. Nesse sentido, Spektor (2010, p. 26-27) aponta uma ambivalência do Brasil em relação à região, sugerindo que o Brasil não se comporta como uma potência regional típica: “O país não assume a posição de principal agente da ordem regional e hesita diante de situações onde é forçado a se impor” e “apesar de o Brasil incentivar a institucionalização das relações regionais, a arquitetura resultante continua sendo minimalista e relativamente fraca – em boa parte porque essa é a preferência brasileira”.

A partir de 1999, com a desvalorização do real, e principalmente, com a crise econômica e política na Argentina, cujo auge ocorreu entre o fim de 2001 e começo de 2002, o Mercosul mergulhou em sucessivas crises das quais nunca mais conseguiu sair completamente. A frequente adoção de medidas unilaterais pelos países – principalmente pela Argentina – debilitou o processo de integração, fazendo ganhar corpo opiniões contrárias a ela que, se não defendiam explicitamente o fim do exercício de integração, propunham sua regressão de união aduaneira para área de livre comércio.<sup>63</sup>

63. Vigevani *et al.* (2008, p. 13) enxergam uma diminuição do interesse da sociedade e das empresas pelo Mercosul mesmo antes de 1998. Segundo eles, “aprofundamento e expansão da integração estariam relacionados com a capacidade dos governos em garantir a continuidade dos ganhos materiais e simbólicos para as elites, visto seu papel de fiador da integração”. Caso isso não se materializasse, a tendência seria o retrocesso.

Com o Mercosul em crise, o governo brasileiro buscou novas frentes de negociação na América do Sul. Em agosto de 2000, Brasília sediou a primeira Cúpula Sul-Americana. Além das discussões acerca da ampliação da integração comercial para todo o subcontinente – que recuperavam a antiga proposta da Área de Livre Comércio da América do Sul (ALCSA), lançada pelo governo Itamar Franco em 1993, mas engavetada no primeiro mandato de Cardoso – a reunião tratou também da promoção da integração física e da criação de mecanismos de financiamento, consubstanciados na Iniciativa para a Integração da Infraestrutura Regional Sul-americana (IIRSA).

Segundo Couto (2010), a IIRSA foi concebida como uma tentativa de aumentar os investimentos em infraestrutura na região, preferencialmente privados. Buscou-se o consenso político regional em relação aos projetos prioritários, que seriam incorporados a uma carteira perene às mudanças de governos, assim como o apoio de instituições financeiras multilaterais como o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e a CAF, que serviriam não apenas para sinalizar aos investidores privados a qualidade dos projetos, como também como veículos para o financiamento da iniciativa. Finalmente, a IIRSA buscou a harmonização dos marcos regulatórios dos países, de forma a reduzir os riscos e o custo do investimento para os investidores privados.

Deos *et al.* (2009) relacionam a concepção da IIRSA, estruturada sobre a base de Eixos de Integração e Desenvolvimento (EIDs),<sup>64</sup> com a dos planos plurianuais do governo brasileiro nos anos 1990, ancorados na ideia de Eixos Nacionais de Integração e Desenvolvimento (ENIDs). De fato, não é difícil perceber que a maior parte dos EIDs constitui simples prolongamentos dos ENIDs.<sup>65</sup> Na avaliação de Desiderá *et al.* (2014), a IIRSA foi elaborada com base em uma concepção de “regionalismo aberto” e, por isso, seus objetivos respondiam mais à dinâmica de integração ao mercado global do que à criação de ligações físicas voltadas prioritariamente às necessidades regionais.

A chegada de Lula à presidência do Brasil, em 2003, resultou em uma inflexão na política externa do Brasil. Para Souto Maior (2006), o governo Lula trouxe uma “visão internacional distinta e uma plataforma de política externa muito mais assertiva do que aquela que prevalecera na década anterior”, com um forte acento

64. “Os EIDs são faixas multinacionais que concentram fluxos de comércio atuais e potenciais e que servem para agrupar os distintos projetos de investimento que se encontram em carteira” (Deos *et al.*, 2009, p. 44). Existem dez EIDs, que em 2013 contavam com uma carteira de 583 projetos, com investimentos estimados totais de US\$ 157,7 bilhões. Em 2004, foram escolhidos 31 projetos prioritários entre aqueles que faziam parte da carteira, que passaram a compor a Agenda de Implementação Consensuada 2005-2010.

65. Em 2009, a IIRSA deu lugar ao Conselho Sul-americano de Infraestrutura e Planejamento (Cosiplan), que herdou sua carteira de projetos. Apesar da mudança, o acrônimo IIRSA segue sendo amplamente utilizado, inclusive pelo próprio Cosiplan, que continua a usar o antigo endereço eletrônico: <[www.iirsa.org](http://www.iirsa.org)>. Em 2011, 31 projetos, compreendendo 88 obras de infraestrutura, foram selecionados da carteira para compor a Agenda de Projetos Prioritários de Integração, cujos investimentos estimados somavam US\$ 16,7 bilhões ao fim de 2013.

regionalista. Como escreveu Almeida (2004, p. 173), “a integração sul-americana já fazia parte da agenda diplomática anterior, mas ela foi agora particularmente reforçada, com o envolvimento direto de um de seus principais patrocinadores, o Secretário-Geral do Itamaraty em pessoa”. De fato, os principais artífices da política externa brasileira durante os governos Lula não economizaram esforços para demonstrar o novo *status* atribuído aos vizinhos e ao projeto integracionista. Nas primeiras linhas do artigo intitulado *A opção sul-americana*, Marco Aurélio Garcia, assessor especial para assuntos internacionais da Presidência da República de Lula e de Dilma Rousseff escreve que

no mundo em que vivemos, a política externa de um país não pode ser apenas um instrumento de projeção de interesses nacionais na cena internacional. Ela é também, e talvez sobretudo, um elemento essencial do próprio projeto de desenvolvimento do país. (...) cabe ao Brasil optar entre uma inserção solitária no mundo ou buscar uma associação com países de seu entorno, com os quais comparte história, valores e possibilidades de complementação econômica. O Brasil optou claramente pela segunda hipótese. Por essa razão, a América do Sul transformou-se em prioridade de sua política externa (Garcia, 2008).

Em outro artigo, Garcia (2011b, p. 166) explicita as razões da *opção sul-americana*:

Por que fazemos esta aposta pela América do Sul e não realizamos este trajeto solitariamente? Em primeiro lugar, porque temos visto que a região tem um enorme potencial. A América do Sul tem provavelmente uma das maiores reservas de energia do mundo, se somarmos petróleo, gás, hidroelétrica e outras energias renováveis, incluindo as bioenergias. Ademais, tem gigantescas capacidades de produção de alimentos, um setor distinto da produção agrícola primária do passado porque está baseado na inovação científica e tecnológica propiciada por nossos centros de pesquisa. Essa economia não constitui uma relação de dependência centro-periferia, como nos modelos passados do período desenvolvimentista (...) A América do Sul também tem hoje uma grande população, que se transformou em mercado consumidor graças ao avanço econômico da região e às suas políticas sociais. Portanto, adquire importância como região capaz de atrair investimentos e não somente como provedora de mão de obra barata. Mas há que se considerar também uma série de fatores imateriais: a relativa homogeneidade cultural e linguística e a vigência da democracia em todos os países (Garcia, 2011b, p. 166).

O governo Lula desde o início buscou ir além da retórica no campo das relações do Brasil com seus vizinhos sul-americanos: em pouco mais de oito meses de governo, todos os presidentes da região já haviam sido recebidos em Brasília, enquanto Lula visitou todos esses países em seus dois primeiros anos no cargo (Almeida, 2004; Amorim, 2010). Foi criada a Subsecretaria-Geral de Assuntos da América do Sul (SGAS) no âmbito do Ministério das Relações Exteriores (MRE), que ficou responsável pelos temas atinentes à integração sul-americana,

incluindo os projetos de infraestrutura. Por seu turno, a eleição de governantes de perfil político de centro-esquerda facilitou a aproximação e o diálogo entre eles, principalmente porque partilhavam uma visão positiva do processo de integração regional (Desiderá *et al.*, 2014).

A principal mudança na postura brasileira em relação à América do Sul não foi a sua priorização, mas a compreensão de que esse relacionamento não poderia se lastrear apenas em aspectos políticos e discursivos, exigindo que o Brasil implementasse políticas para estabelecer também uma base econômica sólida para a região. Essa nova percepção teve como desdobramentos uma intensificação do comércio regional, importantes investimentos do BNDES em obras de infraestrutura em vários países do continente, abertura de linhas de crédito aos parceiros do Mercosul para financiar suas vendas ao mercado brasileiro de máquinas, componentes e peças, e uma série de medidas que indicaram aos seus vizinhos um real comprometimento com a região (Desiderá *et al.*, 2014).

O Mercosul foi *relançado* sob uma nova roupagem, com o objetivo de ir além de uma mera integração comercial, incorporando também iniciativas nos campos político e social. O bloco também passou a ser visto, pelo Brasil, como ponta de lança de um projeto integracionista mais ambicioso, envolvendo toda a América do Sul. Sob essa perspectiva, o Brasil lançou, em 2004, a proposta de criação da Comunidade Sul-Americana de Nações (CASA), que na prática significava uma fusão entre o Mercosul e a Comunidade Andina (CAN), mais o Chile. Tratava-se, em alguma medida, de um resgate da ideia da ALCSA proposta pelo governo Itamar Franco, porém com um escopo muito mais amplo, sem ênfase nas questões comerciais, e incorporando uma série de temas antes ausentes dos processos de integração existentes na região, como, por exemplo, a constituição de mecanismos supranacionais de defesa do subcontinente. Em 2008, a CASA foi convertida na União das Nações Sul-americanas (Unasul).<sup>66</sup>

Ao longo do governo Lula também é possível perceber uma mudança gradativa no grau de aceitação, pelo Brasil, de seu papel de *paymaster* da integração regional (Desiderá *et al.*, 2014). O exemplo mais claro disso foi a criação, em 2006, do Fundo para Convergência Estrutural e Fortalecimento Institucional do Mercosul (Focem), instrumento proposto para lidar com a questão das assimetrias estruturais entre os países do bloco, vista por muitos como um obstáculo para o

---

66. Apesar de certas alterações de concepção ocorridas no processo de conversão, muito por influência da Venezuela, Couto (2010) continua a ver a Unasul como um projeto essencialmente brasileiro.

aprofundamento do processo de integração (*op. cit.*, 2014).<sup>67</sup> Entretanto, além de o volume de recursos alocados no Focem ser pouco expressivo,<sup>68</sup> o comportamento brasileiro no caso da criação do Banco do Sul, por exemplo – que seis anos após seu anúncio, em dezembro de 2007, mal avançou além de uma ideia –, indica a preferência pelo exercício do papel de *paymaster* por meio de instituições nacionais, como o BNDES, nas quais o país não precisa compartilhar o poder decisório.

O governo Rousseff, embora tenha adotado um perfil mais contido na condução da política externa, manteve o *status* concedido ao projeto de integração. Em clara demonstração de uma linha de continuidade em relação ao governo anterior, em maio de 2012 o ministro de Relações Exteriores Antonio Patriota ressaltou, durante entrevista, que “os pronunciamentos mais abrangentes [da Presidenta da República] sobre política externa começam com uma reafirmação sobre a prioridade sul-americana” (Patriota, 2013, p. 89). Segundo o ministro, “(...) não há dúvida de que a América do Sul constitui prioridade estratégica” (*op. cit.*, 2013, p. 90).

Todavia, apesar dos esforços do Brasil – e de outras nações sul-americanas – a região permanece bastante desintegrada, sob qualquer ponto de vista que se examine. Isso é reflexo, em grande medida, do histórico baixo grau de interdependência entre as economias – que cresceram ora exportando *commodities* para o mundo desenvolvido, ora introduzindo regimes autárquicos de industrialização por substituição de importações, em ambos os casos, com nenhuma ou quase nenhuma interconexão entre elas –, amplificado pela instabilidade macroeconômica crônica que caracteriza a região. Nesse sentido, é difícil discordar da afirmação de Couto (2010, p. 32) para quem

a América do Sul, para além da sua nítida significação geográfica, é uma região a ser construída. Tanto no que diz respeito ao adensamento dos seus fluxos internos, na construção de redes de conexões internas, quanto da intensificação de uma integração social e, inclusive, de criação de identidade própria.

---

67. Almeida (2014, p. 50-51) contrapõe-se ao diagnóstico segundo o qual os problemas do Mercosul decorrem das “assimetrias”, ou seja, diferentes dotações de fatores e especializações variadas que resultariam em benefícios distintos para cada país. Conforme o autor, “diferenças sistêmicas entre países formam, aliás, a base das especializações setoriais e regionais e são o fundamento do próprio comércio internacional (que só existe, por sinal, graças a essas ‘desigualdades’ produtivas)”. Para ele, muito mais importantes que as diferenças estruturais são as “assimetrias” de políticas econômicas, frequentemente manipuladas por grupos de interesse para proteger suas posições nos mercados nacionais. Ademais, “todo e qualquer processo de integração implica, necessariamente, transformações produtivas e reconversão de unidades empresariais: se o esforço se dá no sentido de manter o cenário habitual, não há razão para se iniciar um processo de integração”. Cabe destacar que Garcia (2013, p. 60) concorda com o fato de que as “assimetrias, que muitas vezes provocam tensões entre seus integrantes, fazem parte de todos os processos de integração”. Contudo, pondera que “elas refletem, ao mesmo tempo, os limites de uma associação regional fundada apenas, ou centralmente, no livre comércio”.

68. O Focem é composto por contribuições anuais não reembolsáveis de US\$ 100 milhões, dos quais US\$ 70 milhões provenientes do Brasil, US\$ 27 milhões da Argentina, US\$ 2 milhões do Uruguai e US\$ 1 milhão do Paraguai. Por seu turno, a distribuição dos recursos beneficia os países menores: 48% para o Paraguai, 32% para o Uruguai, e 10% para a Argentina e para o Brasil.

## 7.2 A atuação do BNDES

A comunidade acadêmica, assim como a cobertura da imprensa, tem dado bastante destaque ao apoio do Estado à expansão internacional das empresas brasileiras (Finchelstein, 2009; Garcia, 2011; Carvalho, 2012; Masiero e Caseiro, 2012; Tautz, Pinto e Fainguelernt, 2012). Cervo (2003), por exemplo, lança mão do conceito de “Estado logístico” para caracterizar o Estado brasileiro no governo Lula.<sup>69</sup> Diferentemente do que ele chama de “Estado normal” – influenciado pelo “pensamento neoliberal” – que teria caracterizado a maior parte dos Estados latino-americanos nos anos 1990, o Estado logístico “recupera a autonomia decisória, sacrificada pelos normais, e adentra pelo mundo da interdependência implementando um modelo decisório de inserção autônoma”. Segundo o autor, o foco do Estado logístico “consiste, precisamente, em dar apoio logístico aos empreendimentos, público e privado, de preferência privado, com o fim de robustecê-lo em termos comparativos internacionais” (*op. cit.*, 2003, p. 21-22). Ou seja, o Estado age de forma a ampliar a capacidade competitiva das firmas nacionais, inclusive por meio de iniciativas de apoio à sua expansão internacional.

Contudo, diferentemente de países como a China ou a Coreia do Sul, o Brasil não possui um conjunto integrado de iniciativas nesse sentido.<sup>70</sup> O incentivo estatal à internacionalização das empresas praticamente se restringe à atuação do BNDES.<sup>71</sup> Isso não impede, entretanto, vários analistas de terem uma visão bastante crítica deste relacionamento. Sorj e Fausto (2011, p. 15), por exemplo, escrevem que “o governo Lula reforçou o peso das empresas estatais e de alguns grupos nacionais privados nas políticas de desenvolvimento e inserção externa. Na região, esses dois atores são responsáveis por grande parte da expansão dos investimentos diretos brasileiros, expansão esta que contou com o apoio financeiro do BNDES”. Segundo os autores,

verifica-se a promoção direta ou indireta do aumento da presença de empresas brasileiras nos países vizinhos não por associação, mas pela aquisição de empresas locais e/ou o aproveitamento de oportunidades de exploração de recursos naturais, neste

69. Conforme Cervo (2003), durante o governo Cardoso houve um “ensaio” do que viria a ser o paradigma logístico, implementado, de fato, apenas no governo Lula.

70. Em 2008, Ribeiro e Lima (2008, p. 36) apontaram que “não é possível identificar-se com clareza uma visão estratégica do setor público brasileiro com relação a esses investimentos [diretos no exterior] e ao papel que podem desempenhar no desenvolvimento econômico do país, e também não há um conjunto bem definido de políticas voltadas para o apoio e a promoção dos investimentos”. Um ano depois, Deos *et al.* (2009, p. 33) consideravam que “apesar de que o tema [da internacionalização] ocupa um lugar cada vez mais importante na agenda de política pública, as ações concretas ainda são incipientes e estão em uma etapa embrionária”. Em documento recente, a CNI (2013, p. 12) afirma que “o Brasil não conta com uma política de apoio à internacionalização de suas empresas através de IDE. Ou seja, não existe um conjunto de iniciativas e ações públicas coordenadas, consistentes entre si e envolvendo distintos órgãos do Governo e parcerias com o setor privado”.

71. A China, por exemplo, oferece apoio informacional, treinamento, incentivos fiscais e seguros contra risco político, além de criar *comfort zones* – espaços que congregam diversas empresas, onde são oferecidos serviços variados – em vários países. Na avaliação da CNI (2013, p. 55), no Brasil, tirando-se a atuação do BNDES, “as iniciativas de apoio inexistem ou são marginais e/ou pouco institucionalizadas”.

caso, em setores, digamos assim, ‘intensivos em governo’, ou seja, empresas públicas ou privadas que contam com o apoio federal, tanto político quanto de recursos financeiros (Sorj e Fausto, 2011, p. 16).

Ao mesmo tempo em que se engajou no apoio à internacionalização das empresas brasileiras, o BNDES assumiu a função de auxiliar no financiamento da integração regional: “a integração sul-americana, um dos pilares da política externa brasileira, passou a ser parte da missão do BNDES, a partir de 2003, tendo em vista que a expansão dos mercados nacionais e do comércio entre os países é fundamental para acelerar o desenvolvimento econômico com justiça social” (BNDES, 2004). Na visão de Fuser (2010, p. 66), as duas coisas de certa forma se entrelaçam, pois durante o governo Lula “o entorno sul-americano passou a ser valorizado como espaço prioritário de expansão dos interesses brasileiros, seja por meio da integração viária e energética que já se esboçava com a criação da IIRSA, seja por meio do apoio estatal aos investimentos diretos de grandes empresas”.

Neste século a atuação do BNDES tem exercido influência sobre os processos de internacionalização das empresas brasileiras por três vias. A primeira é por meio de apoio financeiro direto à internacionalização. A segunda se realiza por meio do financiamento à exportação de bens e serviços, que favorece principalmente as firmas de engenharia e construção. Finalmente, o incentivo à formação de grandes grupos privados constitui uma terceira via, indireta, de promoção da expansão internacional das empresas brasileiras. A atuação do banco em cada uma delas é detalhada a seguir.

Antes de 2002, a capacidade de apoio financeiro do BNDES à internacionalização de empresas brasileiras era restrita, pois o banco era impedido de financiar o investimento em ativos fixos fora do país. Só era possível oferecer apoio indiretamente, por meio do aporte de capital nas empresas. De acordo com Além e Cavalcanti (2005), em meados de 2002, a diretoria do BNDES aprovou um conjunto de diretrizes para o financiamento de investimentos de empresas brasileiras no exterior, tendo em vista a crescente demanda por esse tipo de apoio financeiro. No mesmo ano, foi aprovado o novo Estatuto Social do BNDES. Entre outras coisas, foi concedida permissão ao Banco para “financiar e fomentar a exportação de produtos e de serviços, inclusive serviços de instalação, compreendidas as despesas realizadas no exterior, associadas à exportação” (BNDES, 2002). Dois aspectos sobressaem na redação do trecho citado: *i*) a clara preocupação em relacionar os gastos realizados no exterior com a exportação e; *ii*) a nítida imprecisão dos termos “inclusive serviços de instalação, compreendidas as despesas realizadas no exterior”.

No fim de 2003, foi criado um grupo de trabalho (GT) no BNDES com o propósito de estudar formas de apoio do banco à internacionalização de empresas de capital nacional. Este GT visitou diversas empresas, incluindo algumas que já



havia pleiteado recursos no BNDES, e constatou, segundo Além e Cavalcanti (2005, p. 70), que “mesmo as companhias mais avançadas em seu processo de expansão no exterior mostraram necessidades financeiras, operacionais ou técnicas para continuar a expandir suas operações internacionais”, concluindo, portanto, que o apoio do banco era tido como fundamental. Em julho de 2005, a diretoria do BNDES aprovou uma resolução que estabeleceu as normas para o financiamento de operações de IDE. Foram estabelecidas duas modalidades de apoio, com preferência concedida à primeira: *i*) capitalização de empresas através da subscrição de valores mobiliários; e *ii*) financiamento. Em qualquer dos casos, as empresas beneficiadas teriam que assumir metas de desempenho exportador, além de compromisso de manutenção do controle nacional do capital da empresa durante o prazo de operação do IDE (Fiocca, 2006). Em setembro de 2005 foi aprovada a primeira operação, na modalidade financiamento, para o JBS-Friboi.

A visão do BNDES sobre a promoção da internacionalização foi expressa por seu então presidente, Demian Fiocca, durante o seminário As Novas Multinationais Brasileiras, ocorrido em maio de 2006: “devido à experiência recente de crises externas, o investimento brasileiro no exterior tende a ser mal visto”, interpretado como fuga de capitais e perda de divisas, exportação de poupança e geração de empregos no exterior. Contudo, ponderou que “a globalização impõe a necessidade de apoio à internacionalização das empresas” e concluiu afirmando ser desejável apoiar investimentos diretos no exterior que contribuam para: *i*) o fortalecimento das empresas brasileiras; *ii*) o crescimento das exportações; e *iii*) a geração de empregos no Brasil (Fiocca, 2006).<sup>72</sup>

Em 21 de dezembro de 2007, o Decreto nº 6.322 alterou o Estatuto do BNDES, que passou a poder “financiar a aquisição de ativos e investimentos realizados por empresas de capital nacional no exterior, desde que contribuam para o desenvolvimento econômico e social do país” (Brasil, 2007). Nota-se uma mudança na natureza dos empreendimentos financiáveis: o IDE, que antes estava necessariamente relacionado à atividade exportadora, agora precisaria contribuir para um vago *desenvolvimento econômico e social do país*.

O Plano Corporativo 2009-2014, elaborado em 2008, não apenas reforçou o papel do BNDES enquanto promotor da expansão internacional das firmas brasileiras, como também ensejou a internacionalização do próprio banco. Com esse intuito, seu estatuto foi novamente alterado, abrindo-se a possibilidade de o BNDES constituir subsidiárias no exterior. Foi criada também uma área

---

72. Sobre os dilemas de política pública relacionados à exportação de IDE, Iglesias e Motta Veiga (2002, p. 425) sintetizam que “o investimento no exterior nem sempre é uma escolha (...), nas circunstâncias da concorrência em alguns mercados e produtos pode se transformar em uma necessidade para muitas firmas domésticas. Consequentemente, a não realização desses investimentos pode acarretar perda de dinamismo dessas empresas sob pressão da concorrência internacional, ocasionando impactos negativos sobre o emprego e a competitividade da economia”.



internacional, que ficou responsável pelas operações de apoio ao comércio exterior e à internacionalização. Em 2009, o banco abriu um escritório em Montevidéu e constituiu uma subsidiária em Londres. No fim de 2013, o BNDES abriu um escritório de representação em Johannesburgo.

O Decreto nº 7.635, de 5 de dezembro de 2011 alterou novamente o Estatuto do BNDES, que passou a poder

utilizar recursos captados no mercado externo, desde que contribua para o desenvolvimento econômico e social do país, para financiar a aquisição de ativos e a realização de projetos e investimentos no exterior por empresas brasileiras, subsidiárias de empresas brasileiras e empresas estrangeiras cujo acionista com maior capital votante seja, direta ou indiretamente, pessoa física ou jurídica domiciliada no Brasil, bem como adquirir no mercado primário títulos de emissão ou de responsabilidade das referidas empresas (Brasil, 2011).

Atualmente,<sup>73</sup> as linhas de internacionalização do BNDES financiam: *i*) investimentos em projetos destinados à implantação, ampliação e/ou modernização de unidades no exterior; *ii*) gastos em comercialização, *marketing* e aquisição de marcas; *iii*) investimentos e gastos em desenvolvimento tecnológico e capacitação, incluindo a aquisição ou licenciamento de patentes, treinamentos e certificação; *iv*) participação societária em empresas estrangeiras; e *v*) capital de giro associado aos investimentos previsto acima. O Banco financia até 90% dos itens financiáveis do projeto.

Já em relação ao apoio por meio da subscrição de valores mobiliários, não há muita transparência em relação aos critérios adotados.<sup>74</sup> Em seu relatório anual de 2011, por exemplo, o BNDES informa somente que

a atuação da BNDESPAR<sup>75</sup> segue as diretrizes estratégicas do Sistema BNDES e visa apoiar os processos de capitalização, desenvolvimento, consolidação e internacionalização de empresas brasileiras e o reforço de suas estruturas de capital, induzindo a adoção das melhores práticas de sustentabilidade, o fortalecimento da capacidade inovadora e da governança empresarial. As participações societárias são sempre de caráter minoritário, com especial atenção para a formação de liquidez dos ativos, visando à reciclagem dos recursos (BNDES, 2011).

Entre 2005 e 2012, o BNDES apoiou dezenove projetos de internacionalização, de quinze empresas distintas. O segmento mais beneficiado foi o de carnes, com sete projetos – quatro do JBS-Friboi, dois do Marfrig e um do Bertin.<sup>76</sup>

73. Consulta realizada no portal do BNDES em 3 de junho de 2014. Disponível em: <[http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes\\_pt/Institucional/Apoio\\_Financeiro/Produtos/FINEM/internacionalizacao.html](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/Produtos/FINEM/internacionalizacao.html)>.

74. Aliás, o déficit de transparência do BNDES motivou a criação da Plataforma BNDES, uma rede integrada por diversas organizações não governamentais cujo objetivo é justamente discutir e dar visibilidade à atuação do banco.

75. Subsidiária integral do BNDES que apoia financeiramente empresas por meio da subscrição de valores mobiliários.

76. O Bertin foi incorporado pelo JBS-Friboi em 2009, um ano após receber apoio do BNDES.

Oito projetos foram apoiados por meio de financiamento, em um total de R\$ 1,466 bilhão. Dos demais, quatro foram apoiados por meio da aquisição de debêntures, enquanto sete o foram por meio da subscrição de ações, totalizando recursos da ordem de R\$ 10,4 bilhões.

Os financiamentos concedidos pelo BNDES na linha de internacionalização são apresentados na tabela 63. Quatro dos oito projetos ocorreram na América do Sul. O primeiro financiamento, concedido em 2005, foi para a aquisição de 75% das ações do frigorífico argentino Swift Armour pelo JBS-Friboi. No mesmo ano, a Cooperativa Industrial Lar recebeu financiamento de R\$ 6 milhões para a implantação de duas unidades de armazenamento e beneficiamento de grãos no Paraguai. Em 2010, a Construtora Andrade Gutierrez foi contemplada com financiamento de R\$ 30,6 milhões para a construção de um sistema de captação e fornecimento de água no Peru. No mesmo ano, o laboratório Eurofarma recebeu financiamento de R\$ 14,1 milhões para a aquisição do argentino Quesada Farmaceutica.

TABELA 63

**BNDES – apoio à internacionalização de empresas brasileiras por meio de financiamento (2005-2013)**

Ano	Empresa	Destino	Objetivo do projeto	Valor contratado (R\$ milhões)
2012	Braskem	México	Implantação de um pólo petroquímico, com três plantas produtoras de polietileno integradas a uma planta produtora de etileno base etano.	1.117,7
2010	Weg	Índia	Implantação de fábrica para a produção de motores elétricos de grande porte.	69,5
2010	Eurofarma Laboratórios	Argentina	Aquisição do laboratório argentino Quesada Farmaceutica.	14,1
2010	Bematech	Estados Unidos	Investimento em P&D, modernização de infraestrutura e sistemas de gestão empresarial, capacitação de recursos humanos e aquisição da empresa norte-americana Logic Controls.	6,3
2010	Construtora Andrade Gutierrez	Peru	Construção de um sistema de captação e fornecimento de água.	30,6
2007	Itautec	Estados Unidos	PD&I, realocização com aumento de capacidade produtiva, aquisição de empresa distribuidora de produtos de informática nos Estados Unidos e capitalização de subsidiárias no exterior.	34,6
2005	Cooperativa Agroindustrial Lar	Paraguai	Implantação de duas unidades de armazenamento e beneficiamento de grãos.	6,0
2005	JBS Friboi	Argentina	Aquisição de 75% de participação acionária na Swift Armour, com aporte de capital de giro.	187,5
<b>Total</b>				<b>1.466,3</b>

Fonte: BNDES.

**TABELA 64**  
**BNDES – apoio à internacionalização de empresas brasileiras por meio de capitalização**  
**(2005-2013)**

Ano	Empresa	Setor	Destino	Tipo de operação	Objetivo de internacionalização	Valor (R\$ milhões)	Modalidade
2010	Cipher	Tecnologia da informação	Reino Unido	Expansão e abertura de filial	Investimentos na estrutura comercial de Londres, infraestrutura, <i>marketing</i> , comercialização e capital de giro; abertura de novos escritórios.	3,0	Ações
2010	Marfrig	Agroindustrial	Estados Unidos, Europa e Ásia	Aquisição	Aquisição da Keystone Foods.	2.528,9	Debêntures conversíveis
2009	JBS Friboi	Agroindustrial	Estados Unidos	Aquisição	Aquisição da Pilgrim's Pride.	1.998,8	Debêntures conversíveis
2008	Bertin	Agroindustrial	Egito, Itália, Espanha, Austrália, Alemanha e Estados Unidos	Aquisição	Aquisição de empresas, suas marcas e seus canais de distribuição.	2.000,0	Ações
2008	JBS Friboi	Agroindustrial	Estados Unidos e Austrália	Aquisição	Aquisição das empresas Smithfield Beef Group, Five Rivers e Tasman.	995,9	Ações
2008	Marfrig	Agroindustrial	Reino Unido, Holanda e França.	Aquisição	Aquisição de empresas do grupo OSI no Brasil e na Europa. Na Europa, o grupo Moy Park, a Kitchen Range Foods e a Van Zoonen BV.	715,7	Ações
2008	Procable	Energia e telecomunicações	América Latina e filial na Costa Rica.	Exportação e abertura de filial	Conquistar o mercado latino-americano fornecendo o sistema OPGW e expansão para outros negócios.	1,3	Ações
2007	JBS Friboi	Agroindustrial	Estados Unidos e Austrália	Aquisição	Aquisição da empresa Swift & Co.	1.137,0	Ações
2007	Metalfrío	Eletroeletrônico	Rússia, Turquia e México	Expansão e aquisição	Expansão e investimento na produção interna das unidades em Kaliningrado, na Rússia e Manisa, na Turquia; aquisição de alvos estratégicos no México.	58,9	Ações
2006	Vale	Mineração	Canadá	Aquisição	Amortização parcial dos valores devidos no âmbito do empréstimo-ponte obtido pela Companhia para aquisição do controle acionário da Inco Limited.	833,7	Debêntures simples
2006	Ambev	Bebidas	Argentina	Aquisição	Aquisição da totalidade das ações do grupo BAC (Beverage Association Corporation) na Quinsa, maior cervejaria da Argentina.	131,7	Debêntures simples
<b>Total</b>						<b>10.404,7</b>	

Fonte: BNDES.

As operações de capitalização de empresas pelo BNDES visando à internacionalização são mostradas na tabela 64. Mais de 90% dos R\$ 10,4 bilhões foi aportado nos três frigoríficos, para a aquisição de empresas ou ativos majoritariamente localizados em países desenvolvidos. Das onze operações, apenas a da Ambev teve como propósito a aquisição de ativos na América do Sul – no caso, a complementação da aquisição da cervejaria Quilmes, cujo controle já havia sido adquirido em 2002.

Além da linha de internacionalização, o BNDES apoia a atuação internacional de empresas brasileiras por meio do BNDES-exim, produto criado em 1997 em substituição ao Programa de Financiamento às Exportações de Máquinas e Equipamentos (Finamex), instituído pelo banco em 1990. Além da mudança no nome, houve uma ampliação do escopo do programa, que passou a financiar não apenas a exportação de bens de capital, mas também de bens intermediários e de consumo, além de serviços, incluindo os de engenharia e construção. Foram introduzidos, também, a modalidade de financiamento direto ao comprador (*buyer credit*) – embora mediado pelo exportador – e o aceite a garantias de bancos no exterior, o que ampliou as possibilidades de apoio a projetos de maior envergadura, que geralmente exigem prazos mais longos (Catermol, 2005). Deve-se enfatizar que o BNDES não financia projetos de infraestrutura no exterior, mas sim a comercialização de bens e serviços produzidos por firmas brasileiras que tomam parte nesses projetos, o que o distingue de instituições financeiras de atuação regional, como o BID e a CAF.

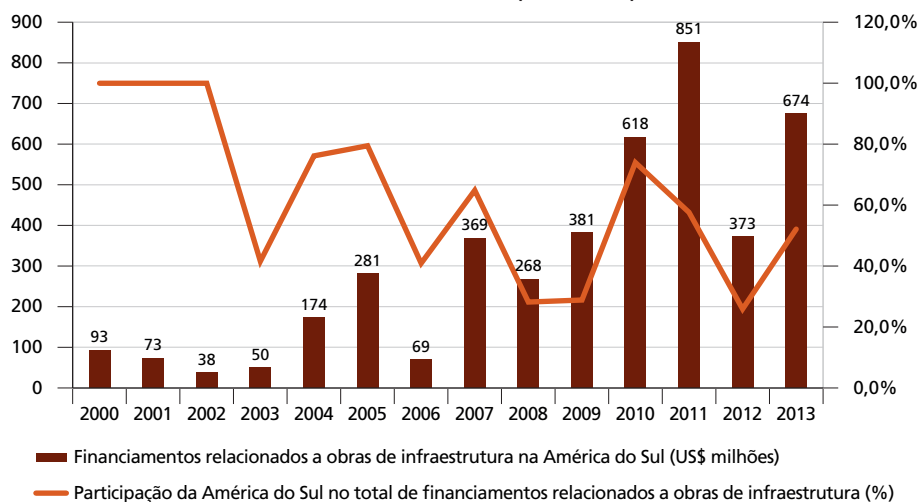
Entre 2000 e 2013, o BNDES<sup>77</sup> desembolsou US\$ 4,3 bilhões em financiamentos a exportações de bens e serviços vinculados a obras de infraestrutura na América do Sul. Como se pode ver no gráfico 5, o volume de recursos apresentou tendência de aumento a partir de 2004, com o pico de US\$ 851 milhões atingido em 2011. No período, 48,1% dos desembolsos do BNDES-exim vinculados a obras de infraestrutura financiaram exportações para a América do Sul – 19% foram para o restante da América Latina e 32,9% para a África.

---

77. Apenas BNDES-exim pós-embarque. Existe também a modalidade pré-embarque, usada no financiamento à produção de bens e serviços a serem exportados. Porém, os serviços de construção e engenharia são financiados apenas na modalidade pós-embarque.

GRÁFICO 5

**BNDES-exim pós-embarque: financiamentos à exportação de bens e serviços relacionados a obras de infraestrutura na América do Sul (2000-2013)**



Fonte: BNDES.

Sob a alegação de observância da Lei Complementar nº 105, que dispõe sobre o sigilo bancário, o BNDES não disponibiliza informações detalhadas dos projetos financiados por meio do BNDES-exim. No entanto, durante a pesquisa realizada para a elaboração deste capítulo, foi encontrado um estudo de 2011 cujo autor teve acesso aos dados primários das operações de crédito do BNDES-exim pós-embarque.<sup>78</sup> Conforme Nyko (2011), o BNDES financiou dezessete projetos relacionados à implantação e/ou modernização de infraestrutura na América do Sul entre 2005 e 2010. O valor contratado nestes projetos totalizou US\$ 3,216 bilhões, dos quais 36% estão vinculados à construção de gasodutos na Argentina, que passou por séria crise energética em meados dos anos 2000, e 29% à construção de linhas de metrô na Venezuela. Ao todo, seis países da região receberam financiamento, que abarcaram também investimentos em energia elétrica, saneamento e rodovias (tabela 65). Contudo, segundo Nyko (2011), até 2010 o BNDES não teria financiado, na modalidade pós-embarque do BNDES-exim, nenhuma aquisição de bens ou serviços brasileiros destinados a projetos de integração física entre os países sul-americanos. Todos os projetos financiados restringem-se a um único

78. De acordo com o autor do referido trabalho, para se adequar à regra do sigilo bancário, os projetos foram apresentados apenas conforme sua finalidade – como a construção de um gasoduto, por exemplo –, sem identificação dos nomes das partes envolvidas (Nyko, 2011 p. 84).

país, sem contribuir para a interligação da infraestrutura regional. Segundo o mesmo autor, nenhum dos projetos financiados fazia parte da carteira da IIRSA.<sup>79</sup>

TABELA 65

**Financiamentos à exportação de bens e serviços vinculados a projetos de infraestrutura realizados por meio do BNDES-exim pós-embarque, por país da América do Sul (2005-2010)**

País	Finalidade	Nº de projetos	Desembolsos (US\$ milhões)						Financiamento contratado	
			2005	2006	2007	2008	2009	2010	(US\$ milhões)	% do total
Argentina	Gasoduto	5	212,3	0	308,9	260,1	325,4	79,2	1165,2	36,2
	Tratamento de água	1	0	0	0	0	0	92,4	320	9,9
	Total	6	212,3	0	308,9	260,1	325,4	171,6	1485,2	46,2
Equador	Hidrelétrica	1	57	55,8	17,4	0,5	0	0	243	7,6
Paraguai	Rodovia	1	8	0	0	0	0	0	90,3	2,8
Peru	Tratamento de água	1	0	0	0	0	0	59,2	59,2	1,8
	Gasoduto	1	0	0	0	0	0	23,6	257,2	8,0
	Total	2	0	0	0	0	0	82,8	316,4	9,8
Uruguai	Renovação de rede urbana de gás	1	0	0	3,1	2,4	1,7	0	7	0,2
	Linha de transmissão	1	0	2,6	0	0	0	0	4	0,1
	Total	2	0	2,6	3,1	2,4	1,7	0	11	0,3
Venezuela	Metrô	4	3,9	10,4	39,5	4,9	23,5	299,5	925,3	28,8
	Hidrelétrica	1	0	14,9	30,8	30,9	23	0	145	4,5
	Total	5	3,9	25,3	70,3	35,8	46,5	299,5	1070,3	33,3
<b>Total</b>		<b>17</b>	<b>281,3</b>	<b>83,8</b>	<b>399,7</b>	<b>298,7</b>	<b>373,7</b>	<b>553,9</b>	<b>3216,3</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Nyko (2011).

Além da atuação específica no apoio à internacionalização das empresas brasileiras, o BNDES teve um papel indireto decisivo por meio de sua política de promoção de “campeãs nacionais”, centrada no incentivo às fusões e aquisições segundo uma lógica de consolidação setorial e de construção de líderes globais. Essa política foi adotada a partir de 2007, após a chegada de Luciano Coutinho à presidência da instituição. A concepção por trás dessa política já constava em artigo de jornal publicado por Coutinho em 2003, quatro anos antes de tomar posse no BNDES:

79. Conforme o autor, “surpreendentemente, consta na base de dados do portal eletrônico da IIRSA o BNDES como fonte financiadora de dois projetos, a saber: conclusão da pavimentação Potosí-Tarija (Bolívia), para o qual o financiamento do BNDES seria de US\$ 89,9 milhões; e pavimentação Potosí-Tupiza-Villazón (Bolívia), para o qual o financiamento do banco seria de US\$ 132 milhões. Estas informações não são confirmadas pela base de dados do próprio Banco, à qual se teve acesso para a confecção dessa parte do trabalho” (Nyko, 2011, p. 93). Em consulta realizada em 4 de junho de 2014, verificou-se que os dois projetos permanecem na base da IIRSA/Cosiplan. Porém, o segundo aparece com valor mais baixo, US\$ 67,2 milhões. Em ambos os casos, as obras constam como concluídas. Nessa consulta não se encontrou nenhum outro projeto da IIRSA com financiamento do BNDES.

Em muitos setores nos quais o Brasil possui vantagens comparativas, o tamanho de nossas empresas é modesto em comparação com o das empresas de países concorrentes (desenvolvidos e em desenvolvimento). O estágio de internacionalização das empresas brasileiras é também – com poucas exceções – incipiente, especialmente em termos de instalações produtivas e de distribuição no exterior. De outro lado, reconhece-se que a ocupação de novos espaços de mercado depende da consolidação de empresas brasileiras com capacidade de se internacionalizarem (via exportações e via inversões no exterior). Entre os vários setores em que se põe esse desafio, podem-se citar os seguintes: siderurgia, mineração, petróleo, petroquímica, celulose e papel, agronegócios (sucos cítricos, café, soja e derivados, aves e suínos), alimentos e bebidas, aviões, mídia, calçados, serviços de engenharia e segmentos das indústrias de máquinas e equipamentos e de autopeças. [Em setores em que] o estágio de internacionalização é ainda infantil ou mesmo embrionário (...) é de relevante interesse para o país que a política industrial contribua para a consolidação de grandes grupos privados brasileiros a fim de que possam operar internacionalmente. Todavia o apoio a esses processos não deve ser incondicional. Desses grupos empresariais devem-se cobrar excelência na gestão, programas ambiciosos de desenvolvimento tecnológico e que investimentos no exterior alavanquem mais exportações e ocupem novos espaços dinâmicos no mercado mundial (Coutinho, 2003).

A Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP), lançada em maio de 2008 pelo presidente Lula, explicitou a política que já vinha sendo seguida pelo BNDES. Entre as várias linhas de ação da PDP, constava o Programa para Consolidar e Expandir a Liderança, coordenado pelo BNDES e pela Secretaria de Desenvolvimento da Produção (SDP) do MDIC. O objetivo era contemplar setores e empresas com projeção internacional, capacidade competitiva, e que buscassem consolidar e expandir a liderança. Os setores escolhidos foram: bioetanol; petróleo, gás e petroquímico; aeronáutico; e os complexos produtivos de *commodities* na mineração, siderurgia, papel e celulose e carnes (Brasil, 2010).<sup>80</sup>

Os casos mais famosos de apoio do BNDES à consolidação de grandes grupos nacionais foram os dos frigoríficos JBS, Marfrig e BRF, o da fabricante de produtos lácteos LBR, o da empresa de telecomunicações Oi, e o da produtora de celulose Fibria. Porém, não foram os únicos. Em entrevista ao jornal *O estado de S. Paulo*, em abril de 2013, o presidente do BNDES, Luciano Coutinho, foi questionado se o banco estaria “abandonando a política de campeãs nacionais” (Landim, Leopoldo e Tereza, 2013). Em sua resposta, Coutinho substituiu aquela expressão por “promoção da competitividade de grandes empresas de expressão internacional” e afirmou que esta era uma agenda já concluída, que “(...) chegou até onde poderia ir. Até porque o número de setores em que o Brasil tem competitividade para projetar empresas eficientes no cenário internacional é relativamente limitado a

---

80. A Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP) substituiu a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE), lançada em 2004. Com foco na inovação, a PITCE incentivava a fusão de empresas de capital nacional em setores considerados estratégicos, como o farmacêutico. Porém, não contemplava programas voltados à consolidação de empresas em setores nos quais estas já são internacionalmente competitivas.

*commodities* e algumas *pseudocommodities*”, citando os setores de petroquímica, celulose, frigoríficos, siderurgia, suco de laranja e cimento.

Conforme Landim, Leopoldo e Tereza (2013), o BNDES investiu pelo menos R\$ 18 bilhões em sua estratégia de criação de campeãs nacionais. Maia (2013) aponta que algumas empresas, como a JBS, a BRF e a Fibria conseguiram cumprir o objetivo de se tornarem líderes no mercado mundial de seus produtos. Contudo, ao fortalecer empresas especializadas em *commodities*, a política de campeãs nacionais acabou por intensificar a tendência de reprimarização da pauta exportadora brasileira que já vinha sendo influenciada pelas mudanças nos termos de troca em favor destes produtos desde meados dos anos 2000. Ao fim de 2013, as participações acionárias da BNDESPAR possuíam valor de mercado de R\$ 54,4 bilhões. Mais da metade deste correspondia às participações na Petrobras e na Vale. Naquela data, a BNDESPAR possuía 22,99% do capital do JBS-Friboi e 19,63% do Marfrig – a participação no BRF já havia sido alienada. A BNDESPAR também possuía participações não desprezíveis em empresas de base tecnológica, como a Altus, a Cipher, a CI&T, a Linx e a Totvs (tabela 66).

TABELA 66

**Participações acionárias do BNDESPAR, empresas selecionadas (31/12/2013)**

Empresa	Participação no capital total (%)	Valor de mercado (R\$ milhões)
América Latina Logística – ALL	12,1	541
Altus	39,48	¹
Banco do Brasil	0,19	135
Bematech	3,48	¹
Braskem	5,03	841
CI&T	31,83	¹
Cipher	15,8	¹
Contax	1,85	¹
Eletróbrás	11,86	1.033
Eneva	10,34	220
Gerdau	3,44	960
Gol Linhas Aéreas Inteligentes	0,03	¹
lochpe-Maxion	6,77	167
JBS	22,99	6.003
Linx	6,93	¹
Lupatech	31,14	¹
Magnesita Refratários	2,89	¹
Marfrig	19,63	404
Metalúrgica Gerdau	0,33	¹
Oi	1,28	84
Petrobras	10,37	23.139
Totvs	4,55	274
Vale	5,08	9.567
Valepar	9,83	¹
<b>Total da carteira do BNDESPAR</b>		<b>54.431</b>

Fonte: BNDESPAR – Demonstrações Financeiras Padronizadas.

Nota: ¹ Informações não disponíveis na fonte.



### 7.3 Avaliações críticas da atuação brasileira na América do Sul

Em um evento recente, o ministro-chefe da Secretaria Geral da Presidência da República, Gilberto Carvalho, disse que

temos que ter a autocrítica de reconhecer, por exemplo, que a presença da Petrobras na Bolívia era sim um modelo que dava corpo, dava razão, para aquilo que chamavam de comportamento subimperialista. O Brasil reproduz em relação a seus vizinhos o mesmo comportamento que o grande imperialismo de primeiro mundo a nosso respeito (Waltenberg, 2013).

Como apontado por Sorj e Fausto (2011), há nos países vizinhos, principalmente entre aqueles que “sentem-se historicamente perdedores em relação ao Brasil” uma tendência de interpretar como imperialista a expansão econômica brasileira na região. Ao mesmo tempo, existe uma percepção de que o Brasil faz menos do que poderia fazer pela integração regional, dada a sua pujança econômica. Essa leitura, contudo, não é exclusiva de residentes em países vizinhos, manifestando-se também internamente entre aqueles que entendem que o processo de integração tem se voltado muito mais à integração dos mercados – mais exatamente entre os mercados nacionais dos países sul-americanos e os de outros continentes – do que à integração dos povos da região.

Enquanto isso, no Brasil, vários grupos da sociedade fazem uma leitura diametralmente oposta, considerando que o governo brasileiro tem sido demasiadamente complacente em relação a países que violam regras estabelecidas em acordos comerciais e de investimentos. Na avaliação de Sorj e Fausto (2011, p. 23), tende a prevalecer entre esses atores a visão de que o governo brasileiro “faz concessões excessivas e é ingenuamente generoso com os vizinhos”. Essas duas visões são exploradas em maior profundidade a seguir.

#### 7.3.1 O subimperialismo brasileiro na América do Sul

O tema da existência de um suposto *subimperialismo* brasileiro<sup>81</sup> no contexto sul-americano não é algo exatamente novo – e é particularmente forte na Bolívia e no Paraguai, que se ressentem de prejuízos ao seu desenvolvimento alegadamente

---

81. O conceito original de subimperialismo foi desenvolvido por Ruy Mauro Marini, a partir do fim dos anos 1960. Trata-se de um desdobramento da teoria marxista da dependência, da qual o autor foi um dos principais expoentes. Conforme Luce (2007, p. 12), “Marini identificou na ascensão daquele novo estrato de países [atores intermediários entre centro e periferia, que passaram a ser chamados de novos países industrializados e potências emergentes], especificamente no caso brasileiro, um processo integrado ao imperialismo, embora contraditório, que engendrava novas relações de dominação. Marini denominou-o *subimperialismo*, entendido como a entrada do Brasil, ‘a seu modo dependente e subordinado’, à etapa da exportação de capital e manufaturas, bem como do controle de matérias-primas e fontes de energia no exterior”. (...) “Enquanto potência média, o Brasil exerceria no subsistema regional de poder sul-americano um papel expansionista análogo ao dos Estados imperialistas, porém sob laços de dependência perante as economias dominantes” (*op. cit.*, 2007, p. 12).

causados pelo Brasil ao longo da história<sup>82</sup> –, mas encontrava-se em estado de quase hibernação até poucos anos atrás. Em anos recentes, contudo, o tema voltou à carga, com alguns autores de orientação marxista enxergando um comportamento subimperialista por trás dos investimentos de empresas brasileiras na América do Sul.

Na visão de Luce (2007, p. 57), “o exame qualitativo das trocas comerciais entre o Brasil e os demais países sul-americanos denota uma especialização desigual na divisão regional do trabalho”.<sup>83</sup> O autor critica o projeto da IIRSA, que em sua visão “corresponde à revisitação de forma renovada e historicamente atualizada do subimperialismo brasileiro, na fase neoliberal”, pois sua concepção visa à projeção das empresas e do Estado brasileiros sobre o território sul-americano (*op. cit.*, 2007, p. 73). De acordo com Luce (2007, p. 75), “para além de conferir suporte à integração da infraestrutura regional, a adesão do BNDES à IIRSA – pela forma como se deu – foi pensada como um novo componente da política do banco de promoção às exportações” que impõe,

como condicionalidade à liberação de financiamento, a contratação exclusiva de empresas brasileiras, bem como a aquisição, no mercado brasileiro, de todo o equipamento a ser utilizado na execução das obras. (...) A partir desse momento, ao constituir uma reserva de mercado às firmas de engenharia de capital nacional, ‘o BNDES passa a ser o braço econômico da política externa brasileira’ (*op. cit.*, 2007, p. 75).

Na avaliação de Luce (2007, p. 103), “o governo brasileiro, nas palavras do presidente Lula da Silva, parece acreditar na tese de que o que é bom para as empresas brasileiras, é bom para todos na América do Sul” e que “o incremento das exportações do Brasil beneficiaria igualmente todos os países da região.”

No mesmo sentido, Amaral (2013, p. 137) argumenta que “a atuação brasileira no planejamento e implementação dos grandes projetos de infraestrutura no país e na América do Sul, que se dá pela articulação entre governo, BNDES e um seleto grupo de multinacionais de matriz brasileira é uma expressão consistente do subimperialismo brasileiro”. Para o autor, o envolvimento brasileiro na IIRSA é guiado pelos

interesses brasileiros de acesso a novos mercados para produtos e investimentos, de estruturação de vias de escoamento para os produtos brasileiros aos mercados mundiais, de controle de fontes de energia e matérias-primas na região e, também, quanto às novas possibilidades de acumulação para grandes empresas de matriz brasileira na própria execução dos projetos (*op. cit.*, 2013, p. 138).

82. No caso paraguaio, a principal questão que invoca a tese do subimperialismo é o Tratado de Itaipu, que imporia relações desiguais por conta da obrigatoriedade da venda do excedente de energia que pertence àquele país ao Brasil e dos preços abaixo do valor de mercado (Luce, 2007, p. 92). Já no caso da Bolívia, Gisbert (2011) aponta que as acusações de imperialismo remontam ao século XIX e foram particularmente intensificadas após a “cessão” da área hoje ocupada pelo estado do Acre, em 1903.

83. Luce (2007, p. 64) chama a atenção para o fato de que diplomatas e outros oficiais do governo brasileiro enfatizam, com frequência, o perfil da pauta de exportações para a América do Sul, que contém uma proporção muito maior de produtos industrializados do que a para o resto do mundo.

O autor salienta que

condizente com a atuação subimperialista, a concessão do financiamento para obras de infraestrutura [pelo BNDES] em países vizinhos vem acompanhada da condição de que sejam empresas de matriz brasileira as executoras dos projetos, e de que parte do material empregado na obra seja comprada do Brasil (*op. cit.*, 2013, p. 141-142).

Gudynas (2008, p. 38) considera que “as semelhanças dos planos internos do Brasil com os planos da IIRSA explicam o forte respaldo desse governo a essa iniciativa e o compromisso financeiro do BNDES”. Para o autor, deve-se distinguir o conceito de integração, que significa “um processo de vinculação entre países que se desenvolvem em vários planos, não somente comerciais, mas também políticos, produtivos, culturais, etc., e as interconexões como podem ser corredores de estradas, pontes internacionais, extensões elétricas, etc” (*op. cit.*, 2008, p. 35-36). Para ele, a IIRSA, assim como a “transnacionalização” do capital brasileiro a ela estreitamente vinculada, não promove uma “genuína integração”, mas tão somente a interconexão voltada a gerar a “acessibilidade a diferentes áreas do continente para permitir a extração de seus recursos naturais e inserir seus produtos nos mercados globais” (Gudynas, 2008, p. 40).

Mesmo um autor mais moderado como Medeiros (2008, p. 244), avalia que em que se pesem as intenções políticas mais amplas, as relações econômicas que o Brasil vem assumindo com seus vizinhos visam essencialmente à expansão de seu mercado. O descompasso entre a estratégia política brasileira a favor da integração e a sua base econômica reforça a desconfiança entre os demais países de que um projeto sul-americano mais amplo de integração corresponderia essencialmente aos interesses do Brasil.

Na avaliação de Garcia (2011a), no entanto, o Brasil combina elementos de expansão imperialista com traços de uma estratégia de construção de hegemonia regional. Conforme a autora, ao mesmo tempo em que o governo Lula buscou retratar os interesses das ETNs brasileiras como interesse “do Brasil”, em casos de conflito, como aquele envolvendo a Petrobras e o governo boliviano, buscou o diálogo em vez do enfrentamento, atitude que “poderia ser compreendida como *tentativa* de construção de uma hegemonia regional, se considerarmos que esta requer certas concessões aos países menores, para que o Brasil possa exercer seu papel com o *consentimento* destes” (*op. cit.*, 2011a, p. 39).

Deve-se, contudo, ponderar os questionamentos em relação à atuação do BNDES enquanto “agente da integração regional”. Seria, de fato, possível o banco assumir um papel desprovido de interesses no financiamento regional? Sobre este propósito, Motta Veiga e Rios (2013) são claros ao afirmar que

os limites para a instrumentalização do BNDES estabelecidos pelos objetivos da política regional do Brasil – isto é, para fins que vão além da promoção de exportações de bens

e serviços brasileiros para a região – se põem em evidência também quando os países vizinhos solicitam a utilização de recursos do banco para financiar investimentos e exportações de suas empresas. Não existe tal possibilidade, nem do ponto de vista jurídico tampouco do político; a resposta brasileira a tais solicitações tem se expressado através do destino de recursos do Tesouro para o Focem e de um leve apoio à recorrente ideia de constituição do Banco do Sul (Motta Veiga e Rios, 2013, p. 98-99).

Também no que tange à destacada atuação de construtoras brasileiras em obras de infraestrutura no subcontinente, não se deve esquecer que estas já possuíam vantagens comparativas que as distinguiam de suas competidoras na América do Sul. Como enfatizam Deos *et al.* (2009)

Em maior ou menor grau, ao momento de nascer a iniciativa [a IIRSA], estas firmas já contavam com uma interessante rota internacional de atividades, reconhecida experiência em obras de grande escala, margens financeiras que as colocavam em uma posição privilegiada e uma série de subsidiárias estrategicamente distribuídas ao longo do continente.

Neste sentido, o estabelecimento de um conjunto organizado de projetos regionais, junto com a vontade política para o incentivo de sua concretização material, se erige como uma fonte nada desprezível de demanda de serviços para estas empresas, que veem sustentadas assim as políticas de transnacionalização iniciadas anos atrás e encontram bases firmes para seu aprofundamento.

(...) dada a relativa escassez de recursos na região, a disponibilidade de financiamento no longo prazo, barato e de risco reduzido coloca as transnacionais brasileiras em um patamar superior na hora da adjudicação de certas obras. O crédito do BNDES completa assim uma tríade interessante junto com a agenda de integração em infraestrutura e a política de diversificação exterior das companhias brasileiras (Deos *et al.*, 2009, p. 49-51).

Cabe notar, a propósito, que políticas discriminatórias em favor dos países vizinhos têm sido adotadas pelo Brasil há alguns anos. Em 2003, por exemplo, o governo brasileiro criou o Programa de Substituição Competitiva de Importações (PSCI), seguindo a política de priorização das relações com a América do Sul. O programa tem como objetivo impulsionar o comércio entre o Brasil e os países vizinhos, substituindo, quando possível – e de forma competitiva –, importações brasileiras de terceiros mercados por importações provenientes de países da América do Sul. Mais recentemente, a política industrial brasileira incorporou o conceito de conteúdo regional, em lugar de conteúdo nacional, inclusive para compras governamentais.

### 7.3.2 O Brasil e a diplomacia da generosidade

Nos anos 2000, dois novos conceitos foram introduzidos por alguns observadores para retratar a política externa do governo brasileiro para com a vizinhança: *paciência estratégica* e *diplomacia da generosidade*. O primeiro foi muito usado para definir a postura brasileira perante as relações comerciais conflituosas com a Argentina. O segundo foi empregado principalmente nos casos em que o governo brasileiro precisou se posicionar “diante de situações adversas e pressões feitas em nome da soberania e do direito de desenvolvimento nacionais dos países mais pobres” (Sorj e Fausto, 2011), sendo o episódio mais notório o da nacionalização dos hidrocarbonetos na Bolívia, em 2006.

Na avaliação do embaixador Rubens Barbosa (2008), “a política de generosidade adotada pelo Itamaraty” nem sempre traz resultados positivos. Na visão de Barbosa, a “diplomacia da generosidade” é justificada pelos seus defensores com base na diferença de porte econômico em relação a alguns vizinhos – Bolívia e Paraguai – ou pelo desejo de preservar a parceria estratégica com outros – Argentina e Venezuela. Segundo ele,

não se questiona ser do interesse brasileiro que seus vizinhos cresçam, prosperem, se desenvolvam e fortaleçam seus regimes democráticos. O Brasil, como o maior país da região e com pretensões de liderança (na visão do governo), pode e deve ajudar seus vizinhos. (...) As ações políticas de solidariedade e de generosidade do governo brasileiro para favorecer os países do entorno geográfico, dentro desse contexto, devem, contudo, ter como limite o interesse nacional (*op. cit.*, 2008).

Em entrevista concedida logo após o anúncio da nacionalização dos hidrocarbonetos pelo governo boliviano, o embaixador Rubens Ricupero declarou que a reação do governo brasileiro é inexplicável. (...) A Petrobras foi para a Bolívia não como uma empresa privada qualquer, mas como agente do governo brasileiro. Posso testemunhar que a Petrobras sempre teve muita relutância, ela não queria investir na Bolívia (...) É até irônico que a Petrobras seja apontada à execração pública, porque ela foi dentro de um projeto de cooperação entre os dois governos (Para Ricupero, 2006).<sup>84</sup>

O ex-chanceler Luiz Felipe Lampreia (2011) adota uma postura intermediária, ao enfatizar que

pelo peso crescente que o Brasil vai adquirindo na economia dos países vizinhos, precisamos encontrar um equilíbrio entre a submissão aos caprichos de governos populistas (como foi o caso da nacionalização da Petrobras Bolívia) e uma postura

---

84. Na opinião de Fuser (2007, p. 9), “caso as autoridades brasileiras assumissem uma posição assertiva na defesa dos interesses da Petrobras, atendendo às pressões de importantes setores domésticos, poderiam pôr em risco os objetivos estratégicos associados à integração regional”. Segundo o mesmo autor, o Itamaraty e o presidente Lula se mostraram receosos de que qualquer medida mais enérgica pudesse ser interpretada como ato de intransigência ou arrogância, dando vazão às acusações corriqueiras de imperialismo contra o Brasil (Fuser, 2010).

intervencionista. O governo tem a obrigação de proteger os interesses das empresas brasileiras, por um lado, mas não pode adotar uma conduta prepotente que seja explorada contra nós, com acusações de “imperialismo”.

Em uma espécie de resposta aos críticos, o então secretário-geral do MRE, Samuel Pinheiro Guimarães, afirmou que

a generosidade dos países maiores e mais desenvolvidos é sempre mencionada pelo presidente Lula como um terceiro elemento essencial para o êxito do processo de integração do Mercosul e da América do Sul. (...) O Brasil tem procurado tratar com generosidade e lucidez política, e não com o rigor do economicismo míope, apesar das resistências internas e dos preconceitos de setores conservadores da sociedade brasileira, as reivindicações econômicas, em relação ao Brasil, que fazem por vezes Bolívia, Paraguai e Uruguai (Guimarães, 2007, p. 184).

Garcia (2013, p. 61) também contesta as críticas, ao afirmar que

as diferenças de tratamento em relação aos países vizinhos não decorrem de “simpatias ideológicas”, como querem uns, ou de uma ingênua “generosidade” paga pelo povo brasileiro, como explicam outros. Trata-se, antes de tudo, da assunção pela política externa brasileira, da importância que tem para o país uma América do Sul desenvolvida econômica e socialmente e estável politicamente.

Na mesma linha, Garcia (2010, p. 164) considera que

o Brasil fez uma opção clara. Não quer ser um país próspero em meio a um conjunto de países pobres e desesperançados quanto a seu futuro. A altivez não é incompatível com a solidariedade. E a solidariedade também serve ao interesse nacional, que muitos invocam sem efetivamente compreender o que venha a ser.

Também o então chanceler Celso Amorim se manifestou a respeito:

frequentemente o governo teve que impor sua visão [sobre a integração sul-americana] contra a objeção de grupos e setores incapazes de ver o interesse de longo prazo – não apenas para o país como um todo, mas também o deles. Este foi o caso do tratamento das assimetrias dentro do bloco (envolvendo principalmente os parceiros menores, Uruguai e Paraguai), mas também em nossas relações com a Argentina, cuja economia estava emergindo de uma profunda crise e havia passado por um período de drástica desindustrialização. Frequentemente foi necessário mostrar flexibilidade e, em alguns casos, tolerância. Não seria razoável e provavelmente injusto esperar uma atitude dessas advir espontaneamente da classe empresarial, mesmo se – ao mesmo tempo – nossas exportações para a Argentina estivessem crescendo e nossos investimentos se multiplicando. Nessas situações, o governo deve assumir a liderança e foi isso que fizemos (Amorim, 2010, p. 228).

Para resumir este ponto, vale mencionar a avaliação de Spektor (2010), segundo a qual é difícil angariar apoio ao projeto regionalista uma vez que as elites brasileiras veem a América do Sul principalmente como fonte de problemas e preocupações. De acordo com o autor, isso talvez explique por que a política externa

brasileira encontra tanta dificuldade em introduzir noções de justiça distributiva nas relações do país com a região.

#### BOX 1

##### A visão das empresas sobre a política externa brasileira

FDC (2013) realizou uma enquete, com um conjunto de ETNs brasileiras, a respeito dos impactos da política externa sobre seus processos de internacionalização. Para 45% das empresas que responderam à pesquisa, as diretrizes da política externa brasileira no período 2003-2012 favoreceram seus esforços de expansão internacional, enquanto 40% afirmaram não perceber nenhuma influência direta.

Entre doze iniciativas de política externa elencadas, a busca pela cooperação bilateral e integração sul-americana foi apontada como a quinta que mais favoreceu a internacionalização das ETNs brasileiras nos últimos dez anos, à frente da maior aproximação econômica e política com os BRICS e com os países africanos. Ainda mais importante foi o fato de que quase 40% das firmas que responderam à enquete indicaram a busca pela cooperação bilateral e integração sul-americana como uma das três iniciativas de política externa que mais favoreceram a internacionalização nos últimos dez anos, percentual igualado apenas pela negociação da diminuição de barreiras alfandegárias.

A criação de linhas de crédito/financiamento para investimentos brasileiros no exterior foi apontada como a iniciativa de política externa que mais favoreceu a internacionalização das firmas brasileiras nos últimos dez anos. Outras iniciativas que teriam influenciado de forma muito positiva a internacionalização foram a busca de um lugar de destaque para o Brasil no contexto internacional e o apoio diplomático oferecido às empresas com investimentos no exterior. Por seu turno, a oferta de crédito a outros países para viabilizar negócios é vista como pouco importante para impulsionar a internacionalização das empresas de um modo geral. O mesmo ocorre com a oferta de ajuda financeira, econômica e humanitária. Finalmente, o boicote ou retaliação a países que infringem normas da ONU são vistos como ligeiramente prejudiciais à internacionalização.

Apesar da avaliação favorável da linha de financiamento à internacionalização do BNDES, há uma difundida percepção de que a utilização desta ficou aquém das expectativas iniciais. Na avaliação da CNI (2013) isso se deve ao fato de que as grandes ETNs brasileiras já possuem acesso a fontes privadas de financiamento no exterior em melhores condições do que as oferecidas pelo banco estatal brasileiro. Corrobora esta percepção o fato de que nenhuma das empresas entrevistadas por Iglesias (2007), por Ribeiro e Lima (2008) e por Deos *et al.* (2009) terem citado a falta de financiamento como dificuldade para expandir suas operações para o exterior.

#### 7.4 A percepção sobre os investimentos brasileiros nos países vizinhos

Na avaliação de diversos observadores, os países sul-americanos encaram o Brasil como o líder natural da região, ao mesmo tempo em que enxergam uma postura vacilante do país em assumir este papel de liderança. Segundo Spektor (2010, p. 29),

na vizinhança, a percepção dominante em relação ao Brasil é a de que o país, apesar de ser o principal centro de poder regional, não traduz essa ascendência em liderança amigável. (...) Paraguai, Uruguai, Bolívia e Argentina sentem-se comumente negligenciados pelo Brasil.

Em sua opinião, os vizinhos mantêm desconfiança em relação às intenções do Brasil, que, por sua vez, não investe em políticas para aliviar essa insegurança (*op. cit.*, 2010).

Esta incerteza revela-se mais importante quando se comparam as capacidades estatais entre os países do subcontinente. Conforme Sorj e Fausto (2011, p. 22), “os vizinhos veem a si mesmos enfrentando não somente as empresas brasileiras,

mas também o Estado brasileiro, ou melhor, uma poderosa aliança entre aquelas e este”. Na avaliação dos autores, essa leitura encontra forte respaldo na realidade: “tanto ou mais assimétricas que as economias, é a capacidade estatal de apoiar a atividade empresarial presente no Brasil e nos países da região” (*op. cit.*, 2011, p. 22).

Essa preocupação com as assimetrias, e seu impacto sobre as condições de concorrência, é mais acentuada na Argentina, talvez o único país da região que preserva um setor industrial de dimensões consideráveis. Conforme telegrama emitido pela Embaixada do Brasil em Buenos Aires, parcialmente transcrito por Luce (2007), “com a venda da Loma Negra, uma das maiores e mais tradicionais empresas argentinas, para a Camargo Corrêa, reaqueceu-se o debate em torno do risco da desnacionalização industrial, da ‘invasão brasileira’ e das assimetrias bilaterais”. O telegrama realçava a discrepância entre os dois países no que tange à capacidade de realizar política industrial e promover o investimento no exterior, associando o adjetivo *ativo* ao BNDES. No mesmo sentido, falando das fragilidades competitivas da economia argentina e da necessidade de o país manter mecanismos de proteção contra a concorrência externa, o presidente da União Industrial Argentina (UIA), José Ignacio Mendiguren afirmou que “não se pode sair da terapia intensiva, como em 2001, e correr a São Silvestre alguns anos depois”. Para ele, existem grandes assimetrias nas condições de financiamento no Brasil e na Argentina: “só o que o BNDES empresta à indústria brasileira, em proporção do PIB, equivale a todo o crédito na economia argentina. (...) no dia em que o industrial sair do Banco de la Nación com financiamento para abrir uma fábrica no Brasil, poderemos baixar a guarda” (Rittner, 2011).

Russel e Tokatlian (2011, p. 307-308) chamam a atenção para o fato de que o receio de uma excessiva dependência argentina do Brasil vem desde os anos 1960, tendo se intensificado nas décadas seguintes com a expansão das empresas brasileiras no mercado argentino. Segundo os autores, “do lado empresarial, nacional e estrangeiro instalado no país, predomina na atualidade uma percepção do Brasil que reflete uma mescla de inveja, insegurança, otimismo e satisfação” (*op. cit.*, 2011, p. 308-309) e que o aumento da projeção internacional do Brasil nos últimos anos fez erigir na Argentina uma percepção generalizada “que define o Brasil como país ‘inevitável’, com um viés negativo e em geral pessimista, ou como país ‘indispensável’, com uma visão positiva e esperançosa em um projeto comum” (*op. cit.*, 2011, p. 305). Todavia, Russel e Tokatlian (2011), deixam claro que predomina no país uma visão positiva acerca das empresas brasileiras, que teriam tido um aguçado senso de oportunidade para aproveitar os momentos de debilidade da economia argentina para comprar várias companhias importantes.

Estudos realizados pela Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (Funcex) em 2008 indicaram que os investimentos brasileiros eram, em geral,



bem vistos nos países vizinhos.<sup>85</sup> Havia uma visão difundida de que as firmas brasileiras são empresas de primeira linha, contribuem para o avanço tecnológico, para a melhoria das práticas de gestão e para a capacitação dos recursos humanos destes países, adotam elevados padrões ambientais<sup>86</sup> e trabalhistas, e desenvolvem ações de responsabilidade social. Além disso, esses países valorizavam as relações amistosas que mantêm com o Brasil, o que nem sempre ocorre nas relações com alguns de seus vizinhos (Chávez, 2008; Gómezi, 2008; Landívar, 2008; López e Muñoz, 2008; Reinoso, 2008).

Havia uma percepção de que os investimentos brasileiros na região eram, na realidade, bastante modestos, tendo em vista o tamanho da economia brasileira e a capacidade financeira de suas empresas. Isso era particularmente sentido na Bolívia, no Equador e no Peru. Na Bolívia considerava-se o Brasil como o líder da região, embora houvesse a percepção de que o país não assumira uma atitude de liderança em anos recentes (Chávez, 2008). No Chile, todavia, parecia se reconhecer que os investimentos brasileiros eram pequenos por causa do reduzido mercado interno do país, do baixo grau de complementaridade entre as estruturas produtivas, assim como a relativa proximidade entre os países, que favoreceria o atendimento da demanda por meio de exportações (López e Muñoz, 2008).

No Peru parecia existir uma avaliação bastante positiva em relação ao envolvimento de empresas brasileiras em obras de infraestrutura, incluindo as da IIRSA. Havia também uma avaliação de que a IIRSA será muito importante para aumentar o grau de integração entre as economias peruana e brasileira, considerado ainda muito baixo (Reinoso, 2008).

A Bolívia, por seu turno, parecia nutrir sentimentos ambíguos em relação aos investimentos brasileiros. Por um lado, existia a opinião de que as empresas brasileiras – leia-se Petrobras – foram para a Bolívia com a intenção apenas de explorar seus recursos naturais para suprir as necessidades do Brasil, aproveitando-se das condições extremamente vantajosas oferecidas pelo país no fim dos anos 1990, sem se preocupar com o desenvolvimento da região.<sup>87</sup> Por outro lado, havia o reconhecimento de que o investimento brasileiro introduziu um conteúdo tecnológico importante, tanto no setor de hidrocarbonetos como no setor agrícola.

---

85. Os países abordados foram a Bolívia, o Chile, a Colômbia, o Equador e o Peru.

86. Apesar de a maior parte dos investimentos brasileiros, em termos de valor, estar concentrada em setores sensíveis dos pontos de vista ambiental e social – como mineração, petróleo e gás e construção –, não havia percepção negativa da atuação das empresas brasileiras. Normalmente, as críticas de entidades da sociedade civil se dirigiam às fragilidades dos aparatos estatais de regulação e fiscalização destas atividades.

87. Artigo publicado pelo semanário boliviano *Juguete Rabioso* (La Verdadera, 2006), que muitos relacionam ao partido *Movimiento Al Socialismo*, do presidente Evo Morales (Lizárraga, 2006), afirmou que “hoje a Petrobras é uma das mais virulentas entre as petroleiras contra as mudanças das regras do jogo inauguradas nos anos 1990 com elevados custos para o Estado boliviano. E nessa dureza, há alguma diferença entre a Petrobras e qualquer das transnacionais europeias ou estadunidenses?”.

Também havia uma percepção positiva sobre a forma como o governo brasileiro reagiu à nacionalização dos hidrocarbonetos em 2006 (Chávez, 2008).

## 8 CONCLUSÃO

Este capítulo teve como objetivo investigar as relações de investimento direto entre o Brasil e seus vizinhos sul-americanos.

Conforme os dados apresentados, no século XXI a América do Sul aumentou sua importância enquanto destino do IDE mundial. Os países que mais atraíram investimentos foram aqueles melhor avaliados em indicadores diversos de governança e de ambiente de negócios. Nesse período, a região aumentou também sua participação na realização de IDE. Neste caso, o incremento se deveu basicamente ao aumento dos investimentos brasileiros, chilenos e colombianos.

A partir de 2007 o Brasil foi um dos países que mais receberam IDE no mundo. Contudo, apenas uma pequena parcela proveio dos países vizinhos. Essa pequena participação está relacionada com o alto grau de desnacionalização das economias sul-americanas, sendo a Argentina o caso mais emblemático. O único país com investimentos substanciais no Brasil é o Chile. Trata-se, inclusive, do único país da região cujos investimentos no Brasil superam os investimentos recebidos deste.

No caso dos investimentos externos brasileiros, a participação da vizinhança também é diminuta. Nos países maiores, o Brasil é ainda um investidor pouco relevante, especialmente no Chile, na Colômbia e na Venezuela. Mesmo na Argentina e no Peru sua participação não chega a 10%. Já em países menores como a Bolívia e o Equador, o Brasil chegou a ser um investidor bastante importante, principalmente por conta de investimentos da Petrobras. Contudo, após a nacionalização dos hidrocarbonetos nesses países, o estoque de IDE brasileiro minguou de tal forma que o país perdeu a proeminência enquanto investidor.

As firmas brasileiras adotam múltiplas estratégias em seus processos de internacionalização. Algumas seguem estratégias regionais, nas quais a América do Sul ou a América Latina ocupa lugar de destaque. Outras se pautam por estratégias globais, nas quais o entorno regional às vezes aparece com papel relevante, às vezes não. A maior parte dos investimentos brasileiros na América do Sul é *market seeking*. Os investimentos *resource seeking*, por seu turno, embora não sejam numerosos, costumam ser de valor mais elevado.

Apesar do *status* de prioridade concedido à América do Sul pela política externa brasileira, não existem indícios de que a expansão das firmas brasileiras na região tenha contado com um amplo suporte do Estado. Mesmo no caso da IIRSA, o envolvimento das construtoras brasileiras parece estar amparado muito mais nas competências que estas desenvolveram ao longo dos anos do que no apoio estatal.

Deve-se enfatizar que o Estado brasileiro até o momento não desenvolveu um conjunto coordenado e coerente de políticas de apoio à internacionalização das firmas nacionais. O país tem se mostrado arredo à negociação de acordos de proteção de investimentos e adota uma postura fiscalista na política tributária aplicada às ETNs. O apoio informacional é quase inexistente e também não há instrumentos de mitigação de risco político. Por conta disso, o papel desempenhado pelo Estado no movimento de internacionalização das empresas brasileiras às vezes parece superestimado. Com exceção de algumas empresas que receberam apoio do BNDES, quase todos os casos bem-sucedidos de internacionalização resultaram de iniciativas das próprias empresas e não de uma política deliberada do governo de apoio à criação de multinacionais brasileiras (Além e Madeira, 2010).

Apesar das acusações de subimperialismo por parte de alguns observadores, parece haver uma percepção bastante favorável dos investimentos brasileiros nos países vizinhos. Na realidade, se crítica há, essa diz respeito ao volume dos investimentos, considerado pequeno frente ao tamanho e ao nível de desenvolvimento da economia brasileira.

## REFERÊNCIAS

ALÉM, A.; CAVALCANTI, C. O BNDES e o apoio à internacionalização das empresas brasileiras: algumas reflexões. **Revista do BNDES**, v. 12, n. 24, p. 43-76, 2005.

ALÉM, A.; MADEIRA, R. Internacionalização e competitividade: a importância da criação de empresas multinacionais brasileiras. In: ALÉM, A.; GIAMBIAGI, F. (Org.). **O BNDES em um Brasil em transição**. Rio de Janeiro: BNDES, 2010.

ALIANZA DEL PACÍFICO. **Protocolo adicional al acuerdo marco de la Alianza del Pacífico**. Cartagena, 10 feb. 2014. Disponível em: <<http://goo.gl/BfjmPj>>.

ALMEIDA, P. Uma política externa engajada: a diplomacia do governo Lula. **Revista brasileira de política internacional**, Brasília, v. 47, n. 1, p. 162-184, 2004.

\_\_\_\_\_. Mercosul: do otimismo à resignação. **Boletim de economia e política internacional**, Brasília, n. 16, p. 43-56, 2014.

ALVAREZ, J.; KHAMSI, K. The Argentine crisis and foreign investors: a glimpse into the heart of the investment regime. In: SAUVANT, K. (Ed.). **The yearbook on international investment law and policy 2008/2009**. New York: Oxford University Press, 2009.

AMAL, M.; SEABRA, F. Determinantes do investimento direto externo (IDE) na América Latina: uma perspectiva institucional. **Economia**, Brasília, v. 8, n. 2, p. 231-247, 2007.

AMAL, M.; TOMIO, B.; RABOCH, H. Determinants of foreign direct investment in Latin America. **Globalization, competitiveness & governability**, Washington, v. 4, n. 3, p. 116-133, 2010.

AMARAL, A. **Os grandes projetos de infraestrutura, com participação do Brasil, no país e na América do Sul**: uma análise a partir da teoria do subimperialismo. 2013. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2013.

AMORIM, C. Brazilian foreign policy under President Lula (2003-2010): an overview. **Revista brasileira de política internacional**, Brasília, v. 53, edição especial, p. 214-240, 2010.

ARGENTINA paga à Repsol 5 bilhões de dólares por expropriação da YPF. **Correio brasileiro**, Brasília, 8 maio 2014. Disponível em: <<http://goo.gl/G6Dmcy>>.

AS MAIS internacionalizadas: empresas e setores brasileiros globalizados. **Valor multinacionais brasileiras**, ano 3, n. 3, set. 2010.

AZEVEDO, D. **Os acordos para a promoção e a proteção recíproca de investimentos assinados pelo Brasil**. Brasília: Câmara dos Deputados, 2001.

BARBOSA, F. **A internacionalização do grupo Gerdau**: um estudo de caso. 2004. Dissertação (Mestrado) – Pontifícia Universidade Católica, Rio de Janeiro, 2004.

BARBOSA, R. **Diplomacia da generosidade e interesse nacional**. São Paulo: Rubens Barbosa & Associados, 2008. Disponível em: <<http://goo.gl/b67cyj>>.

BARRETTO, A.; ROCHA, A. A expansão das fronteiras: brasileiros no exterior. *In*: ROCHA, A. (Org.). **As novas fronteiras**: a multinacionalização das empresas brasileiras. Rio de Janeiro: Mauad, 2003.

BCG – BOSTON CONSULTING GROUP. **The 2009 BCG multilatinas**: a fresh look at Latin America and how a new breed of competitors are reshaping the business landscape. [s.l.]: Boston Consulting Group, 2009.

BIANCO, C.; MOLDOVAN, P.; PORTA, F. **La internacionalización de las empresas brasileñas em Argentina**. Santiago: Cepal, 2008.

BNDES – BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. **Estatuto social**. Rio de Janeiro: BNDES, out. 2002. Disponível em: <<http://goo.gl/6GCwyU>>.

\_\_\_\_\_. Integração da América do Sul: o BNDES como agente da política externa brasileira. **Informe BNDES**, n. 187, 2004.

\_\_\_\_\_. **Relatório anual 2011**. Rio de Janeiro: BNDES, 2011.

BONELLI, R. **Estratégias dos grandes grupos industriais brasileiros nos anos 90**. Rio de Janeiro: Ipea, 1998. (Texto para Discussão, n. 569).

BRASIL. Lei nº 8.031, de 12 de abril de 1990. Cria o Programa Nacional de Desestatização e dá outras providências. Brasília: Congresso Nacional, 1990.

\_\_\_\_\_. Medida Provisória nº 362, de 25 de outubro de 1993. Altera as Leis nºs 8.031, de 12 de abril de 1990, 8.177, de 1º de março de 1991, e 8.249, de 24 de outubro de 1991, e dá outras providências. Brasília: Presidência da República, 1993.

\_\_\_\_\_. Lei nº 9.249, de 26 de dezembro de 1995. Altera a legislação do imposto de renda das pessoas jurídicas, bem como da contribuição social sobre o lucro líquido, e dá outras providências. Brasília: Congresso Nacional, 1995.

\_\_\_\_\_. Lei nº 9.532, de 10 de dezembro de 1997. Altera a legislação tributária federal e dá outras providências. Brasília: Congresso Nacional, 1997.

\_\_\_\_\_. Medida Provisória nº 2.158-35, de 24 de agosto de 2001. Altera a legislação das Contribuições para a Seguridade Social – COFINS, para os Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público – PIS/PASEP e do Imposto sobre a Renda, e dá outras providências. Brasília: Presidência da República, 2001.

\_\_\_\_\_. Decreto nº 6.322, de 21 de dezembro de 2007. Altera o Estatuto Social do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES, aprovado pelo Decreto no 4.418, de 11 de outubro de 2002. Brasília: Presidência da República, 2007.

\_\_\_\_\_. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Relatório de gestão: 2007-2010**. Brasília: MDIC, 2010.

\_\_\_\_\_. Decreto nº 7.635, de 5 de dezembro de 2011. Altera o Estatuto Social do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES, aprovado pelo Decreto no 4.418, de 11 de outubro de 2002. Brasília: Presidência da República, 2011.

\_\_\_\_\_. Lei nº 12.973, de 13 de maio de 2014. Altera a legislação tributária federal relativa ao Imposto sobre a Renda das Pessoas Jurídicas – IRPJ, à Contribuição Social sobre o Lucro Líquido – CSLL, à Contribuição para o PIS/Pasep e à Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social – COFINS; revoga o Regime Tributário de Transição – RTT, instituído pela Lei nº 11.941, de 27 de maio de 2009; dispõe sobre a tributação da pessoa jurídica domiciliada no Brasil, com relação ao acréscimo patrimonial decorrente de participação em lucros auferidos no exterior por controladas e coligadas; altera o Decreto-Lei nº 1.598, de 26 de dezembro de 1977 e as Leis nºs 9.430, de 27 de dezembro de 1996; 9.249, de 26 de dezembro de 1995; 8.981, de 20 de janeiro de 1995; 4.506, de 30 de novembro de 1964;

7.689, de 15 de dezembro de 1988; 9.718, de 27 de novembro de 1998; 10.865, de 30 de abril de 2004; 10.637, de 30 de dezembro de 2002; 10.833, de 29 de dezembro de 2003; 12.865, de 9 de outubro de 2013; 9.532, de 10 de dezembro de 1997; 9.656, de 3 de junho de 1998; 9.826, de 23 de agosto de 1999; 10.485, de 3 de julho de 2002; 10.893, de 13 de julho de 2004; 11.312, de 27 de junho de 2006; 11.941, de 27 de maio de 2009; 12.249, de 11 de junho de 2010; 12.431, de 24 de junho de 2011; 12.716, de 21 de setembro de 2012; e 12.844, de 19 de julho de 2013; e dá outras providências. Brasília: Congresso Nacional, 2014.

BRITO, V. **Estratégias de internacionalização nos mercados globais**: estudo de caso de uma empresa regional, a construtora Norberto Odebrecht S.A. 2008. Dissertação (Mestrado) – Universidade Municipal de São Caetano do Sul, São Caetano do Sul, 2008.

BURKE-WHITE, W. **The Argentine financial crisis**: state liability under BITs and the legitimacy of the ICSID system. Philadelphia: Institute for Law and Economics, University of Pennsylvania, 2008.

CAMEX – CÂMARA DE COMÉRCIO EXTERIOR *et al.* **Internacionalização de empresas brasileiras**: termo de referência. Brasília: Camex, 2009.

CARLEVARINO, P. **The Peruvian mining sector**: an overview. Toronto; Vancouver: Price Waterhouse Coopers, Jan. 2012. Disponível em: <<http://goo.gl/hynbdl>>.

CARVALHO, C. **O protagonismo do BNDES no financiamento da infraestrutura sul-americana durante o governo Lula**: interface entre interesses domésticos e política externa. *In*: SEMINÁRIO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO EM RELAÇÕES INTERNACIONAIS, 1. Brasília: Abri, jul. 2012.

CARVALHO, F.; COSTA, I.; DUYSTERS, G. **Global players from Brazil**: drivers and challenges in the internationalization process of Brazilian firms. Maastricht: United Nations University, 2010. (Working Paper n. 16).

CATERMOL, F. BNDES-exim: 15 anos de apoio às exportações brasileiras. **Revista do BNDES**, v. 12, n. 24, p. 3-30, 2005.

CERVO, A. Política exterior e relações internacionais do Brasil: enfoque paradigmático. **Revista brasileira de política internacional**, Brasília, v. 46, n. 2, p. 5-25, 2003.

CESPEDES, T. Peru in talks with Brazilian builder about restarting mega dam. **Reuters**, New York, 12 Mar. 2014. Disponível em: <<http://goo.gl/P1rN7v>>.

CHÁVEZ, G. **Inversiones brasileñas en Bolivia**. Rio de Janeiro: Funcex, 2008. (Texto para Discussão, n. 192).

CNI – CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA. Os acordos de proteção de investimentos interessam à indústria brasileira? **Integração internacional**, ano 1, n. 4, abr./jun. 2009.

\_\_\_\_\_. **Os investimentos brasileiros no exterior**: relatório 2013. Brasília: CNI, 2013.

COLOMBO, J. O Itaú vai às compras para ser o maior da região. **América economia**, 31 mar. 2014. Disponível em: <<http://goo.gl/uYxZwX>>.

CONTADOR, J.; STAL, E. **A estratégia de internacionalização da Natura**: uma análise pela óptica da vantagem competitiva. *In*: SIMPÓSIO DE ADMINISTRAÇÃO DA PRODUÇÃO, LOGÍSTICA E OPERAÇÕES INTERNACIONAIS, 8. São Paulo: Simpoi, ago. 2010.

COUTINHO, L. Internacionalização das empresas brasileiras. **Folha de S. Paulo**, São Paulo, 5 out. 2003. Disponível em: <<http://goo.gl/NxTftc>>.

COUTO, L. Política externa brasileira para a América do Sul: as diferenças entre Cardoso e Lula. **Civitas**, Porto Alegre, v. 10, n. 1, p. 23-44, 2010.

DE NEGRI, F. **Desempenho comercial das empresas estrangeiras no Brasil na década de 90**. 2002. Dissertação (Mestrado) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2002.

DEOS, S. *et al.* **Perspectivas do investimento na dimensão do Mercosul e da América Latina**. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 2009.

DESIDERÁ, W. *et al.* Relações do Brasil com a América do Sul após a Guerra Fria: política externa, integração, segurança e energia. *In*: DESIDERÁ, W. (Org.). **O Brasil e as novas dimensões da integração regional**. Brasília: Ipea, 2014. No prelo.

DIAS, A.; CAPUTO, A. MARQUES, P. Motivações e impactos da internacionalização de empresas: um estudo de múltiplos casos na indústria brasileira. **Revista do BNDES**, n. 38, p. 139-180, 2012.

EQUADOR espera fechar até junho um acordo de indenização à Petrobras. **Veja**, 23 maio 2012. Disponível em: <<http://goo.gl/bEutnM>>.

FDC – FUNDAÇÃO DOM CABRAL. **Ranking FDC das multinacionais brasileiras 2013**: os impactos da política externa na internacionalização de empresas brasileiras. Belo Horizonte: FDC, 2013.

FINCHELSTEIN, D. **Different states, different internationalizations**: a comparative analysis of the process of firms' internationalization in Latin America. *In*: LASA INTERNATIONAL CONGRESS, 28. Rio de Janeiro, June 2009.



FINEP apoia projeto de internacionalização do Grupo Arteccla. **Assessoria de imprensa da Arteccla**, Campo Bom, 9 set. 2010. Disponível em: <<http://goo.gl/LNgnzX>>.

FIOCCA, D. **O BNDES e a internacionalização das empresas brasileiras**. *In*: SEMINÁRIO AS NOVAS MULTINACIONAIS BRASILEIRAS. Rio de Janeiro: FIRJAN, 29 maio 2006.

FLEURY, A.; FLEURY, M. **Multinacionais brasileiras: competências para a internacionalização**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2012.

FLORIANI, D.; BORINI, F.; FLEURY, M. O processo de internacionalização como elemento gerador de capacidades dinâmicas: o caso da Weg na Argentina e na China. **Revista brasileira de gestão de negócios**, São Paulo, v. 11, n. 33, p. 367-382, 2009.

FUSER, I. **Conflitos e contratos: a Petrobras, o nacionalismo boliviano e a interdependência do gás natural (2002-2010)**. 2010. Tese (Doutorado) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.

\_\_\_\_\_. **Internacionalização e conflito: a Petrobras na América do Sul**. *In*: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA, 12. São Paulo: SEP, 2007.

GARCÉS, A. **Outward FDI from Colombia and its policy context**. New York: Vale Columbia Center on Sustainable International Investment, 2011.

GARCIA, A. **Políticas públicas e interesses privados: a internacionalização de empresas brasileiras e a atuação internacional do governo Lula**. *In*: ENCONTRO NACIONAL DA ABRI, 3. Belo Horizonte: Abri, 2011a.

GARCIA, M. A opção sul-americana. **Interesse nacional**, v. 1, n. 1, abr./jun. 2008.

\_\_\_\_\_. O lugar do Brasil no mundo: a política externa em um momento de transição. *In*: SADER, E.; GARCIA, M. (Org.). **Brasil entre o passado e o futuro**. São Paulo: Fundação Perseu Abramo; Boitempo, 2010.

\_\_\_\_\_. Las nuevas alianzas: intereses y oportunidades desde la perspectiva de Brasil. *In*: WOLLRAD, D.; MAIHOLD, G.; MOLS, M. (Ed.). **La agenda internacional de América Latina: entre nuevas y viejas alianzas**. Buenos Aires: Nueva Sociedad; Fundación Friedrich Ebert; Stiftung Wissenschaft und Politik, 2011b.

\_\_\_\_\_. Dez anos de política externa. *In*: SADER, E. (Org.). **10 anos de governos pós-neoliberais no Brasil: Lula e Dilma**. São Paulo: Boitempo; Rio de Janeiro: FLACSO Brasil, 2013.

GELEILATE, J. **O processo de internacionalização dos bancos brasileiros: motivações e estratégias**. 2011. Dissertação (Mestrado) – Universidade de Fortaleza, Fortaleza, 2011.



GIÃO, P.; FERREIRA, G.; OLIVEIRA JÚNIOR, M. **O processo estratégico de internacionalização da Gerdau**. In: SEMINÁRIOS EM ADMINISTRAÇÃO, 11. São Paulo: FEA/USP, ago. 2008.

GISBERT, C. Bolívia y Brasil: los meandros del caminho. In: SORJ, B.; FAUSTO, S. (Org.). **Brasil y America del Sur**: miradas cruzadas. Buenos Aires: Centro Edelstein de Pesquisa Sociais; Instituto Fernando Henrique Cardoso, 2011.

GOMES, K. **Internacionalização das empresas brasileiras no mercado argentino**. Brasília: Ipea, 2011. (Texto para Discussão, n. 1.597).

GOMES, P. **O uso sustentável da biodiversidade como um diferencial na estratégia de internacionalização de uma empresa brasileira**: estudo de caso no setor de cosméticos – Natura. 2006. Dissertação (Mestrado) – Pontifícia Universidade Católica, Rio de Janeiro, 2006.

GÓMEZI, A. **Las inversiones brasileiras em Colombia**. Rio de Janeiro: Funcex, 2008. (Texto para Discussão, n. 189).

GRADILONE, C. Por que o Itaú comprou o BankBoston. **Exame**, 4 maio 2006. Disponível em: <<http://goo.gl/ecmsMO>>.

GUDYNAS, E. As instituições financeiras e a integração na América do Sul. In: VERDUM, R. (Org.). **Financiamento e megaprojetos**: uma interpretação da dinâmica regional sul-americana. Brasília: INESC, 2008.

GUIMARÃES, S. O mundo multipolar e a integração sul-americana. **Comunicação e política**, v. 25, n. 3, p. 169-189, 2007.

IGLESIAS, R. **Os interesses empresariais brasileiros na América do Sul**: investimentos diretos no exterior. Brasília: CNI, 2007.

IGLESIAS, R.; COSTA, K. Mapa do investimento brasileiro na América do Sul e no México: análise das informações do IndexInvest Brasil. **Revista brasileira de comércio exterior**, Rio de Janeiro, n. 109, p. 4-21, 2011.

IGLESIAS, R.; MOTTA VEIGA, P. Promoção de exportações via internacionalização das firmas de capital brasileiro. In: PINHEIRO, A. *et al.* (Org.). **O desafio das exportações**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

ITAÚ UNIBANCO HOLDING. **Relatório anual 2013**. São Paulo, 2013.

JARDIM, C. Equador rejeita proposta e expulsa Odebrecht. **BBC Brasil**, 9 out. 2008. Disponível em: <<http://goo.gl/l5vo7d>>.

JARDIM, L. Na guerra global. **Veja**, 7 jun. 1999. Disponível em: <<http://goo.gl/w1KPL8>>.

JOHANSON, J.; VAHLNE, J. Internationalization process of firm: model of knowledge development and increasing foreign market commitments. **Journal of international business studies**, East Lansing, v. 8, n. 1, p. 23-32, 1977.

KOSACOFF, B. **Las multinacionales argentinas**: uma nueva ola em los noventa. Buenos Aires: Cepal, 1999. (Documento de Trabajo n. 83).

LAMPREIA, L. Agenda para a política externa do governo Dilma. **Interesse nacional**, n. 13, abr./jun. 2011.

LANDIM, R. Multinacionais do Brasil ‘invadem’ a Argentina. **O Estado de S. Paulo**, 20 fev. 2011. Disponível em: <<http://economia.estadao.com.br/noticias/geral,multinacionais-do-brasil-invadem-a-argentina,55750e>>.

LANDIM, R.; LEOPOLDO, R.; TEREZA, I. BNDES decide abandonar a política de criação de campeãs nacionais. **O Estado de S. Paulo**, São Paulo, 22 abr. 2013. Disponível em: <<http://goo.gl/uLj569>>.

LANDIM, R.; RACY, S.; FROUFE, C. Marcas Perdigão e Batavo devem ser suspensas. **O Estado de S. Paulo**, São Paulo, 13 jul. 2011. Disponível em: <<http://goo.gl/z46Vk4>>.

LANDÍVAR, F. **Inversiones brasileñas en Ecuador**. Rio de Janeiro: Funcex, 2008. (Texto para Discussão, n. 188).

LA VERDADERA cara de Petrobras. **El juguete rabioso**, 17 mayo 2006. Disponível em: <<http://goo.gl/wuqwMj>>.

LIZÁRRAGA, I. Posturas editoriales de El juguete rabioso y Punto final y tratamiento de valores periodísticos em la información sobre lo político. **Punto cero**, Cochabamba, v. 11, n. 12, 2006.

LÓPEZ, D.; MUÑOZ, F. **Inversiones brasileñas en América del Sur**. La perspectiva de los países andinos: el caso de Chile. Rio de Janeiro: Funcex, 2008. (Texto para Discussão, n. 190).

LUCE, M. **O subimperialismo brasileiro revisitado**: a política de integração regional do governo Lula (2003-2007). 2007. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2007.

LULA DA SILVA, L. Discurso no Congresso. **Jornal da Câmara**, Brasília, p. 4-6, 2 jan. 2003. Disponível em: <<http://goo.gl/wS8WlB>>.

MACADAR, B. A internacionalização de grandes empresas brasileiras e as experiências do grupo Gerdau e da Marcopolo. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 30, n. 1, p. 7-34, 2009.

MACHADO, F. **Estratégias de internacionalização e seus resultados**: um caso sul-rio-grandense. 2009. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2009.

MACIEL, L. **Presença global**: empresas avançam no exterior. **Valor multinacionais brasileiras**, ano 4, n. 4, set. 2011.

MAIA, S. Fim do campeonato: um balanço do desempenho das campeãs nacionais incentivadas pelo BNDES nos últimos anos. **Carta capital**, São Paulo, 31 maio 2013. Disponível em: <<http://goo.gl/t5PoIG>>.

MARCOPOLO. **Relatório da administração 2013**. Caxias do Sul, 2013.

MARIANO, M.; RAMANZINI JÚNIOR, H. Uma análise das limitações estruturais do Mercosul a partir das posições da política externa brasileira. **Revista de sociologia e política**, Curitiba, v. 20, n. 43, p. 23-41, 2012.

MASIERO, G.; CASEIRO, L. **State support for emerging market multinationals**: the Brazilian and Chinese experiences. Madrid: CIFF, 2012. (Documento de Trabajo UC-CIFF-IELAT n. 10).

MAZZOLA, H. Experiências de internacionalização de empresas brasileiras em um contexto globalizado. **Estratégia e negócios**, Florianópolis, v. 1, n. 2, 2008.

MEDEIROS, C. Os dilemas da integração sul-americana. **Cadernos do desenvolvimento**, Campinas, v. 3, n. 5, p. 213-254, dez. 2008.

MELLO, P. Após três anos de briga, Brasil volta a investir no Equador. **Folha de S. Paulo**, São Paulo, 18 fev. 2012. Disponível em: <<http://goo.gl/xTIQjo>>.

MELLO, R.; ROCHA, A. Internacionalização de um banco brasileiro no Mercosul: Itaú Buen Ayre. In: ROCHA, A. (Org.). **As novas fronteiras**: a multinacionalização das empresas brasileiras. Rio de Janeiro: Mauad, 2003.

MENGARDO, B. Lucro de controlada deve ser tributado. **Valor econômico**, São Paulo, 9 maio 2014.

MERCOEX – CONSEJO DE COMERCIO EXTERIOR DEL MERCOSUR. **En contacto**, Buenos Aires, n. 376, dic. 2013.

MONTEIRO, T. Brasil quer acordo de proteção de investimentos dentro do Mercosul. **O Estado de S. Paulo**, São Paulo, 16 dez. 2010. Disponível em: <<http://goo.gl/QAVA45>>.

MOTTA VEIGA, P.; RIOS, S. **O regionalismo pós-liberal, na América do Sul**: origens, iniciativas e dilemas. Santiago: Cepal, 2007.

\_\_\_\_\_. Brasil como vector de integración sudamericana: posibilidades y limites. *In*: SORJ, B.; FAUSTO, S. (Org.). **Brasil y America del Sur: miradas cruzadas**. Buenos Aires: Centro Edelstein de Pesquisa Sociais; Instituto Fernando Henrique Cardoso, 2011.

\_\_\_\_\_. América del Sur en la agenda brasileña de comercio e inversiones: condicionantes y actores. *In*: SORJ, B.; FAUSTO, S. (Org.). **Brasil y América Latina: que liderazgo es posible?** Buenos Aires: Instituto Fernando Henrique Cardoso; Centro Edelstein de Pesquisa Sociais, 2013.

NATURA. **Relatório anual 2013**. Itapeccerica da Serra, 2013.

NETZ, C. Até onde a Natura consegue ir? **Exame**, n. 644, 1997. Disponível em: <<http://goo.gl/0K2iQY>>.

NOFAL, B. **Argentine multinationals remain industrially diversified and regionally focused**. New York: Vale Columbia Center on Sustainable International Investment, 2011.

NOFAL, B. *et al.* **First ranking of Argentine multinationals finds diversified successes in internationalization**. New York: Vale Columbia Center on Sustainable International Investment, 2009.

NOTA de esclarecimento. **Agência Petrobras**, Rio de Janeiro, 24 mar. 2014.

NOVAK, F.; NAMIHAS, S. **As relações entre Peru e Brasil: 1826-2012**. Rio de Janeiro: Fundação Konrad Adenauer, 2013.

NYKO, D. **Integração regional, cooperação financeira e a atuação do BNDES na América do Sul no período recente**. 2011. Dissertação (Mestrado) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2011.

ODEBRECHT, E. Odebrecht: internacionalização de empresa brasileira. **Revista de administração**, São Paulo, v. 27, n. 1, p. 76-79, 1992.

\_\_\_\_\_. **A atuação internacional da organização Odebrecht**. Rio de Janeiro: Instituto Nacional de Altos Estudos, 2008. (Estudos e Pesquisas n. 241).

OLIVEIRA, K. CNI recomenda acordos para evitar a dupla tributação e incentivar investimentos no exterior. **Agência Brasil**, Brasília, 16 jan. 2014. Disponível em: <<http://goo.gl/y1I1O7>>.

PARA RICUPERO, Bolívia fez expropriação da Petrobras. **O Estado de S. Paulo**, São Paulo, 5 maio 2006. Disponível em: <<http://goo.gl/nXb109>>.

PATRIOTA, A. Uma âncora regional e outra, global. *In*: \_\_\_\_\_. **Política externa brasileira: discursos, artigos e entrevistas (2011-2012)**. Brasília: FUNAG, 2013.

PEREIRA, R. **O regime brasileiro de tributação de lucros auferidos por controladas e coligadas no exterior**: um estudo empírico sobre as suas causas e efeitos. 2012. Dissertação (Mestrado) – Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2012.

PETROBRAS ARGENTINA. **Annual report 2013**. Washington: United States Securities and Exchange Commission, 2013. Disponível em: <<http://goo.gl/tkp4vi>>.

PETROBRAS vence licitação e volta a investir na Bolívia. **Valor econômico**, São Paulo, 1º fev. 2013.

PINTO, L. A Petrobras na América do Sul. *In*: VIANA, A.; BARROS, P.; CALIXTRE, A. (Org.). **Governança global e a integração da América do Sul**. Brasília: Ipea, 2011.

POLESELLO, D.; AMAL, M.; HOELTGEBAUM, M. Determinants of international entry mode choice: a case study of a Brazilian multinational. **Revista de administração e contabilidade da Unisinos**, São Leopoldo, v. 10, n. 2, p. 181-194, 2013.

RAMIREZ, M. **Economic and institutional determinants of FDI flows to Latin America**: a panel study. Hartford: Trinity College, 2010. (Working Paper n. 3).

RÁNKING de las 500 mayores empresas de América Latina. **América economía**, 2013. Disponível em: <<http://goo.gl/2110pe>>.

REINOSO, A. **Inversiones brasileñas en América del Sur**: la perspectiva de los países andinos (Perú). Rio de Janeiro: Funcex, 2008. (Texto para Discussão, n. 187).

RIBEIRO, F.; LIMA, R. **Investimentos brasileiros na América do Sul**: desempenho, estratégias e políticas. Rio de Janeiro: Funcex, 2008. (Texto para Discussão, n. 191).

RISCO institucional e câmbio levam Natura a sair da Venezuela. **Folha de S. Paulo**, São Paulo, 22 ago. 2009. Disponível em: <<http://goo.gl/h6vvOc>>.

RITTNER, D. Indústria argentina quer manter a proteção. **Valor econômico**, São Paulo, 14 jun. 2011.

ROCHA, A. Por que as empresas brasileiras não se internacionalizam? *In*: \_\_\_\_\_. (Org.). **As novas fronteiras**: a multinacionalização das empresas brasileiras. Rio de Janeiro: Mauad, 2003.

ROCHA, A.; SILVA, J.; CARNEIRO, J. Expansão internacional das empresas brasileiras: revisão e síntese. *In*: FLEURY, A.; FLEURY, M. (Org.). **Internacionalização e os países emergentes**. São Paulo: Atlas, 2007.

ROSA, P.; RHODEN, M. Internacionalização de uma empresa brasileira: um estudo de caso. **Revista eletrônica de administração**, v. 13, n. 3, 2007.

RUSSELL, R.; TOKATLIAN, J. Percepciones argentinas de Brasil: ambivalencias y expectativas. *In*: SORJ, B.; FAUSTO, S. (Org.). **Brasil y America del Sur**: miradas cruzadas. Buenos Aires: Centro Edelstein de Pesquisa Sociais; Instituto Fernando Henrique Cardoso, 2011.

SANTOS, C.; CLEMENTE, I. Petrobras muda de nome para PetroBrax. **Folha de S. Paulo**, São Paulo, 27 dez. 2000. Disponível em: <<http://goo.gl/YnIydd>>.

SCHÜFFNER, C.; SOUZA, M. Petrobras deixa exploração de petróleo no Equador. **Valor econômico**, São Paulo, 23 nov. 2010. Disponível em: <<http://goo.gl/vCaYJR>>.

SIMÃO, E. Brasil busca acordos de proteção e promoção. **O Estado de S. Paulo**, São Paulo, 14 nov. 2010. Disponível em: <<http://goo.gl/QwWZqb>>.

SOLIANI, A. Governo barra tratado de 94 do Mercosul. **Folha de S. Paulo**, São Paulo, 24 mar. 2004. Disponível em: <<http://goo.gl/6vtjrf>>.

SORJ, B.; FAUSTO, S. El papel de Brasil en América del Sur: estrategias y percepciones mutuas. *In*: \_\_\_\_\_. (Org.). **Brasil y America del Sur**: miradas cruzadas. Buenos Aires: Centro Edelstein de Pesquisa Sociais; Instituto Fernando Henrique Cardoso, 2011.

SOUTO MAIOR, L. O Brasil e o regionalismo continental frente a uma ordem mundial em transição. **Revista brasileira de política internacional**, Brasília, v. 49, n. 2, p. 42-59, 2006.

SPEKTOR, M. Ideias de ativismo regional: a transformação das leituras brasileiras da região. **Revista brasileira de política internacional**, Brasília, v. 53, n. 1, p. 25-44, 2010.

STJ afasta bitributação sobre lucro de coligadas da Vale. **Consultor jurídico**, São Paulo, 25 abr. 2014. Disponível em: <<http://goo.gl/LDVtLU>>.

SUBASAT, T.; BELLOS, S. Corruption and foreign direct investment in Latin America: a panel gravity model approach. **Journal of management and sustainability**, Toronto, v. 3, n. 4, p. 151-156, 2013.

SUPREMA corte do Chile rejeita térmica de MPX e E.ON. **Infomoney**, 28 ago. 2012. Disponível em: <<http://goo.gl/mRNS1S>>.

TAUTZ, C.; PINTO, J.; FAINGUELERNT, M. O grande agente da mudança: a expansão nacional e transnacional de empresas brasileiras por meio do BNDES. *In*: HEINRICH BÖLL STIFTUNG. (Ed.). **Um campeão visto de perto**: uma análise do modelo de desenvolvimento brasileiro. Rio de Janeiro: Heinrich Böll Stiftung, 2012.

TAVARES, M. **Investimento brasileiro no exterior**: panorama e considerações sobre políticas públicas. Santiago: Cepal, 2006.

TAVARES, M.; FERRAZ, J. Translatinas: quem são, por onde avançam e que desafios enfrentam? *In*: FLEURY, A.; FLEURY, M. (Org.). **Internacionalização e os países emergentes**. São Paulo: Atlas, 2007.

TREVISAN, L. Pressão cambial e a decisão de internacionalização: o caso Marcopolo no período 2004/2005. **Internext**, São Paulo, v. 1, n. 1, p. 190-202, jul./dez. 2006.

UNCTAD – UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. **Recent developments in international investment agreements (2008-June 2009)**. New York; Geneva: United Nations, 2009.

\_\_\_\_\_. **World investment report 2010**: investing in a low-carbon economy. New York; Geneva: United Nations, 2010.

\_\_\_\_\_. **World investment report 2013**: global value chains: investment and trade for development. New York; Geneva: United Nations, 2013.

VALENTI, G.; TORRES, F. Lei chilena favorece Latam, a fusão entre TAM e LAN. **Valor Econômico**, São Paulo, 25 ago. 2010.

VERNON, R. The obsolescing bargain: a key factor in political risk. *In*: WINCHESTER, M. (Ed.) **The international essays for business decision makers**. v. 5, Houston: Center for International Business, 1980.

VIANNA, C. **Investimentos diretos brasileiros no exterior em cenário de risco político**: evolução recente e impactos na política externa. 2010. Dissertação (Mestrado) – Instituto Rio Branco, Brasília, 2010.

VIEIRA, A. É coisa demais para digerir. *Época negócios*, 4 jan. 2012. Disponível em: <<http://goo.gl/yopK0T>>.

VIGEVAI, T. *et al.* O papel da integração regional para o Brasil: universalismo, soberania e percepção das elites. **Revista brasileira de política internacional**, Brasília, v. 51, n. 1, p. 5-27, 2008.

WALTENBERG, G. Petrobras teve comportamento subimperialista na Bolívia, diz Gilberto Carvalho. **O Estado de S. Paulo**, São Paulo, 3 set. 2013. Disponível em: <<http://goo.gl/V3PsSV>>.





## AS RELAÇÕES DE INVESTIMENTO DIRETO ENTRE A RÚSSIA E OS PAÍSES DE SEU ENTORNO

André Gustavo de Miranda Pineli Alves<sup>1</sup>

### 1 INTRODUÇÃO<sup>2</sup>

O objetivo deste capítulo é investigar as relações de investimento direto que envolvem a Rússia e os países de seu “exterior próximo” (*near abroad*). Como exterior próximo, entende-se o conjunto de países que surgiram do esfacelamento da União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), em 1991, e que, em algum momento, fizeram parte da Comunidade dos Estados Independentes (CEI), organização fundada naquele mesmo ano e que, na avaliação de vários analistas, serviu principalmente como mecanismo de “divórcio civilizado” entre os ex-constituintes da URSS.<sup>3</sup> Fazem parte deste grupo os seguintes países: Bielorrússia, Moldávia, Ucrânia, Armênia, Azerbaijão, Geórgia, Cazaquistão, Quirguistão, Tadjiquistão, Turcomenistão e Uzbequistão.<sup>4</sup> Das antigas repúblicas soviéticas, foram excluídas apenas a Estônia, a Letônia e a Lituânia, países que ingressaram na União Europeia e na Organização do Tratado do Atlântico Norte (OTAN) em 2004 e que rejeitaram qualquer possibilidade de associação à CEI desde sua criação.<sup>5</sup>

O foco da análise recai sobre a evolução do investimento direto mútuo entre 2000 e 2010. Períodos anteriores são mencionados apenas quando relevantes para a interpretação do período de interesse. Do mesmo modo, anos posteriores são abordados somente quando não existirem informações para 2010. Quanto aos dados, foi dada preferência às bases que permitem algum tipo de comparação entre países, como aquelas disponibilizadas pela Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (United Nations Conference on Trade

1. Técnico de Planejamento e Pesquisa da Diretoria de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais (Dinte) do Ipea.

2. Este capítulo foi elaborado com informações disponíveis até novembro de 2012.

3. Brzezinski e Sullivan (1997) republicaram uma série de artigos divulgados pela imprensa regional entre 1993 e 1995 na qual a expressão “divórcio civilizado” é utilizada em referência à instituição da CEI.

4. Os três primeiros localizam-se na Europa Oriental, os três seguintes, na região do Cáucaso do Sul, e os cinco últimos, na Ásia Central.

5. A Geórgia deixou a CEI em 2009, um ano após a guerra da Ossétia do Sul, na qual foi vencida pela Rússia. A Geórgia também foi a única ex-república soviética, com exceção das bálticas, que não ingressou na CEI em 1991, vindo a aderir apenas em 1993. Segundo Adam (2011, p. 70), isto só ocorreu devido à “sua impossibilidade de lidar sozinho com as duas regiões separatistas do país, a Abkházia e a Ossétia do Sul”. Por sua vez, Turcomenistão e Ucrânia não são oficialmente membros da CEI, mas foram signatários do Protocolo de Almaty, que deu origem à organização. Por questão de simplificação redacional, os onze países do “entorno próximo” mais a Rússia serão tratados como membros da CEI, uma vez que, para os propósitos deste capítulo, a distinção dos países referidos nesta nota não é relevante.

and Development – UNCTAD) e pelo Fundo Monetário Internacional (FMI). Porém, em virtude das limitações das informações compiladas por tais fontes, estas foram complementadas por estatísticas divulgadas por bancos centrais e órgãos de estatísticas nacionais, além de pesquisas focadas em dados de empresas transnacionais (ETNs) com sede na região.

O capítulo está organizado em seis seções, além desta breve introdução. A seção 2 apresenta um panorama geral do investimento direto estrangeiro (IDE) nos países da CEI, destacando os baixos volumes encontrados em vários deles. A seção 3 discute os determinantes do IDE nos países da CEI, ressaltando a importância dos fatores institucionais como elementos explicativos da capacidade de atração de IDE da região. Os investimentos mútuos entre os países da CEI são apresentados na seção 4, onde é destacado o IDE originado na Rússia. A seção 5 traça um perfil das empresas russas que possuem investimentos nos países vizinhos, apresentando alguns casos que exemplificam os padrões encontrados. A seção 6 retoma o tema dos determinantes do IDE na região, trazendo à discussão os elementos geopolíticos por trás dos investimentos russos na CEI. Para encerrar, a seção 7 apresenta as conclusões do capítulo.

## **2 UM PANORAMA DO INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO NOS PAÍSES DA COMUNIDADE DOS ESTADOS INDEPENDENTES**

Entre 2000 e 2010, o estoque de investimento direto no mundo aumentou 1,7 vez, em termos nominais, passando de US\$ 7,45 trilhões para US\$ 19,91 trilhões. Neste período, a participação dos países em desenvolvimento e das economias em transição<sup>6</sup> no estoque total de IDE recebido elevou-se de 24,1% para 35,2% – saltando de US\$ 1,80 trilhão para US\$ 7,02 trilhões. O aumento de participação da CEI foi ainda mais impressionante: em 2000, estes países detinham apenas 0,7% do estoque mundial de IDE, ao passo que dez anos depois sua participação saltou para 3,4%. No conjunto das economias em desenvolvimento ou em transição, a participação da CEI subiu de 3,1% para 9,8% no mesmo período.

Em alguns países, o incremento no estoque de IDE recebido ao longo da década foi de quatro dígitos: foram os casos da Rússia, 1.423%; da Ucrânia, 1.396%, e do Turcomenistão, 1.316%. Na maioria dos países, o estoque de IDE mais que quintuplicou em dez anos – apenas no Azerbaijão e no Quirguistão as taxas de crescimento foram relativamente baixas.<sup>7</sup> Além disso, na maior parte dos países, as taxas de incremento foram maiores na segunda metade da década que na

6. As estatísticas da UNCTAD não incluem entre as economias em transição os países ex-socialistas que ingressaram na União Europeia.

7. Deve-se ressaltar que o IDE partiu de níveis extremamente baixos nos países da CEI. O estoque de IDE existente na URSS era inferior a US\$ 1 bilhão à época de sua dissolução, em 1991. Por sua vez, a maioria dos ativos antes pertencentes à URSS foi herdada pelos novos países independentes onde estavam localizados, ou seja, registrou-se pouco IDE cruzado entre as ex-repúblicas soviéticas por conta da dissolução.

primeira. Isto foi particularmente verdade nas economias mais fechadas da região, como Bielorrússia, Turcomenistão e Uzbequistão.

Apesar de o bom desempenho ter sido praticamente generalizado, o estoque de IDE recebido pela CEI mostra-se bastante concentrado em poucos países. Em 2010, a Rússia respondia por 71,7% do total. Na sequência, com participações bem mais modestas, vinham o Cazaquistão, com 12%, e a Ucrânia, com 8,5%. Os demais países juntos respondiam por apenas 7,9% do estoque de IDE recebido pela CEI (tabela 1).

TABELA 1  
**Estoque de investimento direto estrangeiro (2000-2010)**  
(Em US\$ milhões, a preços e taxas de câmbio correntes)

País	2000	2005	2010	Variação 2010/2000 (%)	Participação no total da CEI em 2010 (%)
Armênia	513	1.298	4.338	745	0,6
Azerbaijão	3.735	11.930	7.648	105	1,1
Bielorrússia	1.306	2.383	9.904	659	1,4
Cazaquistão	10.078	25.607	81.854	712	12,0
Geórgia	762	2.374	8.172	972	1,2
Moldávia	449	1.020	2.880	542	0,4
Quirguistão	432	518	1.034	139	0,2
Rússia	32.204	180.228	490.560	1.423	71,7
Tadjiquistão	136	306	1.016	646	0,1
Turcomenistão	949	2.393	13.441	1.316	2,0
Ucrânia	3.875	17.209	57.985	1.396	8,5
Uzbequistão	698	1.297	5.358	667	0,8
<b>Total CEI</b>	<b>55.137</b>	<b>246.563</b>	<b>684.190</b>	<b>1.141</b>	<b>100,0</b>
Países em desenvolvimento e economias em transição	1.796.308	2.985.595	7.015.753	291	–
<b>Mundo</b>	<b>7.450.022</b>	<b>11.563.007</b>	<b>19.906.662</b>	<b>167</b>	–

Fonte: UNCTAD. Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org>>. Acesso em: 13 set. 2012.

Parte dessa concentração se explica pelas diferenças de tamanho entre as economias da região. Neste sentido, a tabela 2 apresenta um retrato mais fiel do IDE recebido pelas economias da CEI, por ponderar os estoques pelo tamanho da população e pelo produto interno bruto (PIB). Nota-se que no começo da década os estoques de IDE eram bastante baixos em todos os países, com apenas o Cazaquistão e o Azerbaijão destacando-se positivamente no grupo, enquanto o Uzbequistão era o maior destaque negativo. Comparativamente a outras economias ex-socialistas, nota-se que o desempenho dos países da CEI na atração de IDE era bastante inferior, tanto quando medido em ter-

mos *per capita*, como quando medido em relação ao PIB. Passados dez anos, os indicadores de alguns países apresentaram evolução bastante significativa, com destaque para a Geórgia, o Turcomenistão e a Ucrânia. Contudo, alguns países ainda apresentavam, em 2010, estoques de IDE bastante baixos, quando comparados aos de outras economias em transição: são os casos de Bielorrússia, Quirguistão, Tadjiquistão e Uzbequistão.

TABELA 2  
**Estoque de investimento direto estrangeiro – países ex-socialistas (2000-2010)**  
 (Em US\$, a preços e taxas de câmbio correntes, e em % do PIB)

País	Per capita (US\$)		PIB (%)	
	2000	2010	2000	2010
Armênia	167	1.403	26,8	46,3
Azerbaijão	461	832	70,8	14,8
Bielorrússia	130	1.032	12,5	18,1
Cazaquistão	674	5.107	55,1	55,7
Geórgia	161	1.878	24,9	70,1
Moldávia	109	806	34,8	49,6
Quirguistão	87	194	31,5	22,4
Rússia	219	3.431	12,4	33,1
Tadjiquistão	22	148	15,8	18,1
Turcomenistão	211	2.666	19,2	58,1
Ucrânia	79	1.276	12,4	42,0
Uzbequistão	28	195	5,1	13,7
Outras economias em transição				
Albânia	80	1.091	6,8	29,7
Bósnia e Herzegovina	293	1.734	19,5	38,7
Croácia	621	7.940	13,0	57,5
Macedônia	269	2.173	15,0	49,0
Montenegro	-	8.640	-	132,7
Sérvia	-	2.088	-	47,5
Países ex-socialistas que ingressaram na União Europeia				
Bulgária	338	6.255	21,0	98,3
Eslováquia	881	9.206	23,3	57,6
Eslovênia	1.457	7.091	14,5	30,7
Estônia	1.929	12.256	46,6	86,7
Hungria	2.240	9.093	49,3	70,6
Letônia	874	4.774	26,8	44,8
Lituânia	667	4.099	20,3	37,3

(Continua)

(Continuação)

País	Per capita (US\$)		PIB (%)	
	2000	2010	2000	2010
Polônia	894	5.251	20,0	42,8
República Tcheca	2.113	12.247	36,8	65,0
Romênia	313	3.270	18,6	43,5

Fonte: UNCTAD. Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org>>. Acesso em: 13 set. 2012.

A tabela 3 apresenta a evolução dos fluxos de IDE para os países da CEI no período 2000-2010. Nota-se que todos os países apresentam incrementos muito acentuados nos fluxos anuais até 2008 – a exceção é, novamente, o Azerbaijão, país cujos fluxos apresentam caráter bastante errático durante todo o período.<sup>8</sup> A participação dos países da CEI enquanto destino dos fluxos mundiais de IDE, que foi de apenas 0,4% em 2000, atingiu 6,1% em 2008.

Em 2009 e 2010, os fluxos diminuíram na maior parte dos países, acompanhando a tendência observada em âmbito mundial, mas ainda se mantiveram em patamar muito superior ao do começo da década. Em alguns países, contudo, o ingresso de IDE continuou em alta mesmo nestes anos, como foram os casos do Quirguistão, do Turcomenistão e de Uzbequistão. Em 2010, a participação da região nos fluxos mundiais foi de 5,3%.

**TABELA 3**  
**Fluxo de investimento direto estrangeiro (2000-2010)**  
(Em US\$ milhões, a preços e taxas de câmbio correntes)

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Armênia	104	70	111	121	248	239	453	699	935	778	570
Azerbaijão	130	227	1.392	3.285	3.556	1.680	-584	-4.749	14	473	563
Bielorrússia	119	96	247	172	164	305	354	1.805	2.181	1.884	1.403
Geórgia	131	110	160	335	492	453	1.170	1.750	1.564	658	814
Cazaquistão	1.283	2.835	2.590	2.092	4.157	1.971	6.278	11.119	14.322	13.243	10.768
Quirguistão	-2	5	5	46	175	43	182	208	377	189	438
Moldávia	128	103	84	74	146	191	258	541	711	145	197
Rússia	2.714	2.748	3.461	7.958	15.444	12.886	29.701	55.073	75.002	36.500	43.288
Tadjiquistão	24	9	36	32	272	54	339	360	376	16	-15
Turcomenistão	131	170	276	226	354	418	731	856	1.277	4.553	3.631
Ucrânia	595	792	693	1.424	1.715	7.808	5.604	9.891	10.913	4.816	6.495
Uzbequistão	75	83	65	83	177	192	174	705	711	842	1.628

(Continua)

8. As fortes variações nos fluxos de IDE para o país estão relacionadas aos desenvolvimentos na exploração e produção de petróleo. O pico registrado em 2003-2004 deve-se à construção de um oleoduto e de um gasoduto ligando a capital Baku à Turquia. Além disso, o Banco Central do Azerbaijão classifica como desinvestimentos os lucros, auferidos por empresas de controle estrangeiro, não reinvestidos no país, o que gera valores negativos expressivos em alguns anos.

(Continuação)

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Países em desenvolvimento e economias em transição	262.544	226.376	184.543	210.149	322.150	358.102	481.482	665.112	771.058	591.611	690.415
<b>Mundo</b>	<b>1.400.541</b>	<b>827.617</b>	<b>627.975</b>	<b>586.956</b>	<b>744.329</b>	<b>980.727</b>	<b>1.463.351</b>	<b>1.975.537</b>	<b>1.790.706</b>	<b>1.197.824</b>	<b>1.309.001</b>

Fonte: UNCTAD. Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org>>. Acesso em: 13 set. 2012.

A relevância da atração de capital estrangeiro para o financiamento do investimento varia consideravelmente entre as economias da CEI. A razão entre os fluxos de IDE e a formação bruta de capital fixo (FBCF) – que, com todas as deficiências conhecidas,<sup>9</sup> é usada comumente como *proxy* daquela relação – tem se mantido em patamares relativamente elevados na Geórgia, no Cazaquistão e na Moldávia. No Turcomenistão, a relação entre as duas variáveis, que se manteve em níveis baixos até 2005, aumentou fortemente desde então, particularmente no biênio 2009-2010. No Tadjiquistão, a relação tem revelado um caráter bastante volátil, fruto da pequena magnitude em termos absolutos do IDE recebido pelo país. Por sua vez, esta razão tem se mantido em níveis consistentemente baixos na Bielorrússia e Uzbequistão.

TABELA 4

**Fluxo de entrada de investimento direto estrangeiro (2000-2010)**  
(Em % da formação bruta de capital fixo)

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Armênia	29,6	18,7	22,1	18,7	29,0	16,4	20,0	20,6	20,2	24,7	18,4
Azerbaijão	10,7	17,3	65,5	85,4	71,0	30,7	-9,4	-67,1	0,2	5,7	6,4
Bielorrússia	4,5	3,4	7,7	4,1	2,8	3,8	3,2	12,7	10,8	10,7	6,6
Geórgia	16,9	12,5	19,3	31,4	35,0	25,2	59,1	66,9	56,9	39,9	40,4
Cazaquistão	40,5	53,9	43,8	29,4	38,4	12,3	25,7	35,3	40,0	41,3	30,2
Quirguistão	-0,9	1,9	1,8	17,1	53,7	10,7	27,4	21,9	27,0	14,1	33,7
Moldávia	64,1	41,7	31,0	20,1	26,6	26,0	26,7	36,1	34,6	11,8	15,0
Rússia	6,2	4,7	5,6	10,0	14,2	9,5	16,2	20,1	20,3	13,6	13,4
Tadjiquistão	36,9	9,8	46,9	25,3	126,3	21,2	77,3	41,7	29,7	1,2	-1,4
Turcomenistão	7,6	7,9	11,5	9,0	14,4	14,7	26,3	28,9	49,5	199,9	109,3
Ucrânia	9,6	10,6	8,5	13,8	11,7	41,2	21,1	25,1	22,9	22,3	24,7
Uzbequistão	2,3	3,5	3,0	3,8	6,2	6,1	5,7	15,1	10,0	9,8	17,4

Fonte: UNCTAD. Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org>>. Acesso em: 13 set. 2012.

9. A mais óbvia delas está no fato de que as estatísticas de IDE levam em conta a aquisição de ativos existentes por não residentes, o que não é contabilizado como formação de capital fixo pelas contas nacionais.

Em suma, o estoque de IDE nos países da CEI cresceu a taxas elevadas nos últimos vinte anos – particularmente na segunda metade dos anos 2000 –, partindo de um nível extremamente baixo, mas ainda se encontra em patamar substancialmente inferior, em termos *per capita*, ao encontrado em outras economias ex-socialistas da Europa Central e Oriental. Mesmo assim, os ingressos anuais de IDE correspondem a parcelas significativas da FBCF em alguns países – como Geórgia e Cazaquistão. Na próxima seção, são analisados os determinantes do IDE nos países da CEI, assim como os fatores que desencorajam o investimento na região.

### 3 OS DETERMINANTES DO INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO NOS PAÍSES DA COMUNIDADE DOS ESTADOS INDEPENDENTES

#### 3.1 A influência do clima de investimentos

As economias da CEI sucederam a uma economia centralmente planejada, com instituições voltadas à execução de metas quantitativas de produção e cujos preços não refletiam o equilíbrio entre oferta e demanda. A transição para o capitalismo teria de envolver, portanto, a adequação das instituições existentes para as de uma economia de mercado, além da constituição de uma série de outras, desnecessárias em um sistema centralizado e sem iniciativa privada. Neste sentido, o conjunto de características e atributos subjacente ao termo *ambiente de negócios* – ou *clima de investimentos* – revela-se um dos determinantes principais da capacidade de atração de IDE. Alguns países da CEI se destacam positivamente neste quesito, enquanto outros se distinguem negativamente.

Como se pode ver na tabela 5, que resume dados do relatório anual *Ease of doing business*, elaborado pelo Banco Mundial e pela Corporação Financeira Internacional, a Geórgia possui um dos ambientes de negócios mais favoráveis do mundo. Está em 16º lugar em um *ranking* composto por 183 países – à frente da Alemanha, da Suíça e da Holanda, por exemplo – e na primeira posição no *ranking* composto apenas por países de renda média-baixa. Quirguistão e Armênia também se destacam entre os países de seu estrato de renda – baixa e média-baixa, respectivamente –, embora ocupem uma faixa intermediária no *ranking* geral, também ocupada por alguns países ex-socialistas que ingressaram na União Europeia, como a Polônia e a República Tcheca. Por seu turno, Rússia, Tadjiquistão, Ucrânia e Uzbequistão posicionam-se do 120º lugar em diante no *ranking* geral, atingindo baixas posições também nos *rankings* por faixa de renda.

TABELA 5  
**Facilidade de fazer negócios, por país da Comunidade dos Estados Independentes e tema (2011)**  
 (Posição no ranking internacional de 183 economias)

	Armênia	Azerbaijão	Bielorrússia	Cazaquistão	Geórgia	Moldávia	Quirguistão	Rússia	Tadjiquistão	Ucrânia	Uzbequistão
Abertura de empresa	10 <sup>a</sup>	18 <sup>a</sup>	9 <sup>a</sup>	57 <sup>a</sup>	7 <sup>a</sup>	88 <sup>a</sup>	17 <sup>a</sup>	111 <sup>a</sup>	70 <sup>a</sup>	112 <sup>a</sup>	96 <sup>a</sup>
Obtenção de alvará de construção	57 <sup>a</sup>	172 <sup>a</sup>	44 <sup>a</sup>	147 <sup>a</sup>	4 <sup>a</sup>	164 <sup>a</sup>	62 <sup>a</sup>	178 <sup>a</sup>	177 <sup>a</sup>	180 <sup>a</sup>	145 <sup>a</sup>
Obtenção de energia elétrica	150 <sup>a</sup>	173 <sup>a</sup>	175 <sup>a</sup>	86 <sup>a</sup>	89 <sup>a</sup>	160 <sup>a</sup>	181 <sup>a</sup>	183 <sup>a</sup>	178 <sup>a</sup>	169 <sup>a</sup>	170 <sup>a</sup>
Registro de propriedade	5 <sup>a</sup>	9 <sup>a</sup>	4 <sup>a</sup>	29 <sup>a</sup>	1 <sup>a</sup>	18 <sup>a</sup>	17 <sup>a</sup>	45 <sup>a</sup>	90 <sup>a</sup>	166 <sup>a</sup>	136 <sup>a</sup>
Obtenção de crédito	40 <sup>a</sup>	48 <sup>a</sup>	98 <sup>a</sup>	78 <sup>a</sup>	8 <sup>a</sup>	40 <sup>a</sup>	8 <sup>a</sup>	98 <sup>a</sup>	177 <sup>a</sup>	24 <sup>a</sup>	159 <sup>a</sup>
Proteção de investidores	97 <sup>a</sup>	24 <sup>a</sup>	79 <sup>a</sup>	10 <sup>a</sup>	17 <sup>a</sup>	111 <sup>a</sup>	13 <sup>a</sup>	111 <sup>a</sup>	65 <sup>a</sup>	111 <sup>a</sup>	133 <sup>a</sup>
Pagamento de impostos	153 <sup>a</sup>	81 <sup>a</sup>	156 <sup>a</sup>	13 <sup>a</sup>	42 <sup>a</sup>	83 <sup>a</sup>	162 <sup>a</sup>	105 <sup>a</sup>	168 <sup>a</sup>	181 <sup>a</sup>	157 <sup>a</sup>
Comércio exterior	104 <sup>a</sup>	170 <sup>a</sup>	152 <sup>a</sup>	176 <sup>a</sup>	54 <sup>a</sup>	134 <sup>a</sup>	171 <sup>a</sup>	160 <sup>a</sup>	177 <sup>a</sup>	140 <sup>a</sup>	183 <sup>a</sup>
Cumprimento de contratos	91 <sup>a</sup>	25 <sup>a</sup>	14 <sup>a</sup>	27 <sup>a</sup>	41 <sup>a</sup>	26 <sup>a</sup>	48 <sup>a</sup>	13 <sup>a</sup>	42 <sup>a</sup>	44 <sup>a</sup>	43 <sup>a</sup>
Procedimento de falência	62 <sup>a</sup>	95 <sup>a</sup>	82 <sup>a</sup>	54 <sup>a</sup>	109 <sup>a</sup>	91 <sup>a</sup>	150 <sup>a</sup>	60 <sup>a</sup>	68 <sup>a</sup>	156 <sup>a</sup>	117 <sup>a</sup>
Facilidade de fazer negócios											
<b>Geral (183)</b>	<b>55<sup>a</sup></b>	<b>66<sup>a</sup></b>	<b>69<sup>a</sup></b>	<b>47<sup>a</sup></b>	<b>16<sup>a</sup></b>	<b>81<sup>a</sup></b>	<b>70<sup>a</sup></b>	<b>120<sup>a</sup></b>	<b>147<sup>a</sup></b>	<b>152<sup>a</sup></b>	<b>166<sup>a</sup></b>
Países de renda baixa (32)	-	-	-	-	-	-	2 <sup>a</sup>	-	15 <sup>a</sup>	-	-
Países de renda média-baixa (54)	2 <sup>a</sup>	-	-	-	1 <sup>a</sup>	9 <sup>a</sup>	-	-	-	41 <sup>a</sup>	49 <sup>a</sup>
Países de renda média-alta (49)	-	20 <sup>a</sup>	21 <sup>a</sup>	11 <sup>a</sup>	-	-	-	40 <sup>a</sup>	-	-	-

Fonte: Banco Mundial e Corporação Financeira Internacional. Disponível em: <<http://www.doingbusiness.org>>.

Obs.: ranking divulgado em 2012, referente a 2011.

Alguns itens cobertos pelo relatório revelam aspectos interessantes dos países. Primeiramente, cabe notar que nenhum país da CEI é muito mal avaliado no item *cumprimento de contratos*, o que é surpreendente, uma vez que a imprevisibilidade e a falta de independência dos sistemas judiciários são apontadas, com frequência, como impedimentos ao IDE nestes países (Shiells, 2003; USDS, [s.d.]a; [s.d.]b; [s.d.]c; [s.d.]d).<sup>10</sup>

10. O indicador do Banco Mundial/Corporação Financeira Internacional é calculado tomando em consideração o tempo, o custo e o número de procedimentos necessários para resolver uma disputa comercial nas cortes do país. Portanto, não leva em conta o resultado do julgamento nem o respeito ao princípio da inviolabilidade dos contratos.



O processo de *abertura de empresa* não é um problema na maioria dos países, com exceção da Rússia e da Ucrânia, justamente os dois maiores países da região. Cabe notar, sobre este ponto, que vários países da CEI empreenderam esforços nos últimos anos para reduzir a burocracia, assim como implantaram postos centralizados (*one-stop shops*) para a abertura de empresas (Banco Mundial e Corporação Financeira Internacional, [s.d.]).

Por fim, cabe ressaltar que o relatório *Ease of doing business* atribui *rankings* elevados à *proteção de investidores* no Azerbaijão, no Cazaquistão, na Geórgia e no Quirguistão, mas bastante baixos na Moldávia, na Rússia, na Ucrânia e em Uzbequistão. Porém, o indicador reflete apenas a proteção dada aos acionistas minoritários, o que nem sempre é relevante quando se trata de IDE. Neste caso, costumam ser mais importantes as legislações nacionais atinentes à repatriação de lucros e de capital, à conversibilidade cambial e à possibilidade de expropriação. A maior parte dos países da CEI não impõe restrições legais nos dois primeiros casos, pelo menos em condições normais de balanço de pagamentos.<sup>11</sup> Em relação à expropriação, os países, de um modo geral, a preveem apenas em condições extraordinárias, como desastres naturais ou ameaças à segurança nacional, e possuem previsão legal de pagamento de compensação financeira. Contudo, vários países realizaram expropriações nos anos 2000, em diversos casos de empresas privatizadas há poucos anos, sob o argumento de descumprimento de metas ou de violação de regras. As indenizações pagas nem sempre observaram o valor econômico dos ativos, focando valores contábeis históricos notoriamente defasados (USDS, [s.d.]a; [s.d.]b; [s.d.]c; [s.d.]d).

Outros indicadores sobre o ambiente de negócios podem ser consultados no índice de liberdade econômica (*index of economic freedom*), elaborado anualmente pela Heritage Foundation em colaboração com o Wall Street Journal. No *ranking* geral, há algumas mudanças de posição entre os países da CEI em relação ao *ranking* do relatório *Ease of doing business*. A mais relevante é a queda da Bielorrússia, da 69<sup>a</sup> para a 153<sup>a</sup> posição. A Geórgia manteve-se na dianteira entre os países da CEI, enquanto Ucrânia e Uzbequistão ficaram novamente nas últimas posições. De um modo geral, todos os países da região são mal avaliados no que concerne à proteção dos *direitos de propriedade*, com os piores índices obtidos pelo Turcomenistão e por Uzbequistão. Os *scores* relacionados

---

11. Conforme relatórios publicados pelo Escritório de Assuntos Econômicos, de Energia e de Negócios do Departamento de Estado dos Estados Unidos, investidores estrangeiros têm reportado muita dificuldade em efetuar transações cambiais no Uzbequistão e no Turcomenistão, em decorrência da existência de inúmeras restrições informais à aquisição de moeda estrangeira. Conforme um dos relatórios, "a falta de conversibilidade cambial é um dos maiores impedimentos ao investimento estrangeiro no Uzbequistão" (USDS, [s.d.]d). No Tadjiquistão, a aquisição de moeda estrangeira também é complicada. Porém, neste caso, a dificuldade decorre principalmente da escassez de divisas do país, que é altamente dependente das remessas de expatriados.

à *liberdade comercial* e à *liberdade empresarial* não são, em geral, baixos, com exceção do último, no caso do Turcomenistão e da Ucrânia. Por seu turno, os indicadores relativos à *liberdade de investimentos* e à *liberdade financeira* são, em geral, muito baixos, com Bielorrússia, Turcomenistão, Ucrânia e Uzbequistão destacando-se negativamente.

TABELA 6

**Liberdade econômica, indicadores selecionados – Comunidade dos Estados Independentes (2012)**

País	Ranking global	Score global	Direitos de propriedade	Liberdade empresarial	Liberdade comercial	Liberdade de investimentos	Liberdade financeira
Armênia	39 <sup>a</sup>	68,8	30,0	87,8	85,4	75,0	70,0
Azerbaijão	91 <sup>a</sup>	58,9	20,0	68,6	77,2	55,0	40,0
Bielorrússia	153 <sup>a</sup>	49,0	20,0	71,3	80,4	20,0	10,0
Geórgia	34 <sup>a</sup>	69,4	40,0	86,9	89,2	70,0	60,0
Cazaquistão	65 <sup>a</sup>	63,6	40,0	72,9	79,6	30,0	50,0
Quirguistão	88 <sup>a</sup>	60,2	20,0	74,1	63,2	55,0	50,0
Moldávia	124 <sup>a</sup>	54,4	40,0	70,0	79,0	35,0	50,0
Rússia	144 <sup>a</sup>	50,5	25,0	65,1	68,2	25,0	40,0
Tadjiquistão	129 <sup>a</sup>	53,4	20,0	61,6	82,5	20,0	40,0
Turcomenistão	168 <sup>a</sup>	43,8	10,0	30,0	79,2	0,0	10,0
Ucrânia	163 <sup>a</sup>	46,1	30,0	46,2	84,4	20,0	30,0
Uzbequistão	164 <sup>a</sup>	45,8	15,0	67,6	66,1	0,0	10,0

Fonte: 2012 Index of Economic Freedom. Disponível em: <<http://www.heritage.org/index/default>>. Acesso em: 10 out. 2012. Elaborado pela Heritage Foundation e pelo *Wall Street Journal*.

De modo geral, os países da CEI não impõem restrições legais ao IDE, exceto em setores sensíveis, como armamentos e produção de energia nuclear. Contudo, o ambiente de aparente liberalidade não se verifica na prática na maioria dos países, devido à necessidade de registro em ministérios e órgãos de fiscalização ou de obtenção de licenças, o que dá margem a exigências arbitrárias por parte de agentes públicos, que podem resultar em atos de corrupção.

Os países da CEI concedem, de modo geral, tratamento nacional aos investidores estrangeiros, assim como de nação mais favorecida. Também não são exigidas metas de exportação, de conteúdo local ou de desempenho – exceto, no último caso, quando se trata de aquisições de empresas em processo de privatização, no qual são comuns metas de geração de empregos e de investimentos. Oficialmente, estas condições se verificam tanto nos países membros da Organização Mundial

do Comércio (OMC)<sup>12</sup> como nos não membros, embora entre os últimos seja mais comum a imposição informal de metas aos investidores estrangeiros.

Indicadores de governança também são providos pelo relatório *Worldwide governance indicators* (WGI), elaborado pelo Banco Mundial. É possível notar que, em média, os países da CEI são mal avaliados em todos os itens apresentados na tabela 7, embora tenha ocorrido, entre 2000 e 2010, evolução positiva em todos, exceto o *controle da corrupção*. No item *estabilidade política e ausência de violência*, vários países ficaram mal posicionados no *ranking* – no quartil mais baixo –, como Geórgia,<sup>13</sup> Rússia,<sup>14</sup> Quirguistão,<sup>15</sup> Tadjiquistão e Uzbequistão,<sup>16</sup> enquanto apenas o Cazaquistão destacou-se positivamente. Nos itens *efetividade do governo e qualidade regulatória*, Bielorrússia, Turcomenistão e Uzbequistão ficaram no último quartil do *ranking* geral, enquanto apenas a Geórgia mostrou desempenho satisfatório. Já no caso da vigência do *Estado de direito*, nenhum país se destacou positivamente, com vários – Azerbaijão, Bielorrússia, Quirguistão, Tadjiquistão, Turcomenistão, Ucrânia e Uzbequistão – situando-se no último quartil do *ranking*. No caso do *controle da corrupção*, o problema revelou-se ainda mais generalizado, com todos os países da CEI apresentando indicadores negativos e, em vários casos, em processo de piora.

---

12. São membros da OMC (ano de acesso entre parênteses): Armênia (2003), Geórgia (2000), Moldávia (2001), Quirguistão (1998), Rússia (2012), Tadjiquistão (2013) e Ucrânia (2008). Estão em processo de acesso (ano de candidatura entre parênteses): Azerbaijão (1997), Bielorrússia (1993), Cazaquistão (1996) e Uzbequistão (1994). O Turcomenistão nunca se candidatou ao ingresso na OMC. As informações foram extraídas do sítio eletrônico da OMC: <<http://goo.gl/BM1dZ3>>.

13. Desde o fim da URSS, as regiões de Abkhazia e Ossétia do Sul são fontes de instabilidade na Geórgia, tendo sido palco de guerras civis entre 1991 e 1993, quando declararam independência. Em 2008, a instabilidade voltou à tona na região, que culminou em uma curta guerra que envolveu também a Rússia, que lutou ao lado da Ossétia do Sul, que o governo georgiano queria reintegrar à força. Até o momento, apenas meia dúzia de países reconhecem as duas regiões como países independentes, entre os quais se encontra a Rússia, que o fez logo após o fim dos conflitos com a Geórgia em agosto de 2008.

14. A região do Cáucaso do Norte é uma fonte de instabilidade na Rússia. Além do conflito com a Geórgia, em 2008, a região é caracterizada pela presença de forças separatistas importantes nas repúblicas da Chechênia, da Inguchêtia e do Daguestão.

15. O presidente Kurmanbek Bakiyev foi deposto do governo do Quirguistão em abril de 2010. Nos meses seguintes, o sul do país foi tomado por crescentes conflitos de caráter étnico, envolvendo quirguizes e a minoria uzbeque, que resultou na morte de centenas de pessoas.

16. A Ásia Central é vista pela Rússia como área de atuação de grupos extremistas islâmicos, como a Al-Qaeda, assim como rota do tráfico internacional de drogas provenientes do Afeganistão (Adam, 2011).

**TABELA 7**  
**Indicadores de governança – Comunidade dos Estados Independentes (2000-2010)**  
 (Em índice e centis da distribuição)

País	Estabilidade política e ausência de violência						Efetividade do governo						Qualidade regulatória						Estado de direito						Controle da corrupção					
	2000		2010		2010		2000		2010		2010		2000		2010		2010		2000		2010		2000		2010		2010			
	Índice	Centil	Índice	Centil	Índice	Centil	Índice	Centil	Índice	Centil	Índice	Centil	Índice	Centil	Índice	Centil	Índice	Centil	Índice	Centil	Índice	Centil	Índice	Centil	Índice	Centil	Índice	Centil		
Armênia	-0,80	22	0,02	46	-0,57	32	-0,15	50	-0,13	45	0,30	60	-0,46	37	-0,47	40	-0,65	30	-0,66	31										
Azerbaijão	-0,93	19	-0,34	34	-0,98	13	-0,83	22	-0,91	17	-0,40	37	-1,11	14	-0,87	22	-1,09	7	-1,20	9										
Bielorrússia	0,06	49	-0,14	40	-0,65	28	-1,13	12	-1,75	5	-1,16	11	-1,02	18	-1,04	15	-0,50	37	-0,74	25										
Geórgia	-0,99	18	-0,72	24	-0,73	25	0,29	64	-0,39	34	0,59	71	-1,12	14	-0,21	49	-0,88	20	-0,13	55										
Cazaquistão	0,00	46	0,45	62	-0,71	26	-0,28	44	-0,59	27	-0,34	41	-1,08	16	-0,62	32	-1,06	8	-1,00	16										
Quirguistão	-0,34	34	-1,04	16	-0,54	33	-0,63	31	-0,10	50	-0,26	44	-0,88	25	-1,29	8	-0,73	27	-1,11	11										
Moldávia	-0,57	28	-0,40	32	-0,58	31	-0,63	31	-0,28	38	-0,10	50	-0,56	33	-0,40	43	-0,54	33	-0,69	28										
Rússia	-1,41	11	-0,88	19	-0,77	23	-0,40	42	-0,56	28	-0,36	40	-1,13	13	-0,77	26	-0,92	17	-1,09	12										
Tadjiquistão	-1,79	6	-0,97	17	-1,21	9	-0,90	19	-1,13	13	-1,02	17	-1,43	5	-1,19	11	-1,05	9	-1,20	8										
Turcomenistão	-0,06	41	0,23	54	-1,34	6	-1,58	3	-1,94	3	-2,08	2	-1,21	11	-1,45	4	-0,95	13	-1,45	2										
Ucrânia	-0,51	29	-0,09	42	-0,75	25	-0,78	25	-0,52	29	-0,53	34	-1,14	13	-0,84	24	-1,07	8	-0,99	16										
Uzbequistão	-1,44	10	-0,77	22	-0,95	15	-0,80	24	-2,10	2	-1,59	4	-1,10	15	-1,37	5	-0,91	18	-1,27	6										
Média dos Países da CEI	-0,73	-	-0,39	-	-0,82	-	-0,65	-	-0,87	-	-0,58	-	-1,02	-	-0,88	-	-0,86	-	-0,96	-										

Fonte: Banco Mundial Worldwide Governance Indicators 1996-2011. Disponível em: <<http://goo.gl/gxhnrK>>. Acesso em: 10 out. 2012.

Obs.: os índices variam aproximadamente entre -2,5 (mau) e 2,5 (bom desempenho). Os percentis indicam a posição no ranking dos países, indo da mais baixa (0) à mais alta (100).

Este quadro negativo em relação à corrupção é confirmado pelo índice de percepção de corrupção (*corruption perception index*), elaborado pela Transparência Internacional. Todos os países da CEI possuem *scores* baixos no índice e estão classificados em posições baixas no *ranking* internacional, à exceção da Geórgia, que ocupa uma faixa intermediária – o país é também o melhor avaliado neste quesito no WGI.

TABELA 8  
Índice de percepção de corrupção, países da Comunidade dos Estados Independentes (2010)

País	Score	Ranking
Armênia	2,6	123 <sup>a</sup>
Azerbaijão	2,4	134 <sup>a</sup>
Bielorrússia	2,5	127 <sup>a</sup>
Cazaquistão	2,9	105 <sup>a</sup>
Geórgia	3,8	68 <sup>a</sup>
Moldávia	2,9	105 <sup>a</sup>
Quirguistão	2	164 <sup>a</sup>
Rússia	2,1	154 <sup>a</sup>
Tadjiquistão	2,1	154 <sup>a</sup>
Turcomenistão	1,6	172 <sup>a</sup>
Ucrânia	2,4	134 <sup>a</sup>
Uzbequistão	1,6	172 <sup>a</sup>

Fonte: Transparência Internacional. Disponível em: <<http://www.transparency.org/cpi2010/results>>.

A corrupção é um forte desestimulante do IDE, pois eleva os riscos e os custos dos empreendimentos. O baixo nível de remuneração dos agentes públicos em alguns países não ajuda a desestimular a corrupção. Por conta deste alto nível de insegurança, muitos investidores preferem estabelecer *joint ventures* com firmas locais em vez de entrarem sozinhos no mercado.

Outros indicadores relevantes no caso das ex-repúblicas soviéticas são aqueles compilados pelo índice de transição (*transition index*), elaborado pelo Banco Europeu para a Reconstrução e o Desenvolvimento (European Bank for Reconstruction and Development – EBRD), alguns dos quais são apresentados na tabela 9

Nota-se, primeiramente, que mesmo após duas décadas desde o fim do sistema de planejamento centralizado da URSS, algumas economias avançaram pouco em seus processos de *privatização*. São os casos de Bielorrússia e Turcomenistão,<sup>17</sup> principalmente, embora alguns outros, como Azerbaijão, Tadjiquistão e Uzbequistão,

17. No Turcomenistão, conforme o EBRD, apenas 25% do PIB é gerado pelo setor privado. Este índice é de 30% na Bielorrússia; 45% em Uzbequistão; 55% no Tadjiquistão; 60% na Ucrânia; 65% no Cazaquistão, Moldávia e Rússia; e 75% na Armênia, Azerbaijão, Geórgia e Quirguistão. Disponível em: <<http://goo.gl/RM7qlw>>. Acesso em: 11 out. 2012.

ainda mantenham sob o controle estatal um punhado de grandes empresas.<sup>18</sup> O indicador relativo à *reestruturação de empresas*<sup>19</sup> mostra-se baixo em todos os países, revelando também uma tendência de estagnação nos últimos anos. Desempenho, em geral, um pouco melhor é observado no indicador de *reforma do setor de infraestrutura*,<sup>20</sup> embora alguns países, como Bielorrússia, Quirguistão, Tadjiquistão, Turcomenistão e Uzbequistão, recebam avaliações bastante negativas.

**TABELA 9**  
**Indicadores de transição econômica, países da Comunidade dos Estados Independentes (1995-2010)**  
(Em índice)

País	Privatização de grandes empresas				Privatização de pequenas empresas				Reestruturação de empresas				Reforma do setor de infraestrutura			
	1995	2000	2005	2010	1995	2000	2005	2010	1995	2000	2005	2010	1995	2000	2005	2010
Armênia	2,00	3,00	3,67	3,67	2,67	3,33	4,00	4,00	2,00	2,00	2,33	2,33	1,67	2,33	2,33	2,67
Azerbaijão	1,00	1,67	2,00	2,00	1,00	3,33	3,67	3,67	1,67	1,67	2,00	2,00	1,00	1,67	2,00	2,00
Bielorrússia	1,67	1,00	1,00	1,67	2,00	2,00	2,33	2,33	1,67	1,00	1,00	1,67	1,00	1,33	1,33	1,33
Geórgia	2,00	3,33	3,67	4,00	3,00	4,00	4,00	4,00	2,00	2,00	2,33	2,33	1,00	2,33	2,33	2,67
Cazaquistão	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	4,00	4,00	4,00	1,00	2,00	2,00	2,00	1,67	2,00	2,33	2,67
Quirguistão	3,00	3,00	3,67	3,67	4,00	4,00	4,00	4,00	2,00	2,00	2,00	2,00	1,33	1,33	1,67	1,67
Moldávia	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,67	3,67	4,00	2,00	2,00	2,00	2,00	1,00	2,33	2,33	2,33
Rússia	3,00	3,33	3,00	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	2,00	2,00	2,33	2,33	1,67	2,33	2,67	2,67
Tadjiquistão	2,00	2,33	2,33	2,33	2,00	3,33	4,00	4,00	1,00	1,67	1,67	2,00	1,00	1,00	1,33	1,67
Turcomenistão	1,00	1,67	1,00	1,00	1,67	2,00	2,00	2,33	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Ucrânia	2,00	2,67	3,00	3,00	2,00	3,33	4,00	4,00	2,00	2,00	2,00	2,33	1,00	2,00	2,00	2,33
Uzbequistão	2,67	2,67	2,67	2,67	3,00	3,00	3,00	3,33	2,00	1,67	1,67	1,67	1,00	1,33	1,67	1,67

Fonte: European Bank for Reconstruction and Development. Disponível em: <<http://goo.gl/0TzulD>>.

Obs.: a metodologia de cálculo dos indicadores pode ser acessada em: <<http://goo.gl/yMLZBd>>. Os indicadores variam entre 1 (mínima evolução no processo de transição) e 4,33 (padrões similares aos encontrados nas economias avançadas).

Um indicador mais imediato do grau de abertura ao capital estrangeiro é o índice de restritividade ao investimento estrangeiro, calculado anualmente pela Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) para seus países-membro e algumas outras economias – entre as quais o Cazaquistão, a Rússia e a Ucrânia. Os dados referentes a 2010 encontram-se na tabela 10, que também inclui alguns países extra-CEI a título de comparação. O índice varia entre 0 e 1, sendo que quanto mais próximo de 1, maiores as restrições ao IDE, e é também calculado em nível setorial e subsetorial.

18. Cabe salientar que a venda de muitas empresas estatais é dificultada pelo fato de terem prejuízos recorrentes e de operarem com tecnologias obsoletas (Shiells, 2003).

19. Conforme a metodologia adotada pelo EBRD, um índice igual a 2 – próximo ao atribuído à maior parte dos países da CEI – indica poucos esforços para fortalecer a governança corporativa e aumentar a competição, assim como baixo *enforcement* das leis de falência.

20. O índice busca mensurar o grau de separação do setor em relação ao governo – cabe lembrar que na URSS havia uma simbiose entre empresas e ministérios setoriais –, os níveis de descentralização e de sujeição à interferência política, o grau de participação do setor privado e a adequação da política tarifária em relação ao objetivo de lucro das empresas.

TABELA 10  
Índice de restritividade ao investimento direto estrangeiro, países selecionados (2010)

Setor/Gênero	Cazaquistão	Rússia	Ucrânia	África do Sul	Alemanha	Brasil	China	Estados Unidos	Hungria	Índia	Polónia
Primário	0,225	0,150	0,113	0,010	0,069	0,188	0,454	0,181	0,000	0,419	0,050
Agropecuária	0,300	0,075	0,125	0,010	0,000	0,225	0,260	0,000	0,000	0,458	0,100
Mineração (inclusive extração de petróleo)	0,250	0,301	0,100	0,010	0,000	0,025	0,295	0,100	0,000	0,060	0,000
Secundário	0,050	0,077	0,100	0,010	0,000	0,025	0,243	0,028	0,000	0,062	0,000
Indústria de transformação	0,050	0,092	0,100	0,010	0,000	0,025	0,193	0,000	0,000	0,046	0,000
Alimentos e outras	0,050	0,050	0,100	0,010	0,000	0,025	0,198	0,000	0,000	0,100	0,000
Refino de petróleo e química	0,050	0,050	0,100	0,010	0,000	0,025	0,180	0,000	0,000	0,092	0,000
Metais e máquinas e equipamentos	0,050	0,050	0,100	0,010	0,000	0,025	0,203	0,000	0,000	0,020	0,000
Equipamentos elétricos e eletrônicos	0,050	0,050	0,100	0,010	0,000	0,025	0,175	0,000	0,000	0,020	0,000
Equipamentos de transporte	0,050	0,258	0,100	0,010	0,000	0,025	0,210	0,000	0,000	0,000	0,000
Eleticidade	0,050	0,030	0,100	0,010	0,000	0,025	0,463	0,197	0,000	0,050	0,000
Geração	0,050	0,060	0,100	0,010	0,000	0,025	0,350	0,393	0,000	0,100	0,000
Distribuição	0,050	0,000	0,100	0,010	0,000	0,025	0,575	0,000	0,000	0,000	0,000
Construção	0,050	0,050	0,100	0,010	0,000	0,025	0,270	0,000	0,000	0,150	0,000
Terciário	0,160	0,256	0,127	0,098	0,022	0,105	0,499	0,094	0,098	0,410	0,125
Comércio	0,050	0,050	0,125	0,010	0,000	0,025	0,238	0,000	0,000	0,431	0,000
Atacadista	0,050	0,050	0,150	0,010	0,000	0,025	0,175	0,000	0,000	0,000	0,000
Varejista	0,050	0,050	0,100	0,010	0,000	0,025	0,300	0,000	0,000	0,863	0,000

(Continua)

(Continuação)

Setor/Gênero	Cazaquistão	Rússia	Ucrânia	África do Sul	Alemanha	Brasil	China	Estados Unidos	Hungria	Índia	Polónia
Transporte	0,258	0,350	0,117	0,193	0,200	0,275	0,633	0,550	0,167	0,263	0,092
Terrestre	0,050	0,350	0,150	0,010	0,000	0,275	0,350	0,000	0,000	0,000	0,000
Marítimo	0,100	0,050	0,100	0,060	0,275	0,025	0,895	1,000	0,275	0,000	0,050
Aéreo	0,625	0,650	0,100	0,510	0,325	0,525	0,655	0,650	0,225	0,788	0,225
Hotéis e restaurantes	0,050	0,100	0,100	0,110	0,000	0,025	0,183	0,000	0,000	0,000	0,000
Mídia	0,550	0,117	0,225	0,298	0,025	0,675	1,000	0,250	0,000	0,463	0,298
Rádio e TV	0,550	0,150	0,100	0,585	0,050	0,675	1,000	0,500	0,000	0,575	0,575
Outras mídias	0,550	0,083	0,350	0,010	0,000	0,675	1,000	0,000	0,000	0,350	0,020
Telecomunicações	0,300	0,100	0,100	0,010	0,000	0,025	0,750	0,110	0,000	0,425	0,075
Fixa	0,550	0,150	0,100	0,010	0,000	0,025	0,750	0,020	0,000	0,425	0,075
Móvel	0,050	0,050	0,100	0,010	0,000	0,025	0,750	0,200	0,000	0,425	0,075
Serviços financeiros	0,133	0,515	0,133	0,043	0,005	0,025	0,525	0,042	0,005	0,313	0,003
Bancos	0,050	0,625	0,100	0,010	0,011	0,025	0,500	0,100	0,000	0,363	0,000
Seguros	0,050	0,820	0,200	0,060	0,000	0,025	0,625	0,000	0,000	0,500	0,000
Outros serviços financeiros	0,300	0,100	0,100	0,060	0,005	0,025	0,450	0,025	0,016	0,075	0,010
Serviços para as empresas	0,050	0,175	0,100	0,260	0,000	0,025	0,350	0,000	0,000	0,563	0,000
Jurídico	0,050	0,550	0,100	0,510	0,000	0,025	0,700	0,000	0,000	1,000	0,000
Contabilidade e auditoria	0,050	0,050	0,100	0,510	0,000	0,025	0,400	0,000	0,000	1,000	0,000
Arquitetura	0,050	0,050	0,100	0,010	0,000	0,025	0,150	0,000	0,000	0,000	0,000
Engenharia	0,050	0,050	0,100	0,010	0,000	0,025	0,150	0,000	0,000	0,250	0,000
Investimento imobiliário	0,050	0,333	0,100	0,060	0,000	0,000	0,525	0,000	0,900	1,000	0,900
<b>Índice geral</b>	<b>0,137</b>	<b>0,180</b>	<b>0,116</b>	<b>0,054</b>	<b>0,023</b>	<b>0,094</b>	<b>0,409</b>	<b>0,089</b>	<b>0,049</b>	<b>0,301</b>	<b>0,072</b>

Fonte: OCDE. Disponível em: <<http://goo.gl/dz4TZ3>>.

Obs.: o índice varia entre 0 e 1, quanto mais próximo de 1, maior a restrição ao IDE.



Os dois países ricos em recursos energéticos, Rússia e Cazaquistão, impõem restrições acima da média (destes países) aos investimentos estrangeiros em mineração, inclusive extração de petróleo, enquanto a Ucrânia, pobre em energia, impõe restrições abaixo de sua média a este setor. A Rússia também possui índices de reestrutividade ao IDE relativamente elevados nos ramos de serviços financeiros (bancos e seguros), transporte terrestre, imóveis e na indústria de equipamento de transporte. O Cazaquistão, por seu turno, restringe o IDE no setor agropecuário, em telefonia fixa e em mídia, setor este também sujeito a restrições na Ucrânia, que, dos três países da CEI, é o que impõe maiores obstáculos ao IDE na indústria de transformação, no comércio e na geração e distribuição de energia elétrica. Os três países também possuem fortes restrições ao IDE no transporte aéreo, no que não diferem muito de outros países, inclusive dos desenvolvidos.

Em suma, os diversos indicadores de clima de investimentos disponíveis apontam para a existência de três grupos entre os países da CEI. No primeiro grupo encontra-se apenas a Geórgia, cujo ambiente de negócios tem se aproximado do padrão prevalecente nas economias desenvolvidas do Ocidente, embora ainda haja muito a avançar. Um segundo grupo compreende países que estão no extremo oposto – Bielorrússia, Moldávia, Rússia, Tadjiquistão, Turcomenistão, Ucrânia e Uzbequistão – e que necessitam de uma série de reformas para melhorar seus ambientes de negócio. Por fim, existe um grupo intermediário, que avançou em alguns temas, mas ainda possui grandes deficiências em outros – como o controle da corrupção – e compreende Armênia, Azerbaijão, Cazaquistão e Quirguistão.

### 3.2 Acordos bilaterais de investimentos e para evitar a bitributação

Tratamento inadequado aos investidores estrangeiros pode ser um grande entrave à atração de investimentos, na medida em que aumenta os riscos e custos percebidos. Tributação excessiva também pode ser desencorajadora, pois diminui o retorno esperado do IDE. Neste sentido, a celebração de acordos bilaterais, regionais e multilaterais de investimentos – cujos principais propósitos são encorajar e proteger, mutuamente, os investimentos de firmas e indivíduos de um país nos territórios dos demais países signatários<sup>21</sup> – tende, teoricamente, a incentivar o IDE, ou pelo menos a reduzir os obstáculos à sua realização, fazendo com que os fluxos converjam para os níveis esperados, dados os fundamentos das economias. O mesmo deve ocorrer em relação aos acordos para evitar a bitributação<sup>22</sup> (UNCTAD, 2003).

21. Em geral, os acordos de investimentos buscam reforçar aspectos como tratamento nacional e de nação mais favorecida ao investidor estrangeiro, condições para a ocorrência de expropriação e para a imposição de restrições à repatriação de lucros, dividendos e capital e mecanismos para solução de controvérsias, entre outros – ver UNCTAD (2003).

22. Tais acordos têm como objetivo evitar a imposição, por dois países diferentes, de tributos similares sobre uma mesma categoria e uma mesma base tributável – por exemplo, a dupla incidência de imposto de renda sobre o lucro de uma subsidiária no exterior, devido à tributação, no país de origem da controladora, dos dividendos recebidos.

Existe um grande número de acordos bilaterais de investimento (BITs, na sigla em inglês) envolvendo os países da CEI. Em junho de 2012, havia quatrocentos acordos em vigor.<sup>23</sup> Considerando apenas os acordos bilaterais envolvendo dois países da CEI, eram 45 acordos assinados, dos quais 34 estavam em vigor.

Os países da CEI possuem também diversos acordos similares com potências extrarregionais. Todos os doze países possuem acordos vigentes com a Alemanha e a China. Além destes, também existem dez acordos envolvendo os Estados Unidos – dos quais sete estavam em vigor em junho de 2012 –, nove com a Índia e onze com a Turquia. Cabe notar que nenhum país da CEI possui BIT com o Brasil.

A Ucrânia é o país mais agressivo da região no que tange à assinatura de BITs – os possui com todos os demais membros da CEI, embora três deles não tenham entrado em vigor até junho de 2012.

O Turcomenistão, por seu turno, é o país menos receptivo à assinatura de BITs – em 2012, possuía apenas cinco acordos assinados com países da região, dos quais dois não estavam vigorando. Os demais países da CEI possuíam, em junho de 2012, entre seis e nove BITs assinados com outros países da região.

A maior parte dos BITs envolvendo os países da CEI foi assinada na segunda metade dos anos 1990 – somente entre 1996 e 1998, foram assinados 21 acordos. Todos os acordos envolvendo a Geórgia e o Uzbequistão foram assinados nos anos 1990, assim como a maioria daqueles firmados por Armênia, Azerbaijão, Cazaquistão, Moldávia, Quirguistão, Turcomenistão e Ucrânia. Rússia e Tadjiquistão, contudo, só foram se engajar mais neste tipo de acordo nos anos 2000. O BIT mais antigo da região é o que envolve Ucrânia e Uzbequistão, em vigor desde 1994.

No caso das potências extrarregionais, nota-se que a China assinou acordos com a maior parte dos países da região pouco tempo após o fim da URSS. No fim de 1995, já estavam em vigor dez BITs envolvendo a China e países da CEI. Acordos com a Rússia e o Uzbequistão, contudo, só entraram em vigor vários anos depois, em 2009 e 2011, respectivamente.

Os acordos envolvendo os Estados Unidos também foram firmados nos primeiros anos após a dissolução da URSS. O acordo com a Rússia, que nunca entrou em vigor, foi assinado em 1992, e vários outros foram assinados em 1994.

Os BITs envolvendo a Alemanha ou a Turquia entraram em vigor, em sua maioria, na segunda metade dos anos 1990. Já os acordos com a Índia são preponderantemente dos anos 2000.

---

23. Os países com o maior número de BITs vigentes eram, pela ordem: Ucrânia (54), Rússia (51), Bielorrússia (48), Uzbequistão (46), Moldávia (38), Armênia (30), Geórgia (28), Azerbaijão (27), Cazaquistão (26), Quirguistão (21), Turcomenistão (16) e Tadjiquistão (15).

**TABELA 11**  
**Acordos bilaterais de investimento, países selecionados**  
**(Ano de entrada em vigor)**

País	Armênia	Azerbaijão	Bielorrússia	Cazaquistão	Geórgia	Moldávia	Quirguistão	Rússia	Tadjiquistão	Turcomenistão	Ucrânia	Uzbequistão
Armênia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Azerbaijão	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bielorrússia	2002	2010 <sup>1</sup>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cazaquistão	-	1996 <sup>1</sup>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Geórgia	1997	1996	-	1998	-	-	-	-	-	-	-	-
Moldávia	-	1999	1999	-	1999	-	-	-	-	-	-	-
Quirguistão	1995	1997	2001	1999 <sup>1</sup>	1997	2004	-	-	-	-	-	-
Rússia	2006	-	-	2000	-	2001	-	-	-	-	-	-
Tadjiquistão	2002 <sup>1</sup>	2008	1999	-	-	2003	2000 <sup>1</sup>	1998 <sup>1</sup>	-	-	-	-
Turcomenistão	1996 <sup>1</sup>	-	-	-	1996	-	-	2010	-	-	-	-
Ucrânia	1996	1997	1997	1997	1995	1996	1993 <sup>1</sup>	2000	2001 <sup>1</sup>	1998 <sup>1</sup>	-	-
Uzbequistão	-	1996	-	1997	1999	1997	1997	1997 <sup>1</sup>	-	1996	1994	-
Alemanha	2000	1998	1996	1995	1998	2006	2006	1991	2006	2001	1996	1998
Brasil	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
China	1995	1995	1995	1994	1995	1995	1995	2009	1994	1994	1993	2011
Estrados Unidos	1996	2001	1994 <sup>1</sup>	1994	1999	1994	1994	1992 <sup>1</sup>	-	-	1996	1994 <sup>1</sup>
Índia	2006	-	2003	2001	-	-	1998	1996	2003	2006	2003	2000
Turquia	-	2011 <sup>1</sup>	1997	1995	1995	1997	1996	2000	1998	1997	1998	1995

Fonte: UNCTAD, data-base 01/06/2012. Disponível em: <<http://goo.gl/WZij0L>>.

Nota: <sup>1</sup> Ano de assinatura.

Os acordos para evitar a bitributação do capital (DTTs, na sigla em inglês) são em menor número que os BITs – 340 em junho de 2011.<sup>24</sup> Destes, 29 envolviam dois países da CEI. O *ranking* de países com mais DTTs assinados com países da região revela diferenças em relação ao de BITs. Ucrânia e Quirguistão, os dois países com maior número de BITs, possuíam apenas cinco e três DTTs, respectivamente, em 2011. O país com o maior número de DTTs intrarregional era a Moldávia, com nove, seguida pela Geórgia, com sete. A Rússia possuía cinco DTTs, um a menos que o Cazaquistão. O país com menos DTTs era Bielorrússia, apenas dois. Assim como no caso dos BITs, grande parte dos DTTs intrarregionais foram assinados na segunda metade dos anos 1990.

Em relação aos DTTs firmados com potências extrarregionais, nota-se também um número significativamente menor que o de BITs. Em 2011, existiam cinco DTTs de países da CEI com a Turquia, quatro com a China e a Índia e três com os Estados Unidos, a maior parte dos quais firmados até 1997. Com a Alemanha, eram nove DTTs, cinco dos quais assinados já nos anos 2000. É interessante notar que Moldávia e Geórgia, os dois países com o maior número de DTTs firmados intra-CEI, tinham apenas um e nenhum acordo desta natureza com as potências extrarregionais supracitadas. Assim como no caso dos BITs, o Brasil não possui nenhum DTT firmado com países da CEI.

---

24. Os países com o maior número de BITs vigentes eram, pela ordem: Rússia (55), Ucrânia (38), Moldávia (37), Bielorrússia e Armênia (33), Cazaquistão (32), Azerbaijão e Uzbequistão (30), Geórgia (26), Tadjiquistão (11), Quirguistão (8) e Turcomenistão (7).

**TABELA 12**  
**Acordos para evitar bitributação do capital, países selecionados**  
 (Ano de assinatura)

País	Armênia	Azerbaijão	Bielorrússia	Cazaquistão	Geórgia	Moldávia	Quirguistão	Rússia	Tadjiquistão	Turcomenistão	Ucrânia	Uzbequistão
Armênia												
Azerbaijão	-											
Bielorrússia	-	2001										
Cazaquistão	2006	1996	-									
Geórgia	1997	1997	-	1997								
Moldávia	2002	1997	1994	1999	-							
Quirguistão	-	-	-	1997	-	2004						
Rússia	-	1997	-	-	1999	1996	-					
Tadjiquistão	2005	-	-	-	-	2002	-	2002				
Turcomenistão	-	-	-	1997	1997	-	-	1998	-			
Ucrânia	-	1999	-	-	1997	1995	1997	-	2002	-		
Uzbequistão	1998	-	-	-	1996	1995	-	-	-	-		
Alemanha	-	2004	2005	1997	-	2002	2005	1996	2003	-	1995	1999
Brasil	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
China	1996	-	1995	-	-	-	-	-	2008	-	-	1996
Estados Unidos	-	-	-	1993	-	-	-	1992	-	-	1994	-
Índia	-	-	1997	-	-	-	-	1988	-	1997	-	1993
Turquia	-	1994	-	1995	-	-	-	1993	-	-	1996	1996

Fonte: UNCTAD, data-base 1º/6/2011. Disponível em: <<http://goo.gl/HAG9Lh>>.

### 3.3 Os determinantes do investimento direto estrangeiro nos países da Comunidade dos Estados Independentes – evidências empíricas

A tabela 13 apresenta, para os países da CEI, o índice de atração de investimento direto estrangeiro (IA-IDE). Divulgado pela UNCTAD, o IA-IDE é calculado por meio de média simples dos percentis ocupados pelos países nos *rankings* de fluxo de IDE e deste enquanto proporção do PIB. Por se tratar de indicador de fluxo, nota-se grande volatilidade nas posições ocupadas pelos países, principalmente os menores. Em 2000, somente Azerbaijão e Cazaquistão estavam bem posicionados no *ranking*, enquanto Uzbequistão e Tadjiquistão encontravam-se no extremo oposto. Em 2005, o quadro pouco havia se alterado: o Azerbaijão saltou para um notável 5º lugar entre os 182 países considerados, o Cazaquistão subiu três posições, chegando ao 18º posto, enquanto a Ucrânia foi o país que apresentou o maior ganho, saindo da 94ª posição para a 21ª. Alguns países, que já não eram bem ranqueados em 2000, obtiveram classificação ainda pior em 2005 – foram os casos de Bielorrússia, Quirguistão, Turcomenistão e Uzbequistão. No *ranking* de 2010, o Azerbaijão apresentou uma queda impressionante, para a 162ª posição, enquanto o Turcomenistão seguiu em sentido contrário, subindo da 116ª colocação para a 9ª. Outros países que merecem destaque no *ranking* de 2010 são o Cazaquistão, que alcançou um notável 5º lugar, e a Rússia, que subiu da 53ª para a 17ª posição.

TABELA 13  
Índice de atração de investimento direto estrangeiro, por país da Comunidade dos Estados Independentes (2000-2010)  
(Posição no *ranking*)

País	2000	2005	2010
Armênia	55ª	93ª	63ª
Azerbaijão	25ª	5ª	162ª
Bielorrússia	106ª	150ª	86ª
Cazaquistão	21ª	18ª	5ª
Geórgia	74ª	42ª	39ª
Moldávia	79ª	107ª	94ª
Quirguistão	114ª	123ª	92ª
Rússia	82ª	53ª	17ª
Tadjiquistão	146ª	99ª	153ª
Turcomenistão	110ª	116ª	9ª
Ucrânia	94ª	21ª	23ª
Uzbequistão	143ª	151ª	108ª

Fonte: UNCTAD.

Obs.: em 2000, o *ranking* foi elaborado com 178 países; em 2005 e 2010, com 182 países. O *ranking* é calculado a partir dos valores totais e como proporção do PIB do IDE recebido.

Contudo, a avaliação do IA-IDE torna-se mais rica quando contraposta à do índice de potencial de atração de investimento direto estrangeiro (IPA-IDE). Também elaborado pela UNCTAD, o IPA-IDE é calculado por meio da média simples dos percentis ocupados pelos países em quatro subíndices, relativos à atratividade do mercado interno, à disponibilidade de mão de obra qualificada e de baixo custo, à qualidade da infraestrutura e à disponibilidade de recursos naturais. Como se pode observar na tabela 14, a Rússia ocupou em 2011 a 6ª posição no *ranking* global elaborado pela UNCTAD. Outros países da CEI que ficaram bem posicionados no *ranking* foram Ucrânia (22ª colocação), Bielorrússia (27ª) e Cazaquistão (33ª). Por sua vez, cinco países ficaram posicionados na metade inferior do *ranking*: Geórgia (104ª colocação), Quirguistão (108ª), Moldávia (122ª), Tadjiquistão (131ª) e Armênia (136ª). Além da Rússia, que ficou em 14º lugar, outro país que se destacou no subíndice de atratividade do mercado interno foi o Cazaquistão, em 16º. No *ranking* de disponibilidade de mão de obra qualificada e de baixo custo, Bielorrússia ficou em um destacado 7º lugar, à frente da Ucrânia (19º) e da Rússia (24º) – neste quesito, a Armênia foi o destaque negativo, ficando em 88º lugar, entre 93 países considerados. No item qualidade da infraestrutura, nenhum país da CEI ficou entre os trinta primeiros colocados, enquanto o Tadjiquistão se destacou negativamente, ocupando a 134ª colocação. Finalmente, no *ranking* relativo à disponibilidade de recursos naturais, a Rússia ficou na 2ª colocação, com o Cazaquistão um pouco atrás, na 11ª. Por sua vez, os países que ficaram mal posicionados neste subíndice foram os mesmos que ficaram na metade inferior do *ranking* geral.

TABELA 14

**Índice de potencial de atração de investimento direto estrangeiro, por país da Comunidade dos Estados Independentes (2011)**  
(Posição no *ranking*)

País	Determinantes econômicos				Ranking geral
	Atratividade do mercado interno	Disponibilidade de mão de obra qualificada e de baixo custo	Qualidade da infraestrutura	Disponibilidade de recursos naturais	
Armênia	118ª	88ª	92ª	128ª	136ª
Azerbaijão	120ª	54ª	95ª	73ª	83ª
Bielorrússia	34ª	7ª	52ª	56ª	27ª
Cazaquistão	16ª	50ª	75ª	11ª	33ª
Geórgia	74ª	80ª	83ª	127ª	104ª
Moldávia	109ª	79ª	90ª	132ª	122ª
Quirguistão	128ª	52ª	113ª	111ª	108ª
Rússia	14ª	24ª	31ª	2ª	6ª
Tadjiquistão	107ª	–	134ª	120ª	131ª

(Continua)

(Continuação)

País	Determinantes econômicos				Ranking geral
	Atratividade do mercado interno	Disponibilidade de mão de obra qualificada e de baixo custo	Qualidade da infraestrutura	Disponibilidade de recursos naturais	
Turcomenistão	43 <sup>a</sup>	–	115 <sup>a</sup>	95 <sup>a</sup>	76 <sup>a</sup>
Ucrânia	50 <sup>a</sup>	19 <sup>a</sup>	37 <sup>a</sup>	23 <sup>a</sup>	22 <sup>a</sup>
Uzbequistão	57 <sup>a</sup>	–	107 <sup>a</sup>	48 <sup>a</sup>	67 <sup>a</sup>

Fonte: UNCTAD.

Obs.: os *rankings* foram elaborados com 177 países, exceto o referente à disponibilidade de mão de obra de baixo custo, que foi elaborado com 93.

UNCTAD (2012, p. 32) apresenta um diagrama no qual os dados do IA-IDE e do IPA-IDE são cruzados. Ainda conforme este, o fluxo de IDE recebido pela Armênia em 2011 ficou muito acima das expectativas – foi o único país da CEI nesta posição. Nos casos da Geórgia, do Quirguistão e do Turcomenistão, o IDE recebido neste ano também ficou acima das expectativas. Bielorrússia, Cazaquistão, Moldávia, Rússia, Ucrânia e Uzbequistão receberam fluxos de IDE em linha com as expectativas. E o Azerbaijão e o Tadjiquistão receberam IDE em quantidades inferiores às esperadas, dados os respectivos IPA-IDE.

Os determinantes do IDE contemplados no IPA-IDE seguem, em alguma medida, a literatura teórica sobre o tema, que os classifica, basicamente, em *resource seeking*, *market seeking*, *efficiency seeking* e *strategic asset seeking*. O primeiro, *resource seeking*, ancora-se no modelo Heckscher-Ohlin de comércio internacional, determinado pela dotação de fatores, o que implica que investimentos de setores intensivos em mão de obra tendem a dirigir-se a países de baixos salários, assim como investimentos em indústrias extrativas tendem a ser realizados em países abundantes em recursos naturais. O segundo, *market seeking*, normalmente decorre da existência de barreiras naturais ou artificiais ao comércio internacional, como custos de transporte ou tarifas de importação, pois, de outro modo, o mercado local poderia ser suprido por meio de exportações do país de origem da firma. No caso deste tipo de investimento, o tamanho dos mercados local e regional (que pode ser atendido por meio de exportações a partir deste país) e sua taxa de crescimento são fatores relevantes. O terceiro, *efficiency seeking*, está normalmente associado à captura de economias de escala, de escopo ou de aglomeração, e, neste sentido, encontra suporte nas novas teorias do comércio internacional. O IDE voltado à exportação, relacionado ou não à fragmentação da produção, costuma ser um misto entre *resource seeking* e *efficiency seeking*. Por fim, os investimentos *strategic asset seeking* estão, como o próprio nome diz, associados à obtenção de recursos firma-específicos, como marcas, patentes, tecnologia, canais de distribuição etc.



Os fluxos de IDE para os países da CEI nos últimos vinte anos estiveram relacionados, principalmente, à extração de recursos naturais ou à infraestrutura de transporte destes recursos. Em alguns países, houve também picos de ingresso de IDE relacionados a grandes privatizações<sup>25</sup> ou a trocas de ativos por cancelamento de dívidas.<sup>26</sup>

Portanto, a maior parte do IDE recebido pelos países da CEI é do tipo *resource seeking*, principalmente na exploração e extração de petróleo e de gás natural. Os projetos nesta área são pautados pelo potencial das reservas – que depende, por sua vez, de seu tamanho, qualidade e localização, entre outros fatores – e pelo marco regulatório, que define, entre outras coisas, o regime de produção, que nos últimos anos tem sido cada vez mais o de partilha da produção. Investimentos deste tipo tendem a ser menos influenciados – em comparação com aqueles motivados por outros fatores – pelo ambiente de negócios do país receptor, uma vez que as grandes ETNs do setor estão acostumadas a operar em países com governança insatisfatória e altos índices de corrupção (Shiells, 2003), além de contarem, em muitos casos, com marcos regulatórios específicos. Isto não impede, porém, que, mesmo nestes casos, o ambiente de negócios afete de alguma forma os investimentos. Tondel (2001), por exemplo, relata que entre os maiores obstáculos enfrentados pelas cerca de quarenta empresas estrangeiras de mineração atuantes na Ásia Central em 1997 estavam a falta de transparência nos processos decisórios, a insegurança jurídica dos contratos, a corrupção e o favorecimento às empresas locais, além de incoerências nos marcos regulatórios.

O IDE nos países ricos em recursos energéticos da CEI, com exceção da Rússia – quais sejam, Azerbaijão,<sup>27</sup> Cazaquistão,<sup>28</sup> Turcomenistão e Uzbequistão –, praticamente se confina ao setor energético. No Quirguistão e no Tadjiquistão, os estoques de IDE também estão muito concentrados na exploração de recursos naturais – nestes casos, na mineração de ouro.

Nos países pobres em recursos naturais – Armênia, Bielorrússia, Geórgia e Moldávia –, o IDE é mais diversificado. Na Moldávia, por exemplo, 22% do estoque de IDE em 2010 estava no setor financeiro, 19% no comércio, 18% na indústria de transformação, 9% em transportes e comunicações e 8% em eletricidade, gás e água (Miepo, 2010). Na mesma linha, os fluxos de IDE para a Geórgia em 2007-

25. Conforme o EBRD, citado por Shiells (2003, p. 29), os processos de privatização ocorridos nos países da CEI não geraram muito ingresso de IDE.

26. Este assunto é retomado na seção 6.

27. Hübner (2011) estima que, entre 1993 e 2010, o Azerbaijão atraiu US\$ 37,6 bilhões em IDE, dos quais 88% foram direcionados ao setor de petróleo e gás. Shiells (2003, p. 17) designa o clima de investimentos do Azerbaijão como *dual*, onde um ambiente transparente e eficiente, regulado por contratos de partilha de produção, observado no setor de petróleo, convive com outro deficiente, caracterizado por marcos legal e regulatório inadequados, infraestrutura ruim e corrupção, verificado no restante da economia.

28. A distribuição setorial do IDE recebido pelo Cazaquistão consta na tabela A.14 no anexo A.

2008 direcionaram-se principalmente para os segmentos de transporte e comunicações (24%), energia (19%), serviços (18%), indústria de transformação (17%) e construção (15%) (Georgia, 2009). Nestes casos, há um *mix* de investimentos *resource seeking*, *market seeking* e *strategic asset seeking*<sup>29</sup> e, por isso, o ambiente de negócios tende a ser mais relevante, principalmente por conta dos elevados custos afundados relacionados à reestruturação e modernização de empresas privatizadas com alto grau de defasagem tecnológica.

Ucrânia e Rússia são os dois países da CEI onde a estrutura do IDE recebido é mais diversificada, abrangendo comércio, serviços e vários gêneros da indústria de transformação.<sup>30</sup> A Ucrânia – assim como outros países próximos à União Europeia como Bielorrússia, Moldávia, Armênia e Geórgia – possui potencial para receber IDE voltado à exportação para aquele mercado, ou seja, um *mix* de *resource seeking*, devido aos custos laborais inferiores até aos dos países do Leste Europeu, e *efficiency seeking*. Contudo, o clima de negócios insatisfatório é um grande impeditivo a estes investimentos, que até o momento têm sido bastante modestos.<sup>31</sup>

Com o auxílio das equipes do FMI responsáveis pelo acompanhamento de cada país da CEI – que, na maior parte dos casos, realizaram levantamentos diretamente com investidores nestes países – Shiells (2003) compilou uma série de fatores que afetavam o clima de investimentos na região na primeira metade dos anos 2000. Entre os mais recorrentemente citados estavam tributação elevada, corrupção, má governança, quadros legais e regulatórios frágeis, violações ao direito de propriedade, ausência de reformas estruturais e excessiva intromissão do Estado na economia. Resultados similares foram encontrados em um estudo realizado nos países da CEI em 1999, que investigou os fatores determinantes do IDE: os três mais importantes foram o grau de liberalização e de desregulamentação das atividades empresariais, o nível de previsibilidade e de estabilidade do quadro legal e a qualidade da governança no setor público e nas corporações (Kenisarin e Andrews-Speed, 2008).

Estudos econométricos confirmam alguns dos fatores institucionais citados nos parágrafos anteriores entre os principais determinantes da atração de IDE por economias em transição. Usando dados de 25 destas economias, Campos e Kinoshita (2003) encontraram que os principais determinantes do estoque de IDE

29. Os investimentos em dutos têm um elevado componente *strategic asset seeking*, dada sua importância nas estratégias de distribuição das firmas de petróleo e gás.

30. A distribuição setorial do IDE recebido pela Ucrânia consta na tabela A.15 no anexo A.

31. Kudina e Jakubiak (2011), que aplicaram questionários a 120 firmas de capital estrangeiro localizadas na Geórgia, na Moldávia, no Quirguistão e na Ucrânia, afirmam não haver evidências de IDE *efficiency seeking* nestes países. De um modo geral, os investimentos não foram voltados à exploração de vantagens de custo com o objetivo de exportação para a União Europeia. O baixo nível de exportação de bens intermediários – em média, apenas 17% da produção destes pelas firmas da amostra eram exportados – seria um indício de que estes países estão pouco integrados nas cadeias regionais e/ou globais de valor, com exceção das empresas instaladas na Moldávia, que exportavam mais de 50% dos produtos intermediários.

recebido por estes países no período 1990-1998 foram qualidade das instituições, disponibilidade de recursos naturais, possibilidade de captura de economias de aglomeração e custo da mão de obra. Em uma amostra contendo apenas países da CEI, dotação de recursos naturais e adoção de reformas econômicas – refletida em variáveis tais como grau de liberalização comercial e cambial, prevalência do estado de direito, qualidade da burocracia e nível de restrição ao IDE – despontaram como os principais determinantes do estoque de IDE, enquanto variáveis como PIB *per capita*, que deveria captar a influência do tamanho do mercado, e custos laborais não se mostraram significativas. Em trabalho similar feito com dados de 25 economias em transição no período 1991-1999, Garibaldi *et al.* (2001) encontraram que países ricos em recursos naturais recebiam, em média, 60% mais IDE que países carentes destes recursos, mas idênticos em uma série de outros aspectos. O estudo identificou, também, que salários baixos eram insuficientes para aumentar o recebimento de IDE por estes países (Garibaldi *et al.*, 2001).

Em relação aos BITs e aos DTTs, alguns estudos empíricos (Goryuniv, 2004; Coupé, Orlova e Skiba, 2010; Tortian, 2012) indicam que ambos são efetivos como instrumentos para elevar os influxos de IDE em economias em transição, embora os primeiros pareçam surtir maior impacto. Os resultados apurados por Baker (2012a; 2012b) sugerem que os países originados da dissolução da URSS possuem maior propensão a assinar BITs e DTTs, que, em sua opinião, serviram como “substitutos à ausência das instituições necessárias para facilitar a transição para a economia de mercado” (Baker, 2012b, p. 22). Nesta linha, Coupé, Orlova e Skiba (2010) encontraram indícios de que os BITs serviram, nas economias em transição, como contraponto à influência negativa propiciada pelo ambiente de negócios precário.

Ambiente de negócios deficiente, com alto grau de imprevisibilidade regulatória, *enforcement* insuficiente, burocracia excessiva etc., é um grande obstáculo à atração de IDE, dados os riscos e custos elevados que impõe às firmas. Aquelas que, mesmo assim, resolvem incorrer nos riscos, acabam, muitas vezes, recorrendo a *joint ventures*, no intuito de minimizá-los. Nestes casos, as relações pessoais com empresários locais, burocratas e políticos são de grande valor. Na opinião de Penev (2007), os investidores de países da CEI possuem uma série de vantagens sobre os de outros países, quando da tomada de decisões de investimento na região, entre as quais se podem citar o melhor conhecimento das condições locais, contatos pessoais com as autoridades locais, conhecimento sobre as culturas burocrática e empresarial herdadas da URSS. Por conta disto, normalmente exigem menos garantias que os investidores extrarregionais. Além disso, a segunda língua mais falada na maior parte dos países da CEI é o russo, o que concede claras vantagens comparativas às empresas que se comunicam neste idioma, que é também comumente falado por burocratas e políticos destes países. Blyakha (2009, p. 6), por exemplo, cita, entre

os diversos fatores que levam as firmas russas a investirem na Ucrânia, as muitas similaridades existentes entre os mercados dos dois países, a ausência de barreiras culturais ou linguísticas, os contatos feitos no passado soviético e a habilidade que as empresas russas têm de lidar com os vários riscos existentes, relacionados com a instabilidade política e econômica do país.

#### 4 A IMPORTÂNCIA DA RÚSSIA NO PAPEL DE INVESTIDOR NOS PAÍSES DA COMUNIDADE DOS ESTADOS INDEPENDENTES

Entre as economias da CEI, a Rússia é a única que possui papel proeminente como investidora direta no exterior. Como pode ser visto na tabela 15, em 2010, 92,2% do estoque de IDE realizado pelos países da região cabiam à Rússia. Cazaquistão, Ucrânia e Azerbaijão vinham na sequência, com participações muito inferiores – 4,1%, 2,0% e 1,5%, respectivamente. Os demais países para os quais se dispõe de dados possuíam porcentagens ínfimas.

Ao longo da década de 2000, a relevância da Rússia enquanto fonte de IDE aumentou substancialmente. A participação do país no estoque mundial de investimento direto estrangeiro saltou de 0,3% para 1,8% entre 2000 e 2010. Considerando-se apenas as economias em desenvolvimento ou em transição, a participação do país elevou-se de 2,3% para 9,8%.

TABELA 15  
Estoque de investimento direto realizado no exterior (2000-2010)  
(Em US\$ milhões, a preços e taxas de câmbio correntes)

País	2000	2005	2010	Variação 2010/2000 (%)	Participação no total da CEI em 2010 (%)
Armênia	0	10	85	854.730	0,0
Azerbaijão	1	3.685	5.790	578.894	1,5
Bielorrússia	24	14	205	761	0,1
Geórgia	89	21	660	639	0,2
Cazaquistão	16	<sup>1</sup>	16.256	104.522	4,1
Quirguistão	33	148	2	-95	0,0
Moldávia	23	25	68	196	0,0
Rússia	20.141	146.679	366.301	1.719	92,2
Ucrânia	170	468	7.966	4.586	2,0
Países em desenvolvimento e economias em transição	878.444	1.513.030	3.720.218	324	–
<b>Mundo</b>	<b>7.952.878</b>	<b>12.464.847</b>	<b>20.864.846</b>	<b>162</b>	<b>–</b>

Fonte: UNCTAD. Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org>>. Acesso em: 13 set. 2012.

Nota: <sup>1</sup> Valor negativo na fonte.

Obs.: a fonte não dispõe de dados do Tadjiquistão, do Turcomenistão e do Uzbequistão.

O fluxo de saída de IDE da Rússia começou a se acelerar a partir de 2003, quando atingiu US\$ 9,7 bilhões. Em 2006 houve um novo salto, para US\$ 23,2 bilhões, e no ano seguinte novamente o IDE praticamente dobrou, atingindo US\$ 45,9 bilhões. No período 2008-2010, mesmo com a crise financeira global, o IDE manteve-se em patamar elevado, oscilando entre US\$ 43,7 bilhões e US\$ 55,6 bilhões.

TABELA 16

**Fluxo de investimento direto para o exterior (2000-2010)**  
(Em US\$ milhões, a preços e taxas de câmbio correntes)

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Armênia	-1	0	1	0	2	7	3	-2	10	53	8
Azerbaijão	1	0	326	933	1.205	1.221	705	286	556	326	232
Bielorrússia	0	0	-206	2	1	3	3	15	31	102	50
Geórgia	3	4	4	4	10	-89	-16	76	147	-19	135
Cazaquistão	4	-26	426	-121	-1.279	-146	-385	3.153	1.204	3.159	7.837
Quirguistão	5	6	0	0	44	0	0	-1	0	0	0
Moldávia	0	0	0	0	-2	0	-1	17	16	7	4
Rússia	3.177	2.533	3.533	9.727	13.782	12.767	23.151	45.916	55.594	43.665	52.523
Ucrânia	1	23	-5	13	4	275	-133	673	1.010	162	736
Países em desenvolvimento e economias em transição	138.312	85.829	52.155	57.469	136.921	146.817	263.060	368.447	388.583	317.316	461.788
Mundo	1.226.633	747.657	528.496	570.679	925.716	888.561	1.415.094	2.198.025	1.969.336	1.175.108	1.451.365

Fonte: UNCTAD. Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org>>. Acesso em: 13 set. 2012.

Obs.: a fonte não dispõe de dados do Tadjiquistão, do Turcomenistão e do Uzbequistão.

Vale comentar também o comportamento do IDE proveniente do Cazaquistão. Embora substancialmente menos relevante que o da Rússia, é possível perceber uma tendência de crescimento do fluxo de saída entre 2007 e 2010, ano no qual atingiu US\$ 7,8 bilhões. Em termos *per capita*, o indicador do Cazaquistão chegou a superar o russo em 2010 – US\$ 489 contra US\$ 367. Por sua vez, o IDE realizado pela Ucrânia – a terceira maior economia da CEI, pouco menor que o Cazaquistão – permanece em níveis bastante baixos, com fluxo *per capita* de apenas US\$ 16 em 2010.

Os países da CEI respondem por parcela ínfima do estoque de IDE recebido pela economia russa, menos de 0,5% dos US\$ 493,4 bilhões existentes em 2010 – tabela 17. Por conta disso, a análise deste capítulo se concentrará nos investimentos feitos pela Rússia nos demais países da CEI, com algum comentário sobre investimentos cazaques quando relevantes.

TABELA 17

**Estoque de investimento direto estrangeiro, por país de origem (da Comunidade dos Estados Independentes) – Rússia (2010)**  
(Em US\$ milhões)

País	US\$	Participação no IDE total recebido pela Rússia (%)
Armênia	175	0,04
Azerbaijão	324	0,07
Bielorrússia	79	0,02
Cazaquistão	1.123	0,23
Geórgia	6	0,00
Moldávia	12	0,00
Quirguistão	73	0,01
Tadjiquistão	8	0,00
Turcomenistão	1	0,00
Ucrânia	248	0,05
Uzbequistão	27	0,01
<b>Total</b>	<b>493.354</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Coordinated Direct Investment Survey, do FMI. Disponível em: <<http://cdis.imf.org>>. Acesso em: 23 maio 2012.

A tabela 18 contém estatísticas sobre os estoques de investimentos diretos russos nos países da CEI a partir de duas óticas, quais sejam, a dos países receptores e a da Rússia. Notam-se, primeiramente, discrepâncias não desprezíveis nas informações. Nos sete casos em que é possível fazer comparações, apenas no da Ucrânia os dados informados pela Rússia são maiores que aqueles prestados pelo país de destino do IDE. Existem diferenças significativas nos dados relativos ao Azerbaijão, à Geórgia e à Moldávia, embora em termos absolutos os investimentos não sejam de grande monta.

TABELA 18

**Estoque de investimento direto russo nos países da Comunidade dos Estados Independentes (2010)**  
(Em US\$ milhões)

País	Estoque de IDE russo informado pelo país recipiendário (A)	Estoque de IDE russo informado pela Rússia (B)	Estoque de IDE total informado pelo país recipiendário (C)	A/C (%)	B/C (%)	Participação do país recipiendário no estoque de IDE russo no mundo (%)
Armênia	2.127	1.753	4.338	49,0	40,4	0,48
Azerbaijão	253	17	7.648	3,3	0,2	0,00
Bielorrússia	5.878	5.702	9.904	59,3	57,6	1,55
Cazaquistão	1	2.036	81.854	-	2,5	0,55
Geórgia	479	290	8.145	5,9	3,6	0,08

(Continua)

(Continuação)

País	Estoque de IDE russo informado pelo país recipiendário (A)	Estoque de IDE russo informado pela Rússia (B)	Estoque de IDE total informado pelo país recipiendário (C)	A/C (%)	B/C (%)	Participação do país recipiendário no estoque de IDE russo no mundo (%)
Moldávia	643	387	2.769	23,2	14,0	0,10
Quirguistão	108	106	1.034	10,4	10,2	0,03
Tadjiquistão	<sup>1</sup>	264	1.016	-	26,0	0,07
Turcomenistão	<sup>1</sup>	173	13.441	-	1,3	0,05
Ucrânia	3.344	4.333	48.315	6,9	9,0	1,18
Uzbequistão	<sup>1</sup>	991	5.358	-	18,5	0,27

Fontes: Coordinated Direct Investment Survey, do FMI. Disponível em: <<http://cdsis.imf.org>>. Acesso em: 23 maio 2012).

Unctadstat. Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org>>. Acesso em: 13 set. 2012.

Nota: <sup>1</sup> Dados não disponíveis na fonte.

Nota-se, também, um grande descompasso entre a relevância da Rússia enquanto investidora nos países da CEI e a destes países enquanto destino do IDE russo. Isto é mais pronunciado nos países menores e naqueles de economia menos aberta ao exterior.

A Rússia é muito importante enquanto fonte de IDE para pelo menos cinco países da CEI. É a maior investidora na Bielorrússia (59,3% do total), na Armênia (49% do total) e na Moldávia (23,2% do total). Com cerca de 26% e de 18,5% do total, deve estar também entre os maiores investidores diretos no Tadjiquistão e em Uzbequistão. Porém, a representatividade destes países no IDE realizado pela Rússia é ínfima – Bielorrússia, o principal destino do IDE da Rússia na CEI, detém apenas 1,55% do estoque total.

No Quirguistão, a Rússia aparece como a quarta maior investidora, atrás do Cazaquistão, da China e do Reino Unido (tabela A.6 no anexo A).<sup>32</sup> A mesma posição é ocupada pela Rússia nas estatísticas oficiais do governo da Ucrânia – atrás de Chipre, Alemanha e Holanda. Contudo, existem fortes evidências de que uma parte considerável dos investimentos de Chipre na Ucrânia é, na verdade, capital de origem russa (box 1).

Em outros países da CEI, a importância da Rússia como fonte de IDE é secundária em relação, principalmente, às grandes economias ocidentais – pelo menos nas estatísticas oficiais. Na Geórgia, a Rússia responde por 5,9% do estoque de IDE, ocupando a sétima posição entre os investidores estrangeiros. No Azerbaijão, a Rússia ocupa um modesto décimo lugar, com apenas 3,3% do estoque total de IDE. A importância do IDE russo é ainda menor no Cazaquistão, onde não deve passar de 2,5% do estoque total, e no Turcomenistão, país que tem recebido grandes fluxos de IDE nos últimos anos, mas onde a parcela russa no estoque é inferior a 2%.

32. As tabelas A.1 a A.8 do anexo A apresentam os cinco principais países de origem do estoque de IDE existente nos países da CEI para os quais tais estatísticas estão disponíveis.

Os fluxos de saída de IDE, tais como registrados nas estatísticas oficiais russas, são apresentados na tabela 19. Nota-se que, no período 2007-2010, a participação da CEI foi de apenas 6,2% no total, acumulando US\$ 12,2 bilhões. Esta participação foi inferior à de Chipre (28,9%) e à da Holanda (14%), ficando pouco acima da dos Estados Unidos (5,6%). A tabela A.9, no anexo A, discrimina o IDE realizado pela Rússia na CEI por modalidade. Participação no capital representou 62,6% do IDE realizado no período 2007-2010, lucros reinvestidos, 23,2%, e outras modalidades responderam por 14,2% do total.

TABELA 19

**Fluxo de investimento direto para o exterior, por país de destino – Rússia (2007-2010)**

(Em US\$ milhões)

País de destino	2007	2008	2009	2010	2007-2010	Participação CEI (%)	Participação total (%)
Armênia	269	266	179	-8	706	5,79	0,36
Azerbaijão	3	104	5	8	120	0,98	0,06
Bielorrússia	759	735	881	1.410	3.785	31,02	1,92
Cazaquistão	103	326	1.029	-282	1.176	9,64	0,60
Geórgia	71	63	2	0	136	1,11	0,07
Moldávia	41	15	110	24	190	1,56	0,10
Quirguistão	-14	0	0	11	-3	-0,02	0,00
Tadjiquistão	44	23	14	19	100	0,82	0,05
Turcomenistão	7	25	54	-60	26	0,21	0,01
Ucrânia	1.605	441	669	-1	2.714	22,24	1,38
Uzbequistão	354	414	217	147	1.132	9,28	0,57
<b>Total – CEI</b>	<b>3.474</b>	<b>3.563</b>	<b>3.898</b>	<b>1.268</b>	<b>12.203</b>	<b>100,00</b>	<b>6,20</b>
Chipre	14.630	8.879	15.391	18.046	56.946	–	28,91
Holanda	12.501	4.685	3.377	7.042	27.605	–	14,02
Estados Unidos	974	7.265	1.634	1.061	10.934	–	5,55
Reino Unido	2.454	3.886	2.016	1.233	9.589	–	4,87
Ilhas Virgens Britânicas	1.425	3.822	2.305	1.833	9.385	–	4,77
Canadá	181	6.723	20	863	7.787	–	3,95
Suíça	1.404	2.426	1.806	1.750	7.386	–	3,75
Luxemburgo	497	2.722	784	2.920	6.923	–	3,52
Bermudas	2.689	1.305	854	1.056	5.904	–	3,00
Alemanha	674	1.860	1.488	1.880	5.902	–	3,00
Outros	4.994	8.404	10.059	12.934	36.391	–	18,48
<b>Total</b>	<b>45.897</b>	<b>55.540</b>	<b>43.632</b>	<b>51.886</b>	<b>196.955</b>	<b>–</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Banco Central da Rússia. Disponível em: <www.cbr.ru>. Acesso em: 12 set. 2012.



Considerando apenas os países da CEI, Bielorrússia recebeu a maior parcela no período (31%), seguida por Ucrânia (22,2%), Cazaquistão (9,6%), Uzbequistão (9,3%) e Armênia (5,8%). Os demais países receberam porcentagens ínfimas do investimento realizado pela Rússia na CEI.<sup>33</sup>

As estatísticas apresentadas nos parágrafos anteriores são formuladas, de modo geral, pelos bancos centrais da Rússia e demais membros da CEI, com vistas à elaboração dos balanços de pagamento dos respectivos países.<sup>34</sup> Como tais, elas geralmente carecem de detalhamento – em relação, por exemplo, a setores envolvidos, modalidade de investimento etc. – e apresentam como origem o país ulterior do IDE, e não aquele onde o grupo econômico está sediado (box 1). Por conta disto, estas estatísticas são úteis como registro dos volumes agregados de IDE, mas falham enquanto instrumento de análise das relações bilaterais entre países. Para contornar tais limitações, estudos recentes sobre os determinantes do IDE têm se utilizado, cada vez mais, de bases de microdados, normalmente relacionadas a investimentos realizados ou anunciados por firmas específicas. No caso dos países da CEI, onde, em muitos casos, as estatísticas oficiais são precárias e existe uma grande dificuldade de identificação da origem do IDE, por conta do destacado papel desempenhado pelos paraísos fiscais, recorrer a dados corporativos é uma necessidade ainda maior para melhor identificar a dinâmica do IDE.

Uma das fontes mais relevantes são os levantamentos das maiores ETNs da Rússia realizadas na segunda metade dos anos 2000 (Skolkovo e CPII, 2007; Skolkovo, 2008; Imemo e VCC, 2009; Imemo e VCC, 2011). O mais recente deles, Imemo e VCC (2011), identificou que, dos ativos no exterior das vinte maiores ETNs russas em 2009, 22% estavam localizados em países da CEI – estando o restante assim distribuído: 46% na Europa, 19% na América do Norte, 8% na África Subsaariana, 2% no Sudeste Asiático, 1% no Oriente Médio e norte da África, 1% na Oceania e 1% no Sul da Ásia. Entre as empresas de petróleo e gás incluídas no *ranking*, a participação da CEI nos ativos no exterior era similar, 22%. Já entre as empresas de metalurgia, a participação era substancialmente inferior, 13%.<sup>35</sup> As vinte empresas do *ranking* possuíam 131 subsidiárias em países da CEI – 18% das 796 que mantinham no exterior naquele ano.

Recentemente, um novo projeto patrocinado pelo Centro de Estudos de Integração do Banco de Desenvolvimento Eurasiano (Eurasian Development Bank – EDB), realizado em conjunto com o Instituto de Economia Mundial e Relações Internacionais (Imemo, na sigla em russo transliterado), assumiu a tarefa de

33. As tabelas A.10 a A.13 registram os fluxos de IDE, também de acordo com a origem, para os países da CEI em que tais dados estão disponibilizados pelos órgãos de estatística nacionais.

34. As estatísticas publicadas pela UNCTAD e pelo FMI são apenas compilações das informadas pelos bancos centrais nacionais.

35. As empresas de petróleo e gás e de metalurgia detinham 45,8% e 29,7%, respectivamente, dos ativos externos totais das vinte maiores ETNs russas em 2009 (Imemo e VCC, 2011).

construir um banco de dados sobre os investimentos mútuos realizados entre os países da CEI desde o fim da URSS, com enfoque corporativo. Conforme EDB (2012), a partir de fontes diversas, como *websites* de empresas – especialmente daquelas que aparecem no *ranking* das quatrocentas maiores da Rússia, elaborado pela revista *Expert* (Expert-400) –, relatórios e *press releases* divulgados por estas empresas, publicações acadêmicas e notícias sobre investimentos publicadas em jornais e revistas, foram identificados 526 projetos realizados ou em andamento, após a exclusão de algumas dezenas de projetos encerrados ou alienados. Destes, os projetos envolvendo investimentos de firmas russas em outros países da CEI representam 74% ou 391 projetos. Entre os projetos de valor igual ou superior a US\$ 100 milhões, a parcela russa é ainda maior, 79%. O montante de investimentos acumulado nestes projetos – incluindo, quando identificados, os aportes posteriores à inversão inicial – soma US\$ 55,37 bilhões, dos quais US\$ 47,94 bilhões foram desembolsados por empresas russas – 86,6% do total. Percebe-se, pela tabela 20, que, além da Rússia, o único país investidor com alguma relevância é o Cazaquistão, com treze projetos de grande porte e investimento direto de aproximadamente US\$ 4,26 bilhões.

TABELA 20  
Projetos envolvendo IDE de países da CEI em países da CEI (acumulado até 2011)

País	Número de projetos	Número de projetos com IDE igual ou superior a US\$ 100 milhões	Valor total dos projetos (Em US\$ bilhões)
Armênia	4	0	0,01
Azerbaijão	9	2	1,38
Bielorrússia	42	0	0,18
Cazaquistão	41	13	4,26
Geórgia	8	1	0,41
Moldávia	3	0	0
Quirguistão	3	0	0,03
Rússia	391	76	47,94
Tadjiquistão	1	0	0
Turcomenistão	1	0	0
Ucrânia	23	5	1,15
Uzbequistão	2	0	0,01
<b>Total</b>	<b>526</b>	<b>96</b>	<b>55,37</b>

Fonte: Eurasian Development Bank (2012).

O levantamento realizado pelo EDB e pelo Imemo permite, portanto, desenhar um quadro bem mais verossímil da relevância do IDE russo na região que as estatísticas oficiais do BCR – enquanto o primeiro indica investimentos acumulados da ordem de US\$ 48 bilhões, o segundo registra um estoque de apenas US\$ 16 bilhões em 2010.

Conforme a tabela 21, a Ucrânia foi o principal destino do IDE russo, acumulando um total de US\$ 18,2 bilhões – contra apenas US\$ 4,3 bilhões de estoque registrado pelo BCR. Os outros dois grandes beneficiários do IDE russo foram o Cazaquistão – US\$ 12,1 bilhões – e a Bielorrússia – US\$ 7,5 bilhões. No caso do primeiro, há também uma grande discrepância em relação ao estoque calculado pelo BCR. Já no caso da Bielorrússia, a diferença é menos substancial, o que se deve, certamente, ao fato de um único projeto responder por grande parte do total, além das relações mais harmoniosas entre os países implicarem menores incentivos para encobrir a origem do capital (Vahtra, 2007).

TABELA 21

**Investimento direto acumulado de empresas russas em países da Comunidade dos Estados Independentes (até 2011)**

(Por país)

País	US\$ bilhões	(%)
Ucrânia	18,2	38,0
Cazaquistão	12,1	25,3
Bielorrússia	7,5	15,6
Uzbequistão	3,3	6,8
Armênia	2,8	5,9
Azerbaijão	1,3	2,7
Tadjiquistão	1,0	2,0
Quirguistão	0,6	1,3
Moldávia	0,5	1,1
Geórgia	0,5	1,1
Turcomenistão	0,0	0,0

Fonte: Eurasian Development Bank (EDB, 2012).

A participação dos demais países é pequena – juntos, representam pouco mais de um quinto do total. Mesmo assim, os números da tabela 21 sugerem um elevado grau de subestimação nas estatísticas oficiais. Entre os países de menor porte, o destaque fica com a Armênia, cujos US\$ 2,8 bilhões em IDE recebido são bastante superiores aos montantes recebidos por Tadjiquistão, Quirguistão, Moldávia e Geórgia. No caso do Turcomenistão, não foi encontrada nenhuma referência de investimento russo, embora as estatísticas oficiais apontem um estoque de US\$ 173 milhões.

Quanto aos principais setores nos quais as empresas russas realizaram investimentos nos países da CEI, alguns se coadunam com as expectativas, como os de petróleo e gás natural, mineração e metalurgia, uma vez que são aqueles nos quais a Rússia sabidamente possui vantagens comparativas e também reúne algumas empresas

conhecidas internacionalmente. Porém, existem setores nos quais o montante de IDE chega a surpreender à primeira vista. São os casos do setor de telecomunicações, no qual a Rússia possuía defasagem tecnológica nos anos 1990, e bancário, até hoje pouco desenvolvido na Rússia em comparação com seus pares nos países desenvolvidos. Como se pode observar na tabela 22, o setor de telecomunicações concentrou 22,5% do IDE russo nos países da CEI, ficando à frente até dos investimentos na produção de petróleo e gás natural. Notam-se, também, investimentos relevantes no transporte de gás natural – leiam-se gasodutos –, mas investimentos bem mais modestos em refino de petróleo e processamento de gás. Por fim, cabe mencionar os investimentos no setor de comércio varejista e de hotéis que, se não representam parcela significativa do total, dão uma dimensão interessante do grau de internacionalização das cadeias russas nestes segmentos, nos quais as marcas possuem papel destacado.

TABELA 22

**Investimento direto acumulado de empresas russas em países da Comunidade dos Estados Independentes (até 2011)**  
(Por setor)

Setor	US\$ bilhões	(%)
Telecomunicações	10,79	22,5
Produção de petróleo e gás natural	6,19	12,9
Transporte e comércio de gás natural	5,62	11,7
Metalurgia	4,15	8,7
Bancário	3,29	6,9
Eletricidade	3,17	6,6
Produção de metais não ferrosos, incluindo ouro	2,54	5,3
Produção e enriquecimento de urânio	2,34	4,9
Refino de petróleo	1,65	3,4
Comércio de derivados de petróleo	1,49	3,1
Produção de carvão	1,00	2,1
Processamento de gás natural	0,89	1,9
Comércio varejista	0,82	1,7
Químico, inclusive dutos de polímeros	0,62	1,3
Hotéis	0,60	1,3
Ferrovias	0,28	0,6
Outros	2,50	5,2

Fonte: Eurasian Development Bank (EDB, 2012).

## BOX 1

**O papel dos paraísos fiscais na triangulação do investimento direto**

Quem observa as estatísticas oficiais da Rússia pode ficar intrigado com as estreitas relações do país, no que tange ao investimento direto, com a pequena ilha de Chipre. Os números de 2010 apontam Chipre como destino de 42% do estoque de IDE egresso da Rússia – um montante de US\$ 153,9 bilhões – ao mesmo tempo em que o país era responsável por 36% do estoque de IDE realizado na Rússia – que somava US\$ 179,2 bilhões. Neste ano, o PIB de Chipre foi de apenas US\$ 23 bilhões. Além disso, estatísticas oficiais cipriotas indicavam valores muito inferiores: o estoque de IDE proveniente da Rússia somava US\$ 24,3 bilhões, enquanto o de saída totalizava US\$ 22,6 bilhões.

É importante lembrar que diversas economias em transição foram palco de intensa fuga de capitais nos anos que se seguiram à mudança de regime. A Comissão Europeia estimou as saídas não registradas de capital da Rússia, entre 1992 e 2002, em US\$ 245 bilhões (Liuhto e Vahtra, 2007, p. 121). Um dos principais destinos deste capital foi justamente Chipre. Na época, o país cobrava baixos impostos sobre a renda e era um dos poucos com os quais a Rússia possuía acordo para evitar a bitributação. O país também tinha acordos similares com quase todos os países ex-comunistas do Leste Europeu. Por conta disso, acabou tornando-se o local ideal para as operações *offshore* das empresas russas. Conforme Pelto, Vahtra e Liuhto (2003), existiam 14 mil empresas *offshore* ativas em Chipre em 2003, das quais 30% eram de capital russo, grande parte delas sem presença física no país.

A expressiva participação de Chipre enquanto destino (e, também, origem) do IDE realizado (recebido) pela Rússia sugere a ocorrência de, pelo menos, três fenômenos. Em primeiro lugar, há fortes indícios da prática de *round tripping*, que consiste na saída, muitas vezes de forma ilegal, de capitais da Rússia com destino a Chipre e seu posterior retorno à Rússia, sob a forma de IDE cipriota, para aproveitar o tratamento diferenciado concedido aos investidores estrangeiros. Em segundo lugar, e reforçando o anterior, é possível que parte das saídas e das entradas de IDE registradas nunca tenha, de fato, ocorrido. Por fim, existem indícios de que Chipre e outros paraísos fiscais tenham sido usados para constituir *holdings* e subsidiárias de forma a disfarçar a real origem do capital russo, principalmente em países onde o investimento de firmas russas é tema politicamente sensível, ou simplesmente usufruir as vantagens tributárias oferecidas por aqueles países.

Neste sentido, é provável que grande parte dos investimentos cipriotas nos países do Leste Europeu seja, na realidade, russa. Na Ucrânia, por exemplo, os registros oficiais apontam para um estoque de US\$ 3,3 bilhões de IDE russo em 2010. Contudo, as participações no mercado ucraniano de firmas de capital russo sugerem que este número está bastante subestimado: segundo Blyakha (2009, p. 7) estas controlavam, em 2009, 90% do refino de petróleo; 20% da distribuição de gás; 66,7% da metalurgia de ferrosos e 20% da de não ferrosos; 90% da produção de alumínio; 33% do setor de máquinas e equipamentos; 38,5% do setor de telecomunicações; 36% do setor elétrico; e 7% do setor bancário. Somente a aquisição da empresa de telefonia móvel KyivStar pelo Alfa Group, ocorrida em 2009, significou um influxo de IDE da ordem de US\$ 5,5 bilhões.

Um exemplo dos intrincados mecanismos utilizados pelas corporações russas em seus investimentos no exterior é dado pela aquisição da Kar-Tel, segunda maior operadora de celulares do Cazaquistão, pela VimpelCom, em 2005. Os US\$ 425 milhões envolvidos na transação foram desembolsados pela subsidiária da empresa em Chipre, que por sua vez era controlada pela subsidiária holandesa, finalmente controlada pela empresa russa. Nos registros oficiais, o investimento provavelmente apareceu como de procedência cipriota – naquele ano, as estatísticas divulgadas pelo Banco Central do Cazaquistão indicam o ingresso de US\$ 223 milhões de IDE russo. Para complicar ainda mais, em 2011 a VimpelCom transferiu sua sede para Bermudas, apesar de seus dois principais acionistas – a empresa norueguesa Telenor e a *holding* russa Altimo – permanecerem os mesmos de antes.

## 5 O PAPEL DOS PAÍSES VIZINHOS NAS ESTRATÉGIAS DE EXPANSÃO DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS RUSSAS

As ETNs russas podem ser divididas, basicamente, em dois grupos: aquelas que almejam ser – e, em alguns casos, de fato, são – *players* relevantes no mercado mundial e aquelas cujas estratégias de expansão ainda estão restritas ao prescrito pelo

modelo de Uppsala,<sup>36</sup> segundo o qual as empresas tendem a se internacionalizar inicialmente em mercados próximos geográfica e culturalmente.

Conforme definição da Deloitte:

os *global players* se caracterizam, primeiramente, por suas posições competitivas significativas conquistadas entre os líderes dos respectivos setores na economia global e, secundamente, por seu reconhecimento da necessidade de constituir base produtiva no exterior de modo a reter e ampliar sua posição nos mercados globais (Deloitte, 2008, p. 11).

O Boston Consulting Group (BCG, 2011), que anualmente edita um relatório com as cem empresas de países emergentes capazes de desafiar suas concorrentes globais, considerou, em sua edição de 2011, apenas seis companhias russas neste grupo: as metalúrgicas Evraz e Severstal, a mineradora Norilsk Nickel, a produtora de alumínio RusAl, a petrolífera Lukoil e a estatal do gás natural Gazprom. Todas possuem investimentos em diversos países, espalhados por praticamente todos os continentes.

Por seu turno, existe um grande número de empresas, de portes variados – desde pequenas a gigantes, como as estatais Rosneft e INTER RAO UES, dos setores de petróleo e de energia elétrica, respectivamente –, cuja atuação internacional se restringe a poucos países, geralmente os mais próximos à Rússia. Parte destes investimentos está relacionada à reorganização de empresas após o desmembramento de ativos causado pelo desmanche da URSS.

A tabela 23 apresenta o IDE acumulado nos países da CEI pelas empresas russas com os maiores volumes de investimento na região. É possível, também, em alguns casos, confrontar estes montantes com os ativos externos totais destas empresas, o que, contudo, deve ser feito com cuidado, porque, em primeiro lugar, os números são baseados em critérios distintos e, em segundo lugar, as fontes apresentam dados bastante discrepantes entre si, como se nota nas duas colunas à direita. Feitas as ressalvas, é possível notar que o IDE das empresas de telecomunicações estão bastante concentrados espacialmente na CEI. O mesmo ocorre com os investimentos do setor elétrico. No caso das empresas de petróleo e de gás natural, o montante investido nos países da CEI é alto, mas representa algo entre um terço e um quarto do IDE total. Finalmente, no caso das empresas de metalurgia e de mineração, a CEI é pouco importante enquanto destino dos investimentos externos – algumas das principais ETNs do país, como a mineradora Norilsk Nickel e a metalúrgica Severstal, sequer aparecem na tabela 23 –, exceto no caso de mineração de urânio.

---

36. Abordagem teórica sobre o processo de internacionalização das firmas, desenvolvido nos anos 1970 por pesquisadores da Universidade de Uppsala, Suécia. Ver Johanson e Vahlne (2009).

TABELA 23

**Ativos externos totais e IDE acumulado nos países da Comunidade dos Estados Independentes (por ETN russa selecionada)**  
(Em US\$ bilhões)

Empresa	Setor	IDE acumulado nos países da CEI até 2011 (EDB)	Ativos externos totais	
			2009 (Imemo e VCC)	2010 (UNCTAD)
Gazprom	Gás e petróleo	7,4	19,4	-
Lukoil	Petróleo	6,6	28,0	23,3
VimpelCom	Telecomunicações	6,0	3,8	7,1
MTS	Telecomunicações	4,6	-	3,1
Evraz	Metalurgia e mineração	2,2	10,4	9,4
Atomredmetzoloto	Mineração de Urânio	2,1	0,8	-
VEB	Bancário	1,7	-	-
INTER RAO UES	Eletricidade	1,6	1,3	-
RusAl	Alumínio	1,4	-	4,5
VS Energy	Eletricidade e metalurgia	1,3	-	-
Mechel	Metalurgia e mineração	1,3	-	5,8
TNK-BP	Petróleo	1,0	-	-

Fonte: Eurasian Development Bank (EDB, 2012); Imemo e VCC (2011); UNCTAD (2012).

Os maiores projetos de investimento de empresas russas nos países da CEI, identificados pelo levantamento do EDB e do Imemo, são apresentados na tabela 24. Primeiramente, nota-se uma grande concentração na Ucrânia e no Cazaquistão. Em relação à modalidade, há uma predominância de aquisições. Os poucos projetos *greenfield* estão normalmente associados à exploração e produção de petróleo. No caso do setor de telecomunicações, a regra tem sido a entrada via aquisição, com investimentos posteriores em expansão – a exceção foi o investimento da MTS na Bielorrússia. Nos setores bancário, metalúrgico e de mineração, predomina também a aquisição de ativos existentes.

TABELA 24

**Maiores projetos de investimento russos nos países da Comunidade dos Estados Independentes (até 2011)**

Empresa	Empresa Adquirida/Projeto	País	Setor	Modalidade	Valor Aproximado	Ano
Gazprom	Beltransgaz	Bielorrússia	Transporte e comércio de gás natural	Aquisição, em etapas	5.000	2007
MTS	MTS Ukraine	Ucrânia	Telecomunicações	Aquisição e expansão	3.000	2003

(Continua)

(Continuação)

Empresa	Empresa Adquirida/Projeto	País	Setor	Modalidade	Valor Aproximado	Ano
VimpelCom	Ukrainian Radio Systems	Ucrânia	Telecomunicações	Aquisição e expansão	3.000	2005
Lukoil	Participações em diversos projetos	Cazaquistão	Produção de petróleo e gás natural	Várias aquisições e expansão	2.639	1995
Evraz	Evraz DMZ Petrovskogo	Ucrânia	Siderurgia	Aquisição	2.111	2008
Lukoil	Participações em diversos projetos	Uzbequistão	Produção de petróleo e gás natural	<i>Greenfield</i> , aquisições e expansão	1.710	2004
VimpelCom	Kar-Tel	Cazaquistão	Telecomunicações	Aquisição e expansão	1.500	2004
Mechel	Voskhod-Chrome	Cazaquistão	Mineração de metais não ferrosos	Aquisição	1.300	2008
RusAl	Bogaty-Komir	Cazaquistão	Mineração de carvão	Fusão	1.000	2007
VEB	Industrial Union of Donbass	Ucrânia	Metalurgia e produção de coque	Aquisição	1.000	2010
Atomredmet-zoloto	Betpak Dala	Cazaquistão	Produção e enriquecimento de urânio	Aquisição	928	2009
Gazprom	KasRosGaz	Cazaquistão	Processamento e comércio de gás natural	<i>Greenfield</i>	887	<sup>1</sup>
VS Energy	Dnepropetsstal	Ucrânia	Siderurgia	Aquisição	750	2007
MTS	MTS Belarus	Bielorrússia	Telecomunicações	<i>Greenfield</i>	725	2002
Atomredmet-zoloto	Karatau	Cazaquistão	Produção e enriquecimento de urânio	Aquisição	720	2009
VTB	VTB Bank Ukraine	Ucrânia	Bancário	Aquisição e expansão	674	2006
TNK-BP	LINIK	Ucrânia	Refino de petróleo	Aquisição e modernização	650	2000
VEB	Prominvestbank	Ucrânia	Bancário	Aquisição	643	2009
VimpelCom	Armentel	Armênia	Telecomunicações	Aquisição e expansão	600	2006
Alfa Bank	Alfa Bank Ukraine	Ucrânia	Bancário	Aquisição e expansão	577	2001
Lukoil	Shah-Deniz	Azerbaijão	Produção de petróleo e gás natural	<i>Greenfield</i>	574	1996
INTER RAO UES	Sangtudinskaya HPP-1	Tadjiquistão	Produção de eletricidade	<i>Greenfield</i>	550	2005

Fonte: Eurasian Development Bank (EDB, 2012).

Nota: <sup>1</sup> A fonte menciona apenas "anos 1990".



No intuito de apreender os diferentes papéis desempenhados pelos países da CEI nas estratégias das ETNs russas, são analisados, nas subseções seguintes, os processos de internacionalização de algumas empresas. Duas se encaixam no rótulo de *global players* – Lukoil e Gazprom – e três atuam em mercados mais concentrados regionalmente – INTER RAO UES, MTS e Sitronics. Estes exemplos contemplam as diversas motivações para o IDE previstas pela teoria, além de elementos geopolíticos, que são tratados mais detidamente na seção 6.

### 5.1 Lukoil<sup>37</sup>

Criada em 1991 e privatizada em 1994, a Lukoil é a segunda maior produtora de petróleo da Rússia, atrás da estatal Rosneft. Em 2010, encontrava-se entre as quinze maiores empresas de petróleo do mundo em volume de produção, sendo a terceira maior entre as firmas privadas, com 2,2% da produção mundial. Em termos de reservas de petróleo comprovadas, era a maior empresa privada do mundo, com cerca de 1% das reservas mundiais, equivalentes a 13,3 bilhões de barris. Detinha, também, 1,6% da capacidade mundial de refino em 2010.

A Lukoil foi uma das primeiras empresas russas a buscar uma estratégia de internacionalização. É a firma russa com maior presença no exterior, pelos critérios de ativos e de empregados – e a segunda pelo critério de vendas, atrás apenas da Gazprom (Imemo e VCC, 2011). Em 2010, a Lukoil respondeu por 16,4% das exportações russas de petróleo bruto e por 19,7% das de derivados de petróleo. Apesar da crescente internacionalização, a produção e o refino continuam sendo feitos majoritariamente na Rússia – 93,5% no primeiro caso e 68,3% no segundo.

Sua estratégia de internacionalização pode ser dividida em dois eixos: um dedicado à expansão de sua base de recursos energéticos, geograficamente situado em países da CEI, do Oriente Médio (Irã e Arábia Saudita), da África (Costa do Marfim e Egito) e da América Latina (Colômbia e Venezuela), e outro voltado à ampliação da atuação nos segmentos finais da cadeia de valor em países de alta renda, com investimentos em refino concentrados em países do Leste Europeu e em redes de postos de combustíveis em países da Europa Ocidental e nos Estados Unidos. Na área de varejo, a Lukoil está presente em 27 países, com mais de 6,5 mil postos de abastecimento no exterior.<sup>38</sup> Em ambos os casos, a expansão internacional tem ocorrido principalmente por meio de aquisições.

Nos países da CEI, a Lukoil atua tanto nos segmentos *upstream* como nos *downstream*. Contudo, o investimento mais importante em ativos na região ocorreu

37. A principal fonte de informações é o sítio eletrônico da empresa: <<http://www.lukoil.com/>>, principalmente seus relatórios anuais.

38. Conforme a empresa, ela possuía, ao fim de 2009, *market share* de 38% no varejo de derivados de petróleo na Finlândia, de 26% na Bulgária, de 25% na Romênia, de 5% nos Estados Unidos e de 4% na Turquia, entre outros.

por meio da compra de uma firma canadense – Nelson Resources, detentora de campos de petróleo no Azerbaijão, no Cazaquistão e no Uzbequistão –, por US\$ 2,1 bilhões, em 2005.

Ainda no segmento *upstream*, foram várias as aquisições feitas pela Lukoil nas últimas duas décadas. A primeira ocorreu em 1994, no Azerbaijão, país onde voltou a fazer aquisições em 1996, 1998 e 2001 – das quais apenas uma foi mantida, tendo alienado as demais em anos posteriores. No Cazaquistão, a Lukoil fez aquisições em 1995, 1997, 2004, 2005 e 2006. Finalmente, cabe mencionar as compras no Uzbequistão, realizadas em 2004, 2006 e 2008. De um modo geral, nestes campos a Lukoil participa da exploração e produção como sócia minoritária, tendo como sócias firmas locais e/ou grandes *players* mundiais.

Das reservas de petróleo comprovadas da Lukoil fora da Rússia, 72% ficam no Cazaquistão – no caso das reservas de gás natural, este país responde por 20%, enquanto o Uzbequistão responde por 76%. Conforme Heifetz (2009, p. 130), a Lukoil participou de onze projetos de petróleo no Cazaquistão desde 1995 e já investiu no país mais de US\$ 4,5 bilhões. Dos funcionários da Lukoil no exterior, 62% estão localizados na região do Mar Cáspio (Cazaquistão) e outros 20% estão no Uzbequistão.

No segmento *downstream*, a Lukoil possui redes de postos de combustíveis no Azerbaijão, na Bielorrússia, na Geórgia, na Moldávia e na Ucrânia.<sup>39</sup> Neste país, a Lukoil também possui uma refinaria – paralisada desde 2010 devido a condições adversas do mercado e problemas logísticos – e plantas petroquímicas, além de produzir energia eólica.

Comparativamente a outras empresas russas do setor de petróleo e gás, a Lukoil é mais orientada à maximização de lucros. Como resultado, seu processo de internacionalização é mais motivado por razões econômicas e estratégicas que por interesses políticos da Rússia, mesmo quando os dois parecem coincidir (Panibratov, 2010). No segmento *upstream*, o foco da atuação da Lukoil continua sendo a Rússia e, em um segundo plano, os países produtores de petróleo da CEI. É interessante notar que as atividades mais lucrativas – exploração e produção – são menos internacionalizadas que as menos rentáveis – refino e varejo, já bastante internacionalizadas. Todavia, o grau de internacionalização da Lukoil ainda é baixo quando comparado ao de grandes transnacionais do setor, como a Shell e a Total.

---

39. Nos países da CEI, os *market shares* da Lukoil no varejo de derivados de petróleo, ao fim de 2009, eram: Azerbaijão, 13%; Bielorrússia, 13%; Geórgia, 20%; Moldávia, 34%; Rússia, 21%; e Ucrânia, 9%.

## 5.2 Gazprom<sup>40</sup>

A Gazprom é a maior produtora e exportadora de gás natural do mundo, além de ser a maior empresa e a maior pagadora de impostos da Rússia. Após ter sido parcialmente privatizada nos anos 1990, a empresa voltou ao controle do Estado em 2005, quando o governo russo pagou US\$ 7,1 bilhões para elevar sua participação de 38,4% para 50% mais uma ação. Detentora de 17% das reservas provadas mundiais de gás natural, a Gazprom responde por aproximadamente 77% da produção de gás na Rússia.

Durante muito tempo, a Gazprom focou seus investimentos no mercado interno, enxergando os demais países apenas como mercados de exportação. Apenas a partir de 2005, com a adoção da meta de se tornar a maior empresa de energia do mundo, é que os investimentos no exterior passaram a ser vistos com outros olhos. Com suas diretrizes estratégicas de diversificação de mercados e de rotas de escoamento, assim como a de relacionamento direto com os clientes finais, a companhia passou a buscar a aquisição de participações acionárias em redes de distribuição nacionais e em empresas do sistema de transporte e estocagem que interliga os mercados europeus (Deloitte, 2008).

A Gazprom entra nos mercados externos principalmente via exportações, com o investimento direto ocupando um papel ainda secundário – comparado ao tamanho da empresa, seu grau de internacionalização ainda é bastante baixo. No caso dos investimentos diretos, existem vários casos de aquisições, assim como de novos investimentos (*greenfield*), sendo que estes costumam ser realizados por meio de *joint ventures*.

A Gazprom detém o monopólio da distribuição de gás na Finlândia e em diversos países da CEI e da Europa Oriental. Em 2011, os países da CEI absorveram 13,5% do volume total de gás natural vendido pela Gazprom – o que representou 29,8% das vendas externas da companhia neste ano. A Ucrânia representou o maior mercado externo – 18,1% do volume exportado – à frente da Alemanha (15,4%), da Turquia (11,8%) e da Bielorrússia (9%).

A Gazprom possui as seguintes subsidiárias nos países da CEI, algumas das quais *joint ventures*: Armrosgazprom (80% do capital), na Armênia;<sup>41</sup> Beltransgaz (100%) e Belgazprombank (49%), na Bielorrússia; KasRosGaz (50%), no Cazaquistão; Moldovagaz (50%), na Moldávia; e YuzhNIIgiprogaz (40%), na Ucrânia. Também possui atuação no Quirguistão e no Turcomenistão por meio de suas subsidiárias Gazprom Neft Asia e Gazprom Export, respectivamente.

40. A principal fonte de informações é o sítio eletrônico da empresa: <<http://gazprom.com/>>.

41. A Armrosgazprom atua também na geração de energia elétrica. Em 2007, a maior termelétrica da Armênia foi repassada à empresa durante as negociações entre os governos do país e da Rússia acerca da majoração do preço do gás natural exportado por esta.

O envolvimento da Gazprom com os países da Ásia Central teve início nos primeiros anos da década de 2000, por meio de contratos de compra e de transporte de gás (Luong, 2012). Porém, tendo em vista as crescentes dificuldades impostas pelo clima e pela conformação geológica à exploração de suas reservas na Rússia, a Gazprom passou a investir, também, no desenvolvimento de novas áreas de produção no exterior. Atualmente, a Gazprom participa em projetos de exploração no Cazaquistão, no Quirguistão, no Tadjiquistão e no Uzbequistão.

Ucrânia e Bielorrússia são países-chave no sistema de distribuição de gás natural da Rússia para a Europa. Pela Ucrânia transitam diversos gasodutos, que respondem por mais de 55% da capacidade nominal de escoamento, atingindo tanto os mercados do norte da Europa como os do sul. Bielorrússia faz parte da rota do sistema Yamal-Europa, responsável por cerca de 12% da capacidade de escoamento para a Europa, atingindo os países ao norte do continente.<sup>42</sup> A Beltransgaz, subsidiária integral da Gazprom, é dona de 100% do trecho bielorrusso do gasoduto – na Polônia e na Alemanha, o controle é compartilhado por meio de *joint venture* com empresas locais.

Outro sistema de gasodutos importante é o Central Asia-Center, que atravessa o Cazaquistão, o Uzbequistão e o Turcomenistão, por meio do qual estes países exportam gás natural para a Rússia, que o reexporta para a Europa, de modo a cumprir os contratos de fornecimento firmados com países daquele continente. Em 2007, os governos da Rússia, do Cazaquistão e do Turcomenistão assinaram um acordo para a construção de outro gasoduto, o Transcaspian, também visando garantir a oferta de gás contratado pela Rússia junto a países europeus.

Em suma, o objetivo da Gazprom de tornar-se a maior empresa de energia do mundo coloca em primeiro plano a expansão do atendimento ao consumidor final, seja em mercados tradicionais da Europa, seja em novos mercados na Ásia. A estratégia para a consecução desta meta reserva aos países da CEI, principalmente, os papéis de fontes adicionais de suprimento de gás e de rotas de escoamento. Contudo, não se deve menosprezar o tamanho do mercado da CEI, ainda mais após a convergência dos preços praticados nos contratos com os países da região aos preços internacionais, que teve o efeito de aumentar a participação deste mercado no faturamento total da Gazprom nos últimos anos.<sup>43</sup>

---

42. Conforme o East European Gas Analysis, disponível em: <<http://www.eegas.com/fsu.htm>>. Acesso em 11 out. 2012.

43. O tema da convergência de preços é retomado na seção 6.

### 5.3 INTER RAO UES<sup>44</sup>

A Unified Energy Systems of Russia (RAO UES) foi a *holding* que herdou, em território russo, o conjunto de ativos do setor elétrico construído no período soviético. Controlada pelo Estado, a RAO UES foi, por vários anos, praticamente monopolista em todas as etapas da cadeia de energia elétrica – geração, transmissão e distribuição. Na segunda metade dos anos 2000, o governo russo promoveu uma reestruturação do setor elétrico, visando promover a competição e aumentar a eficiência do sistema. A *holding* deixou de existir e o segmento de distribuição foi fatiado entre várias empresas de tamanho menor. Contudo, grande parte dos ativos de geração e de distribuição foram mantidos sob o controle de uma subsidiária da antiga *holding*, a INTER RAO UES (Panibratov, 2010).

O sistema constituído no período soviético interconectava as ex-repúblicas, o que facilitou o comércio de energia após a dissolução da URSS. No começo dos anos 2000, a INTER RAO UES começou a exportar energia para diversos países da CEI.<sup>45</sup> Em 2003, iniciou sua expansão internacional, deixando de ser apenas vendedora no mercado atacadista e passando a suprir energia diretamente aos consumidores finais, por meio da aquisição de empresas locais de distribuição.

As usinas da INTER RAO UES localizadas na Rússia possuem capacidade geradora de 22,6 GWh. Nos demais países da CEI, a empresa possuía, em 2011, capacidade geradora de 5,56 GWh, assim distribuídos: Armênia (1,51 GWh), Geórgia (0,53 GWh), Cazaquistão (1 GWh) e Moldávia (2,52 GWh). A INTER RAO UES também atua em distribuição por meio das subsidiárias Electric Power Grids of Armenia, que atende quase 1 milhão de consumidores neste país, adquirida em 2006 por US\$ 80 milhões, e Telasi, que atua na Geórgia, onde fornece energia para cerca de 466 mil consumidores, adquirida da AES em 2003.

Do ponto de vista da teoria dos determinantes do IDE, os investimentos da INTER RAO UES se encaixariam, sem dificuldade, na modalidade *market seeking*. Porém, as circunstâncias em que várias transações ocorreram, assim como a precária situação financeira e operacional encontrada em algumas empresas, levaram diversos observadores a enxergar motivações políticas por trás destas aquisições, tema que é retomado na seção 6.

44. A principal fonte de informações é o sítio eletrônico da empresa: <<http://interrao.ru/en/>>.

45. Os dois maiores mercados de exportação da empresa são a Finlândia e a Lituânia. Entre os países da CEI, o maior importador é a Bielorrússia (3,17 GWh em 2011).

#### 5.4 MTS<sup>46</sup>

A Mobile TeleSystems (MTS) foi criada em 1993 e teve seu controle adquirido pela *holding* Sistema em 1996. Nos anos seguintes, a empresa se expandiu rapidamente na Rússia, por meio da compra de empresas menores e tornou-se a maior operadora de telefonia móvel do país.

Sua expansão internacional teve início em 2002, com o estabelecimento de uma *joint venture* com a empresa estatal de telefonia fixa da Bielorrússia. No ano seguinte, adquiriu a UMC, a maior operadora de telefonia da Ucrânia. Em 2004, entrou no mercado do Uzbequistão, ao adquirir a Uzdunrobita, maior operadora de celulares do país. Em 2005, foi a vez do Turcomenistão, onde adquiriu a Barash Communications Technologies, maior operadora do país. Dois anos depois, entrou no mercado da Armênia, com a compra da maior operadora móvel local, a K-Telecom.

Ao fim de 2011, a MTS possuía 70 milhões de assinantes na Rússia (*market share* de 31%), 19,2 milhões na Ucrânia (36%), 9,3 milhões no Uzbequistão (39%), 4,9 milhões na Bielorrússia (43%) e 2,4 milhões na Armênia (64%).

As principais razões para a MTS ter escolhido países da CEI como os mercados-alvo para o seu processo de internacionalização estão relacionados às afinidades históricas e culturais, à infraestrutura comum herdada do período soviético e às práticas de negócios relativamente similares entre os países. A proximidade geográfica também poderia ser incluída na lista, embora a MTS possua investimentos em países não tão próximos aos principais centros econômicos da Rússia, como o Uzbequistão. As relações políticas entre os Estados também são importantes para entrar em alguns mercados, como Bielorrússia, Uzbequistão e Turcomenistão.<sup>47</sup> Além disso, a expansão na CEI se adequa à estratégia de “ir atrás de seus clientes”, uma vez que muitas firmas clientes da MTS em território russo também possuem atividades em países da CEI (Panibratov, 2010).

Para as empresas de telecomunicações russas, a CEI representa um mercado não saturado e de crescimento rápido. Atualmente, o mercado de celulares da CEI é quase todo dominado por empresas russas. Na Ucrânia, por exemplo, as empresas russas possuem 75% do mercado. Além da MTS, outro grande investidor russo na região é o Alfa Group, principalmente por meio de sua controlada VimpelCom.<sup>48</sup>

46. A principal fonte de informações é o sítio eletrônico da empresa: <<http://www.mtsgsm.com/>>.

47. Em 2010, as operações da MTS no Turcomenistão foram suspensas devido à não renovação de sua licença pelo Ministério das Comunicações do país. A empresa, então, enfrentou o governo turcomeno em corte internacional de arbitragem, buscando compensação pelas perdas financeiras alegadas. Em meados de 2012, as duas partes chegaram a um acordo, com a concessão sendo renovada por um período de cinco anos. A companhia voltou a operar no país em agosto de 2012.

48. A VimpelCom adquiriu o controle da Ukrainian Radio Systems, quarta maior operadora de celulares da Ucrânia, e da Kar-Tel, segunda maior operadora móvel do Cazaquistão. O Alfa Group também adquiriu participação na KyivStar, segunda maior operadora de telefonia móvel da Ucrânia.

### 5.5 Sitronics<sup>49</sup>

A Sitronics foi criada em 2002 e, desde então, tornou-se uma das maiores integradoras de sistema e fornecedoras de produtos de tecnologia da informação (TI) da CEI e do Leste Europeu. Com 100% de suas ações sob o comando da *holding* Sistema, tem nas diversas empresas de telecomunicações do grupo – a principal delas é a MTS – alguns de seus principais clientes. Em 2010, as receitas da Sitronics totalizaram US\$ 1,17 bilhão, dos quais metade proveniente da área de TI e o restante decorrente de sua atuação em microeletrônica, telecomunicações e eletrônicos de consumo.

Na Ucrânia, a Sitronics fez a aquisição mais importante de sua história. Em 2004, comprou 51% do capital da Kvazar-Micro, maior empresa local de TI. Em 2008, a empresa russa comprou os outros 49% e, no mesmo ano, alterou o nome da subsidiária para Sitronics Information Technologies, que ficou responsável pela área de TI da companhia, estando os demais segmentos distribuídos em subsidiárias instaladas na Rússia, na Grécia e na República Tcheca.

A empresa possui subsidiárias em trinta países e exporta para mais de sessenta. Os mercados em que a empresa atua incluem, além da Rússia, Armênia, Bielorrússia, Cazaquistão, Moldávia, Ucrânia e Uzbequistão. O mercado ucraniano responde pela maior parte de suas receitas na área de TI, à frente até do russo. Neste país, que responde por 18% de suas receitas totais, a Sitronics é a maior integradora de sistemas e é também líder na implantação de soluções de TI no sistema bancário.

Rússia e Ucrânia possuem bons potenciais para se tornarem centros de *outsourcing* na área de tecnologia. Os dois países possuem grandes contingentes de trabalhadores com alto nível de educação, além de terem instituições avançadas na área de pesquisa básica, ainda herança do sistema desenvolvido pela URSS. Por sua vez, os custos laborais são relativamente baixos quando comparados aos dos países ocidentais. Neste sentido, o IDE da Sitronics na Ucrânia possui vários determinantes, uma vez que permitiu a internalização de tecnologia (*strategic asset seeking*) e a racionalização das atividades (*efficiency seeking*), além da ampliação de seu mercado de atuação.

## 6 ASPECTOS POLÍTICOS

*A independência dos países vizinhos da Rússia foi, acima de tudo, independência da Rússia. Portanto, uma reaproximação muito grande da Rússia significaria ceder um alto grau de sua soberania não a uma instituição, como ocorre na União Europeia, mas a um hegemom (Trenin, 2009, p. 19).*

---

49. A principal fonte de informações é o sítio eletrônico da empresa: <<http://www.sitronics.com/>>.

A epígrafe acima sintetiza de forma bastante adequada o dilema enfrentado pelas antigas repúblicas soviéticas em seu relacionamento com a Rússia. Desde o início dos anos 2000, tal dilema tem se intensificado, pelas mudanças promovidas na política externa russa, assim como pela expansão das ETNs do país no “exterior próximo”.

A chegada de Vladimir Putin à presidência da Rússia, em 2000, significou uma mudança radical em relação a seu antecessor nas relações do Estado com o setor energético (Schutte, 2011). O Estado buscou aumentar seu poder de influência sobre o setor e alinhar as estratégias das empresas aos seus objetivos geopolíticos e geoeconômicos. Sob as novas diretrizes, a expansão internacional das *campeãs nacionais* foi encorajada. Com isso, tornou-se difícil distinguir motivações econômicas de motivações políticas por trás dos investimentos realizados por estas empresas nos países da CEI, na medida em que os interesses não estão apenas imbricados, mas se reforçam mutuamente na configuração de quase-monopólios nos países da região.

Ao fim de 2007, empresas sob o controle do Estado respondiam por 47% da produção de petróleo e gás na Rússia (Ehrstedt e Vahtra, 2008, p. 26).<sup>50</sup> Em 2000, eram menos de 10% (Schutte, 2011, p. 113). Na avaliação de Goldman (2008, p. 172-173), “a maior contribuição de Putin para o renascimento econômico e político da Rússia foi sua adoção da noção de *campeãs nacionais*”. Segundo ele, “Putin compreendeu corretamente que a Rússia possuía pouco a oferecer em termos econômicos e empresariais além de seus recursos energéticos e minerais e que, manejados de forma inteligente, tais recursos poderiam ser usados para fazer valer os interesses do Estado” (Goldman, 2008, p. 173). Tal concepção já estava presente em artigo publicado por Putin em um periódico acadêmico russo em 1999 – portanto, pouco tempo antes de ser indicado primeiro-ministro por Boris Yeltsin e de assumir a presidência da Federação Russa. Nele, Putin defende a retomada do poder decisório do Estado sobre o setor energético e avalia que “o processo de reestruturação da economia nacional deve ter o objetivo de criar as mais efetivas e competitivas firmas, tanto no mercado doméstico como no mundial” (Putin, 2006, p. 51).<sup>51</sup>

Por sua vez, a prioridade concedida ao espaço pós-soviético pela política externa implantada por Putin (Secrieru, 2006) encorajou investimentos na região. A convergência política entre a Rússia e a maior parte dos países da CEI, alguns dos quais recorrentemente acusados por países ocidentais de violarem os direitos humanos e de possuírem regimes não democráticos, também facilita os fluxos de investimento (Heifetz, 2009).

---

50. Os principais movimentos que garantiram a elevação na participação do Estado foram a retomada do controle acionário da Gazprom e a absorção, pela estatal Rosneft e pela Gazprom, dos ativos das petrolíferas privadas Sibneft e Yukos, esta totalmente expropriada sob a alegação de dívidas fiscais. Para mais detalhes sobre estes processos, ver Schutte (2011).  
51. “the process of restructuring the national economy must have the goal of creating the most effective and competitive companies on both the domestic and world markets”. Cabe observar que esta citação refere-se à republicação do artigo, traduzido para o idioma inglês, ocorrida em 2006.



### 6.1 As relações regionais na área de petróleo e gás

As relações energéticas entre a Rússia e os países da CEI são complexas, para dizer o mínimo. Sete dos países da região são pobres em hidrocarbonetos – os três da Europa (Bielorrússia, Moldávia e Ucrânia), dois do Cáucaso (Armênia e Geórgia) e dois da Ásia Central (Quirguistão e Tadjiquistão), o que faz deles importadores líquidos de energia. Os quatro restantes são ricos em hidrocarbonetos, sendo que Azerbaijão e Cazaquistão são mais abundantes em petróleo e Turcomenistão e Uzbequistão, em gás natural.

A Rússia, por seu turno, é a maior produtora mundial de gás natural e a segunda maior de petróleo. Contudo, seus principais mercados de exportação estão fora do espaço pós-soviético, concentrando-se, principalmente, na União Europeia. No caso do gás natural, o transporte até os mercados consumidores é feito quase que totalmente através de gasodutos, que atravessam diversos países até o destino final, alguns dos quais possuem relações conturbadas com a Rússia, como a Polônia e os países bálticos. Por sua vez, os dutos construídos nos países vizinhos durante o período soviético escoam o petróleo e o gás natural ao território russo, o que durante muito tempo possibilitou à Rússia um alto poder de barganha, por conta do virtual monopólio, mesmo em relação a países ricos em hidrocarbonetos. Neste sentido, Trenin (2009, p. 15) ressalta que “o principal interesse econômico da Rússia na CEI é assegurar o trânsito livre destes produtos através dos territórios destes países, assim como obter acesso aos recursos naturais destes países”.<sup>52</sup>

Portanto, no que tange ao setor de petróleo e gás, a Rússia possui dois objetivos centrais no espaço pós-soviético: *i*) diversificar as rotas de escoamento de sua produção, de forma a ficar menos vulnerável a comportamentos oportunistas por parte dos países de trânsito; e *ii*) obstruir a construção de novos oleodutos e gasodutos que permitam o escoamento da produção do Cáucaso e da Ásia Central sem passarem pelo território russo.

Em relação ao primeiro ponto, as crises do gás envolvendo a Ucrânia, assim como outros episódios relatados a seguir, evidenciaram a vulnerabilidade do sistema de distribuição de gás natural por conta da excessiva dependência de boas relações com os países de trânsito – em 2005, cerca de 80% das exportações da Gazprom para a União Europeia transitavam pela Ucrânia. Tais acontecimentos ratificaram a correção da estratégia de diversificação de rotas de escoamento, adotada a partir da segunda metade dos anos 1990, voltada à entrega do gás diretamente aos principais mercados consumidores sem passar por países de trânsito instáveis e nem sempre dispostos a cooperar com a Rússia. Os dois principais gasodutos construídos neste espírito são o Nord Stream, que leva o gás diretamente da Rússia para a Alemanha,

---

52. Parte da produção russa de petróleo é exportada por meio de navios. Contudo, tal opção não está disponível aos demais produtores da região, uma vez que o Azerbaijão e os países da Ásia Central não são banhados por oceanos.

passando por dentro do Mar Báltico, sem passar por nenhum outro país, e o Blue Stream, que liga a Rússia à Turquia por dentro do Mar Negro, evitando a passagem pela Geórgia. Na opinião de Woehrel (2009), a busca por rotas alternativas para os dutos é uma decisão sensata, embora alguns analistas discordem, achando que seria mais racional investir no aumento da produção que na construção de mais dutos, que podem não ser plenamente utilizados se a produção não acompanhar este aumento.

Quanto ao segundo ponto, a Rússia tem concentrado esforços para evitar a proliferação de novas rotas em direção ao mercado da Europa Ocidental. O governo Putin trabalhou para impedir a construção do oleoduto e do gasoduto que liga o Azerbaijão à Turquia, contornando a Rússia no Mar Cáspio, concluídos em 2006-2007 (Muzalevsky, 2009, p. 32). No mesmo sentido, a Gazprom tem manobrado para evitar a construção do gasoduto Nabucco – que levaria o gás natural da Ásia Central ao mercado europeu – por meio da aquisição, via contratos de longo prazo, de parcela substancial do gás que seria potencialmente transportado por ele (Shleifer e Treisman, 2011, p. 126).

Cabe ressaltar, contudo, que estas compras de longo prazo visam, também, honrar os contratos de fornecimento já firmados pela Rússia com países europeus, que ultrapassam a capacidade de produção apenas em território russo. Neste contexto, a Rússia assinou vários acordos com o Cazaquistão, o Uzbequistão e o Turcomenistão para garantir a compra de determinadas quantidades de gás extraído nestes países, assim como a modernização e a construção das redes de gasodutos para transportá-lo. Para conseguir assinar estes acordos, a Rússia e a Gazprom tiveram de se comprometer a adotar preços de compra do gás centro-asiático maiores que aqueles pagos até então, que eram bem abaixo dos níveis internacionais (Mazat e Serrano, 2012). Do ponto de vista estritamente econômico, tais acordos fazem sentido, uma vez que a maturação de alguns dos campos de gás mais produtivos da Rússia impele o país a investir em novas regiões, localizadas em áreas de clima inóspito, onde os custos de exploração, produção e transporte tendem a ser muito maiores que na Ásia Central.

## 6.2 Racionalidade econômica versus cálculo político

Outro objetivo que a Rússia tem buscado é eliminar os subsídios energéticos concedidos aos países vizinhos. Desde o fim da URSS, a Rússia vinha praticando preços bastante inferiores aos prevalecentes no mercado internacional em suas exportações para os países da CEI. Contudo, a partir de meados dos anos 2000, a Gazprom iniciou uma política de elevação dos preços de forma a convergir, a longo prazo, para níveis mais próximos aos cobrados dos países da União Europeia.

Tais demandas geraram crises com os países vizinhos. Entre março de 2005 e janeiro de 2006, ocorreram embates entre os governos da Rússia e da Ucrânia motivados por discussões acerca do preço de exportação do gás natural e do valor da tarifa de trânsito do gás enviado a terceiros mercados através dos gasodutos que cortam a Ucrânia. Também houve acusações, por parte da Rússia, de que a Ucrânia não vinha pagando pelo recebimento do produto e de que estava desviando parte do gás que deveria ser enviado à União Europeia.

A Ucrânia é fortemente dependente da Rússia para o fornecimento de petróleo e gás, tanto de campos russos como daqueles localizados na Ásia Central, que chegam ao país por meio de dutos controlados pela Rússia. No entanto, o fato de que os principais dutos que levam o gás russo em direção à Europa transitam pelo território da Ucrânia, que é dona dos dutos, reduz sua vulnerabilidade.

Após vários meses de propostas lançadas – e recusadas – de parte a parte, o embate chegou a um clímax em janeiro de 2006, quando a Gazprom reduziu o suprimento de gás aos gasodutos ucranianos e acusou a Ucrânia de se apropriar de parte do gás que deveria ter sido enviado a outros países, afetando, assim, a oferta de gás na estação invernal europeia. No dia 4 de janeiro, as duas partes chegaram a um acordo, que previa uma substancial elevação do preço, embora este continuasse muito inferior ao praticado nas exportações russas à União Europeia. Em uma intervenção pública ocorrida em 8 de dezembro de 2005, o presidente Vladimir Putin chamou a atenção para o fato de que o preço pago pela Ucrânia, US\$ 50 à época, era inferior até ao pago pelos consumidores russos, o que seria injustificável (Kolesnikov, 2005), mas parte da opinião pública e da imprensa mundial enxergou no episódio o uso da dependência da importação de gás como arma política.<sup>53</sup>

A Rússia também tem sido acusada de manipular a extensão dos subsídios como instrumento para adquirir infraestrutura de transporte de energia nos países da CEI. Um episódio neste sentido envolveu a Bielorrússia, em 2006.

A Bielorrússia é a maior aliada de Moscou desde o fim da URSS.<sup>54</sup> Seu estilo de economia soviético, pouco reformado, é altamente dependente da energia barata russa. Vahtra (2007, p.141), inclusive, aponta a fidelidade da Bielorrússia como uma das principais razões para o baixo volume de IDE da Rússia no país, pois “haveria pouca necessidade de assegurar a lealdade por meio de grandes investimentos em setores estratégicos, como foi feito em outros países da região”.

Contudo, a Rússia queria pôr fim aos subsídios concedidos à Bielorrússia na venda do gás, aos quais esta se opunha. Por sua vez, a Gazprom tinha interesse

53. Ver Olson (2006), por exemplo.

54. Na realidade, durante vários anos, até o começo dos anos 2000, Bielorrússia manifestou o desejo de se unir politicamente com a Rússia em uma federação, ideia que foi seguidamente rechaçada por Moscou (Adam, 2011).

em assumir a Beltransgaz, empresa que controla a infraestrutura de transporte de gás no país. Em 2006, a empresa pressionou o governo bielorrusso a lhe vender o controle da empresa ou ter de arcar com a quadruplicação no preço do gás. Sob a ameaça de corte no fornecimento no início de 2007, o negócio acabou sendo fechado com uma grande concessão por parte de Bielorrússia. Um contrato de cinco anos foi firmado, com os preços do gás mais que duplicados em relação aos anteriormente vigentes, mas ainda assim bem abaixo dos praticados na Europa, enquanto a Gazprom obteve o direito de adquirir 50% da Beltransgaz, “o ativo mais valioso do país” (Vahtra, 2007, p.143), por US\$ 2,5 bilhões.

Sobre as negociações periódicas acerca do preço pago por Ucrânia, Bielorrússia e outros países da CEI à Gazprom pelo fornecimento de gás, mesmo críticos contundentes do governo russo, como Shleifer e Treisman (2011, p. 130), reconhecem que “embora existam aspectos políticos em alguns destes desentendimentos, isto não elimina o fato de que, por anos, a Rússia vendeu gás a países que considera hostis por uma fração do preço exigido de países da Europa Ocidental”. No mesmo sentido, Woehrel (2009, p. 5) afirma que “poucos iriam discordar em princípio que a eliminação dos subsídios não é uma decisão sólida, mesmo se houvesse questionamentos em relação ao *timing* destas medidas. Em defesa de suas ações, os líderes russos apontam para o fato de que mesmo aliados como Bielorrússia e Armênia tiveram os subsídios diminuídos”. Monaghan (2007), contudo, aponta que, mesmo nestes casos, poderia haver aspectos políticos envolvidos, pois os preços não foram majorados de forma homogênea, com os países mais pró-Rússia sendo contemplados com preços mais baixos. Ainda segundo Monaghan,

esta ambiguidade mina a reputação da Gazprom tanto enquanto fornecedor confiável como empresa que visa o lucro e, por isso, eleva a rejeição a suas demandas por maior controle da infraestrutura de transporte em países como a Ucrânia, que a vê como uma ameaça à segurança nacional (Monaghan, 2007, p. 282).

Neste sentido, a oferta recente feita pela Rússia, de baixar imediatamente, de US\$ 425 para US\$ 160 por mil m<sup>3</sup>, o preço do gás natural vendido à Ucrânia se esta aderir à união aduaneira integrada por aquela mais Bielorrússia e Cazaquistão, reforça o argumento daqueles que enxergam um forte teor geopolítico por trás das políticas de preço adotadas pelas estatais de energia da Rússia (Interfax Ukraine, 2012).<sup>55</sup>

Transações controversas também ocorreram no setor elétrico, envolvendo principalmente a INTER RAO UES. Em 2002, os governos da Armênia e da Rússia firmaram um acordo de troca de dívida por ações (*debt-for-equity*), por meio do qual se cancelou uma dívida de US\$ 100 milhões da primeira em troca

55. A adesão ao bloco com o qual a Ucrânia realiza cerca de 40% de seu comércio exterior, entretanto, inviabilizaria a concretização do acordo de livre comércio com a União Europeia, cujas negociações se arrastam desde 2008.

de participações acionárias em quatro usinas geradoras de eletricidade, incorporadas à INTER RAO UES, além de outros ativos menos relevantes do complexo industrial-militar (Abelyan, 2006). À época, levantaram-se dúvidas acerca da possível motivação política por trás da negociação. O presidente armênio, todavia, negou as acusações, afirmando que a proposta de troca foi uma iniciativa da Armênia – e não da Rússia – e que esta aliviaria o peso da dívida com a Rússia e revitalizaria um setor deteriorado e que só gerava prejuízo. Políticos opositoristas, contudo, afirmaram à época que existiam alternativas, como recorrer a emprestadores ocidentais ou usar parte das reservas do país para pagar a dívida, e que o acordo foi fechado principalmente por causa das relações próximas entre os governos da Rússia e da Armênia (Danielyan, 2003). Esta transação, contudo, não foi a única envolvendo a troca de dívidas por ações na Armênia. Conforme Becker (2003), a dívida para com a Rússia representava apenas 13% da dívida externa da Armênia em 1999. Apesar disto, o país realizou diversas trocas de dívida por participações acionárias em empresas. Uma destas transações envolveu a aquisição, pela Itera, subsidiária da Gazprom, de 55% da Armrosgazprom, monopolista na distribuição de gás na Armênia. Outros negócios envolveram a aquisição da maior fábrica de cimento do país, também pela Itera, e o repasse de direitos de voo da empresa nacional Armenian Airlines para a russa Sibir (Danielyan, 2003).

Cancelamentos de dívidas – acumuladas, em grande medida, por conta do fornecimento pregresso de energia – em troca de participações acionárias ocorreram também na Moldávia e na Geórgia, envolvendo, na maioria das vezes, a INTER RAO UES ou a Gazprom. Tais transações reacenderam as dúvidas acerca de suas reais motivações. Na avaliação de Vahtra (2005), por exemplo, os investimentos da INTER RAO UES nos países da CEI são controversos, pois, apesar de aumentarem a confiabilidade do sistema elétrico regional, tornam os países vizinhos subservientes aos interesses russos. “Em vários casos, interesses políticos parecem ter sido os motivadores da expansão da UES nos países vizinhos” (Vahtra, 2005, p. 17). Na mesma linha, Abelyan (2006, p. 53) afirma que a “aquisição de empresas na Geórgia e na Armênia por meio da troca de dívida por ações parece ter sido desvantajosa para a Rússia, porque a maioria dos ativos estava deteriorada e requeria grandes investimentos. Contudo, não resta dúvida de que o controle sobre estes dá a Moscou poder de influência sobre desenvolvimentos políticos no Cáucaso do Sul”.<sup>56</sup>

---

56. Em 2003, a INTER RAO UES assumiu o controle da distribuidora de energia georgiana Telasi, que abastece a capital Tbilisi, antes em poder da norte-americana AES. Pela transação, a AES recebeu US\$ 26 milhões, mas paralelamente desembolsou US\$ 60 milhões para quitar uma dívida da empresa. Conforme Sawant (2010), a AES, que adquiriu a Telasi em processo de privatização ocorrido em 1998, perdeu cerca de US\$ 300 milhões durante o período de sua operação na Geórgia.

## 7 CONCLUSÃO

Este capítulo teve como objetivo investigar as relações de investimento direto que envolvem a Rússia e os países de seu exterior próximo. Daquilo que foi apresentado nas seções anteriores, algumas conclusões podem ser tiradas.

O estoque de IDE recebido pelos países da CEI aumentou muito nos anos 2000, o que é explicado, em parte, pelo patamar bastante baixo em que se encontrava no início da década. Contudo, quando se compara a outras antigas economias socialistas da Europa Central e Oriental, os países da CEI ainda apresentam, de um modo geral, baixos estoques de IDE *per capita* e como proporção do PIB.

Fatores institucionais parecem fornecer explicação satisfatória a essa baixa capacidade de atração de IDE. Questões como burocracia excessiva, incerteza jurídica e corrupção generalizada são apontadas em diversas pesquisas como problemas crônicos que afetam o clima de investimentos da região. Com isto, os poucos investidores estrangeiros dispostos a correr o risco ou exigem retornos esperados elevados, como aqueles oferecidos nos anos 2000 pelos setores extrativistas, ou possuem conhecimentos profundos da região, incluindo relações pessoais com os dirigentes locais. Investimentos que dependem de ambiente de negócios mais amistoso, como os motivados por *efficiency seeking*, são raros nos países da CEI. Alguns estudos indicam uma propensão elevada dos países da região de assinar acordos bilaterais de proteção de investimentos, que, de alguma forma, devem servir como substitutos para instituições como agências reguladoras e sistema judiciário independente, com efeito positivo sobre a atração de IDE.

Em decorrência do ambiente de negócios hostil, as empresas do espaço pós-soviético parecem possuir vantagens em relação a seus pares internacionais no mercado regional, por conta do melhor conhecimento das culturas burocrática e empresarial, da ausência de barreiras linguísticas e culturais e das relações pessoais construídas no passado em comum. Isto se confirma em várias economias da CEI, especialmente naquelas mais fechadas ao exterior, como Bielorrússia e Uzbequistão, onde a Rússia possui papel proeminente como fonte de IDE.

As estatísticas oficiais não reservam aos países da CEI papel relevante enquanto destino do IDE russo. Contudo, isto se deve à elevada participação de paraísos fiscais nestas. Levantamentos realizados com dados de empresas pintam um quadro bastante distinto, como aquele feito pelo EDB, que aponta um montante acumulado de IDE russo de quase US\$ 48 bilhões nos países da CEI, com destaque para os investimentos realizados na Ucrânia, no Cazaquistão e na Bielorrússia. Tal levantamento revela, também, uma distribuição setorial até certo ponto inesperada do IDE russo na região, com o setor de telecomunicações respondendo por 22,5% do total, à frente de setores tradicionais da economia russa, como os de produção de petróleo e gás natural e o metalúrgico.

Quanto à importância da CEI nas estratégias de internacionalização das firmas russas, é possível notar a existência de dois padrões básicos. No primeiro, adotado pelos chamados *global players*, a região possui um papel complementar, uma vez que o foco está na expansão dos mercados finais dos países desenvolvidos. Este é, por exemplo, o padrão adotado pela Gazprom e pela Lukoil, nas quais os países da CEI exercem, principalmente, os papéis de fonte de suprimento e de rota de escoamento até a União Europeia. Já no segundo, os países da CEI estão no centro da estratégia de internacionalização, cuja trajetória se assemelha à prevista pelo modelo teórico de Uppsala, conforme o qual as firmas iniciam sua expansão internacional em mercados próximos cultural e geograficamente. Este é o padrão adotado pela INTER RAO UES e pela MTS. Existem também casos um pouco mais complexos, nos quais os papéis reservados à CEI se sobrepõem. Este é o caso da Sitronics, no qual o IDE está relacionado não apenas à conquista dos mercados dos países da CEI, como também à absorção de tecnologia e à racionalização da produção, visando, com isto, à expansão para terceiros mercados.

Os investimentos externos das empresas russas, principalmente os das controladas pelo Estado, são corriqueiramente acusados de terem motivações geopolíticas, em vez de serem determinados apenas por razões econômicas. Isto é algo difícil de ser testado empiricamente, uma vez que, em muitos casos, as transações podem ser justificadas por ambos os critérios, que, além do mais, costumam se reforçar mutuamente. Este é o caso, por exemplo, da aquisição da rede de gasodutos bielorrussos pela Gazprom. Contudo, existem casos, como as aquisições feitas pela INTER RAO UES na Armênia, nos quais o poder de alavancagem geopolítica parece superar, claramente, os benefícios econômicos advindos dos investimentos.

## REFERÊNCIAS

ABELYAN, A. **Russia's national interests in the transcaucasus and the U.S. policy**: implications for Armenian national security. 2006. Thesis (Master) – Naval Postgraduate School, Monterey, 2006.

ADAM, G. A Rússia e os países da Comunidade dos Estados Independentes no início do século XXI. In: PINELI ALVES, A. **Uma longa transição**: vinte anos de transformações na Rússia. Brasília: Ipea, 2011.

BAKER, P. **An analysis of double taxation treaties and their effect on foreign direct investment**. [s.l.]: 2012a. (Mimeographed). Disponível em: <<http://goo.gl/EntEBv>>.

\_\_\_\_\_. **Who enters into bilateral investment treaties and do they have an impact on foreign direct investment?** [s.l.]: 2012b. (Mimeographed). Disponível em: <<http://goo.gl/En0ewm>>.



BANCO MUNDIAL; CORPORACÃO FINANCEIRA INTERNACIONAL. **Starting a business**. [s.l.]: Banco Mundial; Cooperação Financeira Interanacional, [s.d.]. Disponível em: <<http://goo.gl/eY1rt3>>. Acesso em: 22 Oct. 2012.

BCG – BOSTON CONSULTING GROUP. **Companies on the move**: rising stars from rapidly developing economies are reshaping global industries. Boston: BCG, 2011.

BECKER, A. Some economic dimensions of security in Central Asia and South Caucasus. *In*: OLIKER, O.; SZAYNA, T. (Eds.). **Faultlines of conflict in Central Asia and South Caucasus**: implications for the U.S. Army. Santa Monica: RAND Corporation, 2003.

BLYAKHA, N. **Russian foreign direct investment in Ukraine**. Turku, Finland: Pan-European Institute, 2009. (Electronic Publications of Pan-European Institute n. 7/2009).

BZREZINSKI, Z.; SULLIVAN, P. (Ed.). **Russia and the Commonwealth of Independent States**: documents, data, and analysis. New York: M.E. Sharpe, 1997.

CAMPOS, N.; KINOSHITA, Y. **Why does FDI go where it goes?** New evidence from the transition economies. Washington: International Monetary Fund, 2003. (IMF Working Paper n. 03/228).

COUPÉ, T.; ORLOVA, I.; SKIBA, A. The impact of policies on FDI flows to transition countries. *In*: LUCAS, R.; SQUIRE, L.; SRINIVASAN, T. **Global exchange and poverty**: trade, investment and migration. Cheltenham: Edward Elgar, 2010.

DANIELYAN, E. Russia tightens grip on Armenia with debt agreements. **Eurasianet.org**, 6 May 2003. Disponível em: <<http://goo.gl/Pysj31>>.

DELOITTE. **Russian multinationals**: new players in the global economy. Moscow: Deloitte, 2008.

EDB – EURASIAN DEVELOPMENT BANK. **Monitoring of mutual investments in the CIS**. Saint Petersburg: Center for Integration Studies; Eurasian Development Bank, 2012.

EHRSTEDT, S.; VAHTRA, P. **Russian energy investments in Europe**. Turku: Pan-European Institute, 2008. (Electronic publications of Pan-European Institute, n. 4/2008).

GARIBALDI, P. *et al.* What moves capital to transition economies? **IMF Staff Papers**, v. 48, special issue, p. 109-145, 2001.

GEORGIA. GOVERNMENT OF GEORGIA. **Net fdi amounted to US\$1,293,7 mln in 2008**. Tbilisi: Government of Georgia, 2009. Disponível em: <<http://goo.gl/Y1mndC>>.



GOLDMAN, M. **Petrostate**: Putin, power and the new Russia. New York: Oxford University Press, 2008.

GORYUNIV, D. **The effectiveness of FDI promotion in transition economies**. National University “Kyiv-Mohyla Academy”, Kyiv, 2004.

HEIFETZ, B. Russian direct investments in EurAsEC and their role in energy and transport infrastructure development in Eurasia. *In*: VINOKUROV, E. **Eurasian integration yearbook 2009**. Almaty: Eurasian Development Bank, 2009. Disponível em: <<http://goo.gl/YZ5AqP>>.

HÜBNER, G. Foreign direct investment in Azerbaijan: the quality of quantity. **Caucasus analytical digest**, n. 28, 2011.

IMEMO – INSTITUTE OF WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS; VCC – VALE COLUMBIA CENTER ON SUSTAINABLE INTERNATIONAL INVESTMENT. **Russian multinationals continue their outward expansion in spite of the global crisis**. Moscow: Imemo; New York: VCC, 2009.

\_\_\_\_\_. **Investment from Russia stabilizes after the global crisis**. Moscow: Imemo; New York: VCC, 2011.

INTERFAX UKRAINE. Azarov: Russia promises Ukraine gas for \$160 if it joins customs union. **KyivPost**, 9 Oct. 2012. Disponível em: <<http://goo.gl/2tu62W>>.

JOHANSON, J.; VAHLNE, J. The Uppsala internationalization process model revisited: from liability of foreignness to liability of outsidership. **Journal of international business studies**, v. 40, p. 1.411-1.431, 2009.

KENISARIN, M.; ANDREWS-SPEED, P. Foreign direct investment in countries of the former Soviet Union: relationship to governance, economic freedom and corruption perception. **Communist and Post-Communist Studies**, n. 41, p. 301-316, 2008.

KOLESNIKOV, A. Vladimir Putin charged Ukraine. **Kommerstant**, 9 Dec. 2005. Disponível em: <<http://goo.gl/r1qRrQ>>.

KONONOV, O. **Ukraine's inward FDI and its policy context**. New York: Vale Columbia Center on Sustainable International Investment, 2010.

KUDINA, A.; JAKUBIAK. The motives and impediments to FDI in the CIS. *In*: DABROWSKI, M.; MALISZEWSKA, M. (Eds.). **EU eastern neighborhood: economic potential and future development**. Berlin: Springer-Verlag, 2011.

LIUHTO, K.; VAHTRA, P. Foreign operations of Russia's largest industrial corporations: building a typology. **Transnational corporations**, v. 16, n. 1, p. 117-144, 2007.

LUONG, P. **The domestic limits to international expansion**: Russian national oil companies and global markets. Washington: George Washington University, Sep. 2012. (PONARS Eurasia Policy Memo n. 238).

MAZAT, N.; SERRANO, F. A geopolítica da Federação russa em relação aos Estados Unidos e à Europa. *In*: PINELI ALVES, A. **O renascimento de uma potência?** A Rússia no século XXI. Brasília: Ipea, 2012.

MIEPO – MOLDOVAN INVESTMENT AND EXPORT PROMOTION ORGANISATION. **Foreign investment guide**. Chişinău: Miepo, 2010.

MONAGHAN, A. Russia's energy diplomacy: a political idea lacking a strategy? **Southeast European and Black Sea studies**, v. 7, n. 2, p. 275-288, 2007.

MUZALEVSKY, R. Russia's strategy in Central Asia: an analysis of key trends. **Yale journal of international affairs**, v. 4, n. 1, p. 26-42, 2009.

OLSON, P. Putin's Kremlin flexes its muscles with Gazpro. **Forbes**, 2 Jan. 2006. Disponível em: <<http://goo.gl/1sM2HZ>>.

PANIBRATOV, A. **Russian multinationals**: entry strategies and post-entry operations. Turku: Pan-European Institute, 2010. (Electronic Publications n. 15/2010).

PELTO, E.; VAHTRA, P.; LIUHTO, K. **Cyp-rus investment flows to Central and Eastern Europe**: Russia's direct and indirect investment via Cyprus to CEE. Turku, Finlândia: Pan-European Institute, 2003. (Electronic Publications n. 2/2003).

PENEV, S. Investment climate and foreign direct investment trends in the South Caucasus and Central Asia. **Southeast European journal of economics and business**, v. 2, n. 1, p. 31-40, 2007.

PUTIN, V. Mineral natural resources in the strategy for development of the Russian economy. **Problems of post-communism**, v. 53, n. 1, p. 49-54, 2006.

SAWANT, R. **Infrastructure investing**: managing risks and rewards for pensions, insurance companies and endowments. Hoboken: John Wiley & Sons, 2010.

SCHUTTE, G. Economia política de petróleo e gás: a experiência russa. *In*: PINELI ALVES, A. **Uma longa transição**: vinte anos de transformações na Rússia. Brasília: Ipea, 2011.

SECRIERU, S. Russia's foreign policy under Putin: "CIS project" renewed. **UNISCI**, n. 10, p. 289-308, 2006. (Discussion Papers).

SHIELLS, C. **FDI and the investment climate in the CIS countries**. Washington: International Monetary Fund, 2003. (IMF Policy Discussion Paper n. 03/5).

SHLEIFER, A.; TREISMAN, D. Why Moscow says no: a question of Russian interests, not psychology. **Foreign affairs**, v. 90, n. 1, p. 122-138, 2011.

SKOLKOVO. **Emerging Russian multinationals: achievements and challenges.** Moscow: Skolkovo, 2008.

SKOLKOVO; CII. **Russian multinationals bullish on foreign markets.** Moscow: Skolkovo; New York: CII, 2007.

TØNDEL, L. **Foreign direct investment during transition: determinants and patterns in Central and Eastern Europe and the former Soviet Union.** Bergen: Chr. Michelsen Institute, 2001. (Working Paper n. 2001/9).

TORTIAN, A. The impact of bilateral investment treaties and financial development on foreign direct investment: evidence from Eurasia. *In*: ARMENIAN ECONOMIC ASSOCIATION CONFERENCE, 2012, Yerevan, Armenia. **Anais...** Yerevan: 13-14 Oct. 2012. Disponível em: <<http://goo.gl/owIpKS>>.

TRENIN, D. Russia's spheres of interest, not influence. **The Washington quarterly**, v. 32, n. 4, p. 3-22, 2009.

UNCTAD – UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. **World investment report 2003: FDI policies for development, national and international perspectives.** New York; Geneva: United Nations, 2003.

\_\_\_\_\_. **World investment report 2012: towards a new generation of investment policies.** New York; Geneva: United Nations, 2012.

USDS – US DEPARTMENT OF STATE. **Investment climate statements 2009.** [s.l.: s.d.]a: USDS. Disponível em: <<http://goo.gl/ex2i29>>.

\_\_\_\_\_. **Investment Climate Statements 2010.** [s.l.: s.d.]b: USDS – US DEPARTMENT OF STATE. Disponível em: <<http://goo.gl/RZ885W>>.

\_\_\_\_\_. **Investment climate statements 2011.** [s.l.: s.d.]c: USDS – US DEPARTMENT OF STATE. Disponível em: <<http://goo.gl/FTEqXp>>.

\_\_\_\_\_. **Investment climate statements 2012.** [s.l.: s.d.]d: USDS – US DEPARTMENT OF STATE. Disponível em: <<http://goo.gl/4spFni>>.

VAHTRA, P. **Russian investments in the CIS: scope, motivations and leverage.** Turku: Turku School of Economics and Business Administration, 2005. (Electronic Publications n. 9/2005).

\_\_\_\_\_. Russian investments in Belarus. *In*: LIUHTO, K. **External economic relations of Belarus.** Turku: Pan-European Institute, 2007. (Electronic Publications n. 8/2007).

WOEHREL, S. **Russian energy policy toward neighboring countries.** Washington: Congressional Research Service, 2009.

## ANEXO A

TABELA A.1  
**Estoque de investimento direto estrangeiro, por país de origem – Armênia (2010)**

Posição	País de origem	US\$ milhões	Participação (%)
1ª	Rússia	2.127	49,0
2ª	França	459	10,6
3ª	Estados Unidos	201	4,6
4ª	Chipre	177	4,1
5ª	Argentina	166	3,8
	<b>Total</b>	<b>4.338</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Coordinated Direct Investment Survey, do FMI. Disponível em: <<http://cdsis.imf.org>>. Acesso em: 23 maio 2012.

TABELA A.2  
**Estoque de investimento direto estrangeiro, por país de origem – Azerbaijão (2010)**

Posição	País de origem	US\$ milhões	Participação (%)
1ª	Turquia	1.585	20,7
2ª	Noruega	1.405	18,4
3ª	Reino Unido	778	10,2
4ª	Irã	723	9,5
5ª	Itália	506	6,6
10ª	Rússia	253	3,3
	<b>Total</b>	<b>7.648</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Coordinated Direct Investment Survey, do FMI. Disponível em: <<http://cdsis.imf.org>>. Acesso em: 23 maio 2012.

TABELA A.3  
**Estoque de investimento direto estrangeiro, por país de origem – Bielorrússia (2010)**

Posição	País de origem	US\$ milhões	Participação (%)
1ª	Rússia	5.878	59,3
2ª	Chipre	1.356	13,7
3ª	Turquia	518	5,2
4ª	Áustria	297	3,0
5ª	Holanda	254	2,6
	<b>Total</b>	<b>9.904</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Coordinated Direct Investment Survey, do FMI. Disponível em: <<http://cdsis.imf.org>>. Acesso em: 23 maio 2012.

TABELA A.4  
**Estoque de investimento direto estrangeiro, por país de origem – Geórgia (2010)**

Posição	País de origem	US\$ milhões	Participação (%)
1ª	Estados Unidos	1.358	16,7
2ª	Turquia	918	11,3
3ª	Holanda	734	9,0
4ª	Reino Unido	590	7,2
5ª	Azerbaijão	580	7,1
7ª	Rússia	479	5,9
	<b>Total</b>	<b>8.145</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Coordinated Direct Investment Survey, do FMI. Disponível em: <<http://cdis.imf.org>>. Acesso em: 23 maio 2012.

TABELA A.5  
**Estoque de investimento direto estrangeiro, por país de origem – Moldávia (2010)**

Posição	País de origem	US\$ milhões	Participação (%)
1ª	Rússia	643	23,2
2ª	Holanda	385	13,9
3ª	França	233	8,4
4ª	Chipre	216	7,8
5ª	Romênia	201	7,2
	<b>Total</b>	<b>2.769</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Coordinated Direct Investment Survey, do FMI. Disponível em: <<http://cdis.imf.org>>. Acesso em: 23 maio 2012.

TABELA A.6  
**Estoque de investimento direto estrangeiro, por país de origem – Quirguistão (2010)**

Posição	País de origem	US\$ milhões	Participação (%)
1ª	Cazaquistão	143	13,9
2ª	China	135	13,1
3ª	Reino Unido	125	12,1
4ª	Rússia	108	10,4
5ª	Coreia do Sul	72	6,9
	<b>Total</b>	<b>1.034</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Coordinated Direct Investment Survey, do FMI. Disponível em: <<http://cdis.imf.org>>. Acesso em: 23 maio 2012.

TABELA A.7  
**Estoque de investimento direto estrangeiro, por país de origem – Ucrânia (2010)**

Posição	País de origem	US\$ milhões	Participação (%)
1ª	Chipre	12.117	25,1
2ª	Alemanha	8.178	16,9
3ª	Holanda	6.283	13,0
4ª	Rússia	3.344	6,9
5ª	Áustria	2.595	5,4
	<b>Total</b>	<b>48.315</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Coordinated Direct Investment Survey, do FMI. Disponível em: <<http://cdis.imf.org>>. Acesso em: 23 maio 2012.

TABELA A.8  
**Estoque de investimento direto estrangeiro, por país de origem – Cazaquistão (2011)**

Posição	País de origem	US\$ milhões	Participação (%)
1ª	Holanda	36.386	38,9
2ª	Estados Unidos	15.056	16,1
3ª	França	7.559	8,1
4ª	Ilhas Virgens Britânicas	3.807	4,1
5ª	Japão	3.397	3,6
10ª	Rússia	1.738	1,9
	<b>Total</b>	<b>93.624</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Banco Central do Cazaquistão. Disponível em: <<http://www.nationalbank.kz/?docid=469>>. Acesso em: 23 maio 2012.

TABELA A.9  
**Fluxo de investimento direto para o exterior, por país de destino (da Comunidade dos Estados Independentes) e modalidade – Rússia (2007-2011)**  
 (Em US\$ milhões)

País de destino	Modalidade	2007	2008	2009	2010	2011
	<b>Total</b>	<b>269</b>	<b>266</b>	<b>179</b>	<b>-8</b>	<b>62</b>
Armênia	Participação no capital	52	481	132	30	63
	Lucros reinvestidos	22	-24	4	9	15
	Outros	195	-191	42	-47	-16
	<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>104</b>	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>10</b>
Azerbaijão	Participação no capital	3	101	3	9	5
	Lucros reinvestidos	0	0	0	8	-2
	Outros	0	4	2	-10	6

(Continua)

(Continuação)

País de destino	Modalidade	2007	2008	2009	2010	2011
	<b>Total</b>	<b>759</b>	<b>735</b>	<b>881</b>	<b>1.410</b>	<b>2.804</b>
Bielorrússia	Participação no capital	730	695	676	747	2.584
	Lucros reinvestidos	36	81	139	640	164
	Outros	-7	-42	67	23	56
	<b>Total</b>	<b>71</b>	<b>63</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Geórgia	Participação no capital	6	36	6	0	0
	Lucros reinvestidos	0	-32	-11	0	0
	Outros	65	59	6	0	0
	<b>Total</b>	<b>103</b>	<b>326</b>	<b>1.029</b>	<b>-282</b>	<b>644</b>
Cazaquistão	Participação no capital	4	-17	464	-718	212
	Lucros reinvestidos	135	313	399	342	374
	Outros	-36	30	166	94	58
	<b>Total</b>	<b>-14</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>11</b>	<b>3</b>
Quirguistão	Participação no capital	-1	-1	-1	6	4
	Lucros reinvestidos	0	0	0	0	0
	Outros	-12	2	0	5	-1
	<b>Total</b>	<b>41</b>	<b>15</b>	<b>110</b>	<b>24</b>	<b>-12</b>
Moldávia	Participação no capital	3	0	114	0	-5
	Lucros reinvestidos	0	0	0	0	0
	Outros	39	14	-3	23	-6
	<b>Total</b>	<b>44</b>	<b>23</b>	<b>14</b>	<b>19</b>	<b>44</b>
Tadjiquistão	Participação no capital	1	-1	3	12	0
	Lucros reinvestidos	-3	-1	-1	0	0
	Outros	47	25	11	7	45
	<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>25</b>	<b>54</b>	<b>-60</b>	<b>-1</b>
Turcomenistão	Participação no capital	0	1	0	0	-1
	Lucros reinvestidos	7	25	55	-60	0
	Outros	0	0	0	0	0
	<b>Total</b>	<b>1.605</b>	<b>441</b>	<b>669</b>	<b>-1</b>	<b>821</b>
Ucrânia	Participação no capital	117	197	251	819	414
	Lucros reinvestidos	651	37	199	-464	210
	Outros	837	208	219	-356	196
	<b>Total</b>	<b>354</b>	<b>414</b>	<b>217</b>	<b>147</b>	<b>97</b>
Uzbequistão	Participação no capital	253	71	43	40	29
	Lucros reinvestidos	36	187	143	111	62
	Outros	65	155	31	-4	5

(Continua)

(Continuação)

País de destino	Modalidade	2007	2008	2009	2010	2011
	<b>Total</b>	<b>3.474</b>	<b>3.563</b>	<b>3.898</b>	<b>1.268</b>	<b>4.473</b>
Total - CEI	Participação no capital	1.382	2.425	2.883	945	3.305
	Lucros reinvestidos	902	874	468	587	823
	Outros	1.190	263	546	-264	344

Fonte: Banco Central da Rússia. Disponível em: &lt;www.cbr.ru&gt;. Acesso em: 12 set. 2012.

TABELA A.10

**Fluxo de investimento direto estrangeiro – Armênia (2003-2010)**

(Em US\$ milhões)

País de origem	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Total</b>	<b>218</b>	<b>235</b>	<b>304</b>	<b>437</b>	<b>675</b>	<b>1.118</b>	<b>829</b>	<b>536</b>
Rússia	68	52	13	154	340	735	399	202
<b>Rússia/total (%)</b>	<b>31</b>	<b>22</b>	<b>4</b>	<b>35</b>	<b>50</b>	<b>66</b>	<b>48</b>	<b>38</b>

Fonte: Serviço Nacional de Estatísticas da República da Armênia.

TABELA A.11

**Fluxo de investimento direto estrangeiro – Cazaquistão (2000-2010)**

País de origem	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Total</b>	<b>2.781</b>	<b>4.557</b>	<b>4.106</b>	<b>4.625</b>	<b>8.317</b>	<b>6.619</b>	<b>10.624</b>	<b>18.453</b>	<b>19.760</b>	<b>19.017</b>	<b>18.144</b>
Holanda	114	211	401	612	1.768	1.549	2.886	3.148	4.272	6.538	5.610
Estados Unidos	951	1.460	1.011	1.106	2.971	1.132	1.709	2.453	2.076	1.941	1.404
Reino Unido	482	601	623	591	925	-61	860	917	1.910	1.256	1.021
França	33	65	124	161	276	775	802	1.023	1.204	1.350	1.534
Ilhas Virgens Britânicas	18	42	148	86	136	269	504	2.465	1.115	1.049	688
Itália	351	488	469	376	313	307	376	517	693	653	612
China	90	212	65	249	388	216	363	358	693	606	889
Canadá	157	490	165	8	169	247	437	314	1.053	493	416
Suíça	21	361	520	630	236	103	235	633	183	449	481
Japão	18	32	60	96	179	335	343	405	457	588	615
Libéria	0	0	35	74	128	336	339	404	487	623	290
Coreia do Sul	57	68	46	86	72	58	249	232	891	185	300
Áustria	1	1	0	2	17	60	75	2.345	137	164	-125
Turquia	30	58	70	109	92	73	99	338	171	79	63
Alemanha	70	51	38	64	65	77	-721	181	324	283	192
Chipre	10	4	15	24	7	40	58	80	125	224	264
Emirados Árabes Unidos	2	0	1	1	15	25	14	6	375	371	95
Rússia	163	212	214	198	201	223	503	785	931	639	929
<b>Rússia/total (%)</b>	<b>5,9</b>	<b>4,6</b>	<b>5,2</b>	<b>4,3</b>	<b>2,4</b>	<b>3,4</b>	<b>4,7</b>	<b>4,3</b>	<b>4,7</b>	<b>3,4</b>	<b>5,1</b>

Fonte: Banco Central do Cazaquistão.



TABELA A. 12  
Fluxo de investimento direto estrangeiro – Geórgia (2005-2010)

País de origem	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Total</b>	<b>450</b>	<b>1.190</b>	<b>2.015</b>	<b>1.564</b>	<b>658</b>	<b>814</b>
União Europeia	244	407	1.133	477	225	248
Holanda	0	19	299	136	33	73
Chipre	48	40	149	26	-2	40
Reino Unido	133	187	145	149	72	59
Azerbaijão	67	78	41	24	30	58
Cazaquistão	0	152	88	66	-32	-17
Ilhas Virgens Britânicas	5	59	188	157	35	40
Emirados Árabes Unidos	0	0	131	307	163	56
Turquia	22	130	94	165	98	92
Estados Unidos	15	183	84	168	-10	136
Rússia	39	34	89	26	10	48
<b>Rússia/total (%)</b>	<b>8,6</b>	<b>2,9</b>	<b>4,4</b>	<b>1,7</b>	<b>1,6</b>	<b>5,9</b>

Fonte: Escritório Nacional de Estatísticas da Geórgia.

TABELA A. 13  
Fluxo de investimento direto estrangeiro – Tadjiquistão (2003-2009)  
(Em US\$ milhões)

País de origem	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>22</b>	<b>55</b>	<b>385</b>	<b>388</b>	<b>717</b>	<b>77</b>
Chipre	10	4	1	36	89	70	2
Rússia	11	0	3	232	160	567	19
<b>Rússia/total (%)</b>	<b>34</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>60</b>	<b>41</b>	<b>79</b>	<b>24</b>

Fonte: Banco Central do Tadjiquistão.

TABELA A. 14  
Estoque de Investimento Direto Estrangeiro – Cazaquistão (2011)  
(Em US\$ milhões)

Setor/subsetor/gênero	Valor
Agropecuária	79
Indústria	25.854
Extrativa	14.676
Transformação	9.156
Metalurgia	7.429
Alimentos, bebidas e fumo	655
Outras	1.072

(Continua)

(Continuação)

Setor/subsetor/gênero	Valor
Eletricidade, gás e água	572
Construção	1.450
Serviços	67.690
Comércio	3.548
Transporte, armazenagem e comunicação	1.318
Telecomunicações	808
Intermediação financeira	4.423
Outros	59.719
Atividades de prospecção e de exploração geológica	54.158
<b>Total</b>	<b>93.624</b>

Fonte: Banco Central do Cazaquistão.

## TABELA A.15

**Fluxos acumulados de investimento direto estrangeiro – Ucrânia (2009)**  
(Em US\$ milhões)

Setor/subsetor/gênero	Valor
Agropecuária	877
Indústria	11.235
Extrativa	1.128
Transformação	7.742
Alimentos, bebidas e fumo	1.837
Metalúrgica	1.401
Química	1.206
Máquinas e equipamentos	1.094
Outras	2.204
Eletricidade, gás e água	153
Construção	2.213
Serviços	19.854
Comércio varejista	4.225
Transporte e comunicações	1.506
Serviços financeiros	8.968
Imobiliário	4.065
Outros	1.091
Não especificados	8.061
<b>Total</b>	<b>40.027</b>

Fonte: Kononov (2010).

## AS RELAÇÕES DE INVESTIMENTO DIRETO ENTRE A ÍNDIA E O SEU ENTORNO

Elton Jony Jesus Ribeiro<sup>1</sup>

### 1 INTRODUÇÃO

Desde sua independência, a Índia fez das relações com os países em desenvolvimento um dos eixos centrais de sua atuação externa. A solidariedade terceiro-mundista indiana expressa na iniciativa de Bandung, que teve na Índia um de seus principais patrocinadores, estava em sintonia com a política interna do governo em relação aos investimentos estrangeiros diretos (IEDs).

Inicialmente, o governo de Nova Deli, após a independência do país, em 1947, procurou implementar uma política econômica de autossuficiência com base na percepção interna de que o desenvolvimento econômico indiano foi profundamente limitado pelo domínio britânico. Com base neste pressuposto, uma política não subordinada aos interesses da antiga metrópole e das economias mais ricas seria representada por uma política econômica autônoma, entendida como aquela capaz de fazer florescer uma economia moderna, alavancada pela industrialização e pelo crescimento econômico do país e sustentada sobre o Estado e o capital nacional indiano. (Mazumdar, 2010; Roy, 2002). As restrições ao comércio exterior advindas desta política fizeram da Índia um dos países mais fechados entre aqueles do mundo não socialista, com altas tarifas de importação, que chegavam a responder por 24% da renda do governo (Go e Mitra, 1999).

Apesar de criar uma forte indústria nacional, importante para o desenvolvimento do país, e de ser propulsora de um crescimento sustentado do setor de serviços, a política de autossuficiência, entretanto, não resistiu à crise de balanço de pagamentos por que passou o país em 1991. Diante do impasse gerado por uma forte crise cambial, o governo indiano pediu socorro ao Fundo Monetário Internacional (FMI). Com a ajuda financeira para aliviar a situação das contas externas do país, foi iniciado um plano de abertura econômica que transformou profundamente a inserção externa da economia da Índia.

---

1. Técnico de Planejamento e Pesquisa da Diretoria de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais (Dinte) do Ipea.

Assim, até a década de 1990, os investimentos indianos no exterior eram vistos como uma forma de contribuição indiana à cooperação sul-sul e como um meio para promover as exportações do país. Por estas razões, as restrições governamentais ao IED das empresas locais direcionavam os investimentos para países do sul e sudeste da Ásia e para a África.

A década de 1990 representou uma ruptura nesse padrão. A partir de então, com maior liberdade de atuação e com o objetivo de adquirir capacitação em tecnologias de ponta, novas bases para a comercialização de produtos exportados a partir da Índia e ativos intangíveis que dessem a elas vantagens específicas, as empresas indianas passaram a investir em países ricos. Esta nova atuação baseava-se na perspectiva que passou a predominar a partir dos anos 1990, de uma inserção econômica indiana que incrementasse a competitividade das empresas do país (Pradhan, 2008).

Dessa forma, a partir do início da década de 1990, foi crescente o número de empresas indianas a investir no exterior e também crescente os fluxos de IED em direção à Índia. As duas décadas que se seguiram à abertura foram de significativas mudanças na economia indiana e na forma como o país se relacionava economicamente com o mundo.

Nesse contexto, a abertura da economia indiana para o mundo poderia conduzir a uma maior integração da Índia com os países de seu entorno. Entretanto, questões políticas e estratégicas impuseram-se às considerações puramente econômicas, o que tem levado os países do sul da Ásia a não experimentarem, em suas relações econômicas com a Índia, a integração econômica regional que a partir da década de 1990 se consolidou em várias partes do mundo.

O objetivo deste capítulo é analisar as relações de investimentos da Índia com os países sul-asiáticos, nominalmente: Afeganistão, Bangladesh, Butão, Maldivas, Mianmar, Nepal, Paquistão e Sri Lanka.<sup>2</sup> Procurou-se ao longo do texto analisar qual o lugar ocupado pela Índia nos fluxos de IED do sul da Ásia, de modo a verificar em que grau a Índia pode ser considerada um centro de atração e realização de investimentos diretos nesta região. Analisou-se também o grau de integração econômica entre os países do sul da Ásia, as relações bilaterais indianas com os países da região e a política de IED da Índia para verificar se o governo indiano busca privilegiar os países de seu entorno nos seus fluxos de IED.

Nesse sentido, serão utilizados, entre outras fontes de informação, os dados de fluxos e estoques de IED da United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), bem como dados de IED *greenfield* (investimentos em novos projetos e na expansão de projetos consolidados) da base de dados do FDI Intelligence,

---

2. Esses países serão denominados ao longo do texto de "países vizinhos", "países do entorno" ou "entorno geográfico" da Índia.

da Financial Times, que permitem uma maior desagregação das informações sobre investimentos entre países.

Dessa forma, após esta introdução, o texto é dividido do seguinte modo: na seção 2 serão discutidos os aspectos gerais da economia indiana, destacando-se os fluxos de IED do país com o resto do mundo e as mudanças pelas quais estes fluxos passaram durante as décadas de 1990 e 2000; nas seções 3 e 4, o foco será na análise das relações de IED, respectivamente, entre a Índia e o mundo e entre a Índia e os países de seu entorno; a seção 5 trata das políticas indianas de liberalização dos investimentos feitos por empresas do país, em que é analisado se a Índia trata de forma privilegiada as relações de investimentos com seu entorno geográfico; na seção 6, por fim, serão apresentadas as conclusões deste trabalho.

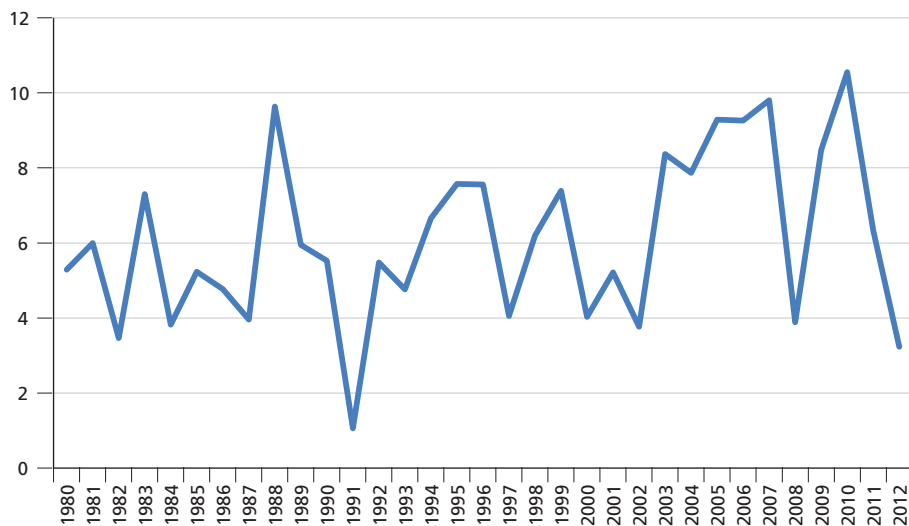
## 2 ASPECTOS GERAIS DA ECONOMIA INDIANA

A partir de 1990, a Índia adotou um conjunto de políticas econômicas que transformaram profundamente a economia do país e suas relações econômicas externas. O comércio e o investimento estrangeiro direto, que, desde a independência do país, haviam sido duramente regulados pelo governo, foram progressivamente liberalizados, criando uma nova realidade, com oportunidades que as empresas indianas não tardaram em aproveitar (Pradhan, 2008; Oliveira, Leão e Chernavsky, 2010).

No final da década de 1980, a Índia enfrentava problemas de natureza fiscal e sucessivos *deficit* na conta corrente do balanço de pagamentos que a levaram a uma crise cambial no início da década seguinte, em julho de 1991 (Go e Mitra, 1999). Como consequência desta crise, houve uma significativa queda na corrente de comércio do país, puxada pelas importações, que tiveram um declínio de quase 17% naquele ano, decorrente das restrições impostas pela desvalorização da rúpia, que, por seu turno, apenas atenuou o declínio das exportações. Neste ano, a Índia também obteve sua menor taxa de crescimento econômico da série histórica de 1980 a 2012, 1% (gráficos 1, 2 e 3). Nestas circunstâncias, o governo indiano se viu obrigado a pedir socorro ao FMI.

O plano de socorro desenhado para tirar a economia indiana da crise incluiu o compromisso do governo com a abertura econômica, de modo que as restrições aos fluxos de comércio e de capital fossem removidas. A partir de então, foi registrado um aumento significativo da participação média da corrente de comércio sobre o produto interno bruto (PIB) e um consistente crescimento dos fluxos de capitais externos em investimentos diretos no país e do IED de empresas indianas no exterior.

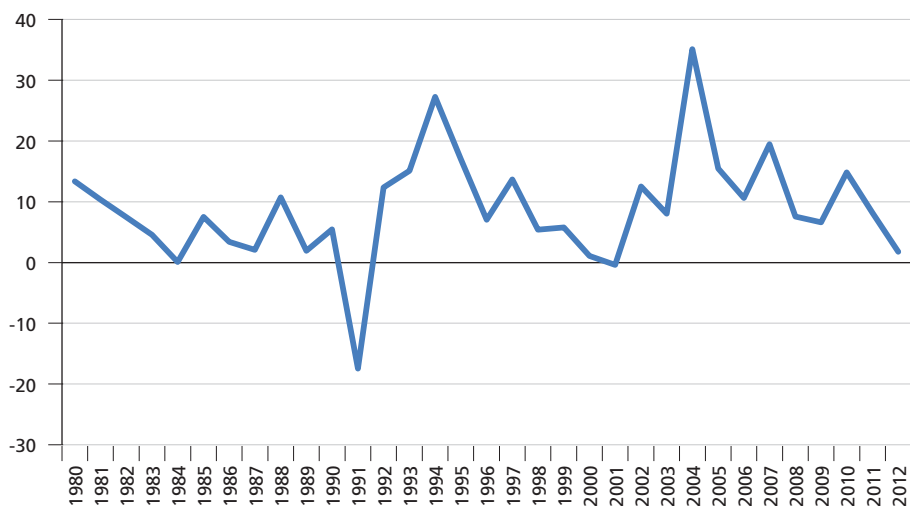
**GRÁFICO 1**  
**Variação anual do PIB da Índia (1980-2012)**  
 (Em %)



Fonte: Fundo Monetário Internacional (FMI, 2013).

Elaboração do autor.

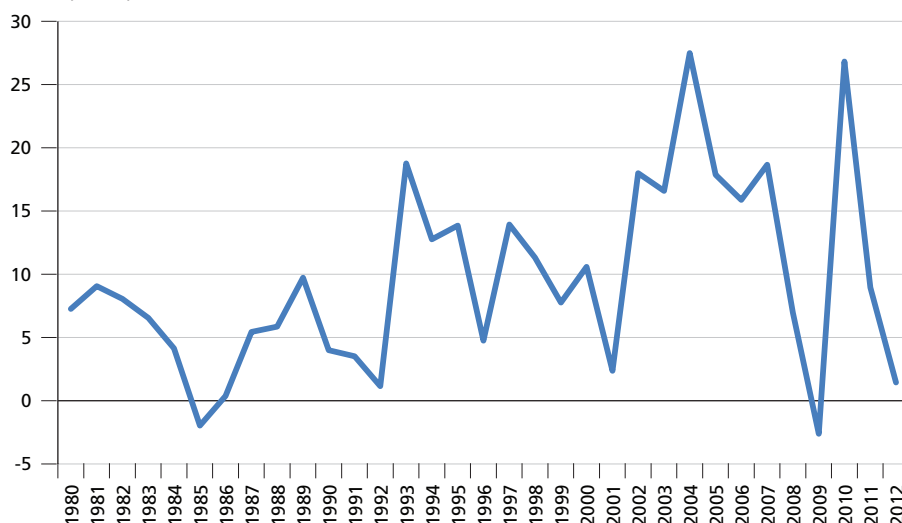
**GRÁFICO 2**  
**Variação anual das importações da Índia (1980-2012)**  
 (Em %)



Fonte: FMI (2013).

Elaboração do autor.

GRÁFICO 3  
 Variação anual das exportações da Índia (1980-2012)  
 (Em %)



Fonte: FMI (2013).  
 Elaboração do autor.

Com as reformas, a corrente de comércio da Índia cresceu fortemente. Enquanto as taxas médias anuais de crescimento das exportações e das importações foram de 5,3% e 6,1%, respectivamente, entre os anos de 1980 e 1990, elas subiram para 12,1% e 11,6% entre 1992 e 2012. Estes números indicam a expressiva expansão das relações comerciais da Índia com o exterior.

O efeito das mudanças realizadas pelo governo na economia do país refletiu-se também nas variações anuais do PIB, ainda que com menos intensidade. Na década de 1980, o PIB da Índia cresceu a uma taxa média anual de 5,5%. Nos períodos 1990-1999 e 2000-2012, esta taxa foi de 5,6% e de 6,9% respectivamente. O crescimento indiano, que era 1,7 vez superior à média mundial no período 1980-1989, foi 1,8 e 1,9 vez superior a esta média na década de 1990 e no período 2000-2012, respectivamente.

Frente aos países desenvolvidos, o diferencial da taxa indiana de crescimento do PIB teve acréscimos ainda mais acentuados: enquanto na década de 1980 o crescimento anual médio do PIB da Índia foi 1,8 vez superior ao registrado nos países desenvolvidos, na década seguinte ele foi 2,0 vezes maior e, entre 2000 e 2012, a variação anual do PIB da Índia superou a dos países desenvolvidos em 3,8 vezes (tabela 1).

Se comparado aos países em desenvolvimento, o crescimento da economia indiana não foi tão pronunciado. Pelo contrário, mesmo sendo superior a 1 em todos os períodos, a proporção das taxas de crescimento do PIB da Índia sobre a taxa média dos países em desenvolvimento se reduziram ao longo das últimas três décadas. Esta proporção foi de 1,6 na década de 1980, 1,5 na década de 1990 e de 1,1 no período 2000-2012.

TABELA 1  
Crescimento anual médio do PIB da Índia frente ao crescimento mundial (1980-2012)  
(Em %)

Países	1980-1989	1990-1999	2000-2012
Índia	5,5	5,6	6,9
Países desenvolvidos	3,1 (1,8)	2,8 (2,0)	1,8 (3,8)
Países em desenvolvimento e emergentes	3,5 (1,6)	3,7 (1,5)	6,2 (1,1)
<b>Mundo</b>	<b>3,2 (1,7)</b>	<b>3,1 (1,8)</b>	<b>3,7 (1,9)</b>

Fonte: FMI (2013).

Elaboração do autor.

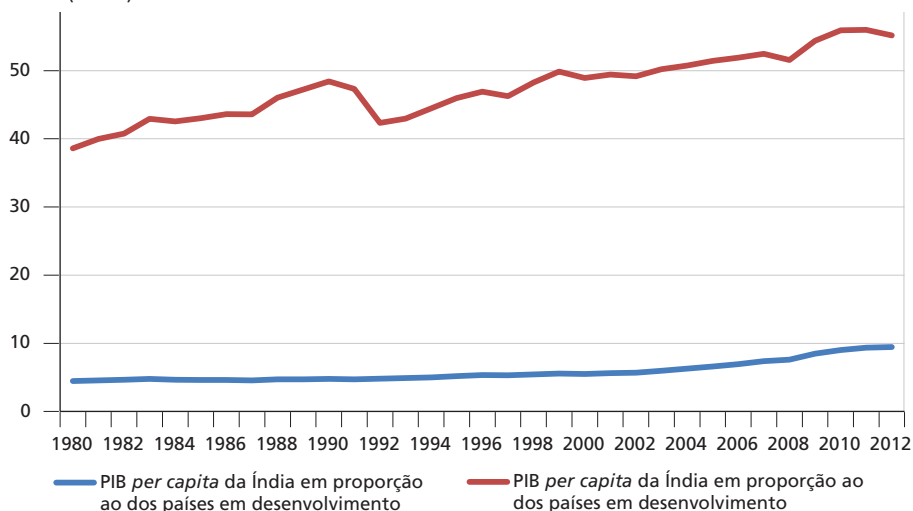
Obs.: os números entre parênteses indicam a taxa média anual de crescimento do PIB da Índia dividido pela taxa média anual de crescimento do PIB dos grupos selecionados.

O expressivo crescimento econômico da Índia tem levado o país a reduzir o hiato que existe entre seu PIB *per capita* e o da média tanto dos países desenvolvidos como dos países em desenvolvimento. Desta forma, enquanto o PIB *per capita* da Índia era de apenas 4% do dos países desenvolvidos em 1980, esta proporção subiu para 9% em 2012. Se comparado aos países em desenvolvimento, o PIB *per capita* da Índia correspondia a 55% do PIB *per capita* do grupo em 2012, frente a 39% em 1980 (gráfico 4). Apesar de ser clara esta evolução, é também evidente o desafio que o país tem de enfrentar para superar o nível atual de pobreza e desigualdade. Não por acaso, a Índia ocupou, em 2012, a 136ª posição no *ranking* do índice de desenvolvimento humano (IDH) do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), com um índice de desenvolvimento de 0,554, a apenas oito posições dos países considerados de baixo desenvolvimento humano (PNUD, 2012).

Entretanto, a despeito dos desafios econômicos e sociais que precisam ser enfrentados, a Índia, pelo contínuo crescimento de sua economia e pelo potencial que possui, com uma população de cerca de 1,2 bilhão de habitantes, tem se mostrado um mercado consumidor em forte expansão (DBR, 2010; MGI, 2007). Por esta razão, ela forma, com Brasil, Rússia, China e África do Sul, o grupo BRICS.

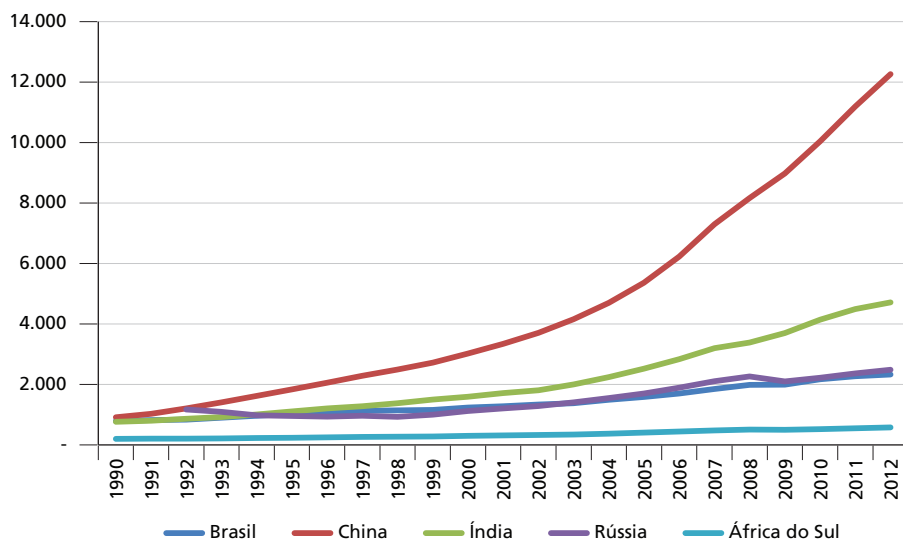


**GRÁFICO 4**  
**O PIB per capita da Índia em proporção ao dos países desenvolvidos e em desenvolvimento (1980-2012)**  
 (Em %)



Fonte: FMI (2013).  
 Elaboração do autor.

**GRÁFICO 5**  
**Evolução do PIB<sup>1</sup> do BRICS (1990-2012)**  
 (Em US\$ bilhões)



Fonte: FMI (2013).  
 Elaboração do autor.  
 Nota: <sup>1</sup> Em paridade de poder de compra (PPC).

Se comparado aos outros países BRICS, a expansão do PIB indiano tem sido inferior apenas à do chinês, superando em larga medida a dos demais parceiros do grupo (gráfico 5). Pelo critério de paridade de poder de compra, a Índia possuía, em 2012, um PIB de mais de US\$ 4,7 trilhões, o que a torna, por este critério, a terceira maior economia do mundo, atrás apenas dos Estados Unidos e da China (World Bank, 2013; FMI, 2013).

Dessa forma, o processo de abertura iniciado na década de 1990 deu maior dinamismo à economia indiana, sendo capaz de colocá-la de forma vantajosa no processo, então em curso, de globalização da economia mundial.

### 3 A ÍNDIA NOS FLUXOS DE INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO

Os resultados da abertura não foram diferentes para os fluxos de investimentos diretos: a entrada e a saída de IED cresceram à medida que a economia da Índia se abriu para o mercado global. Em 1990, a entrada de IED era de US\$ 237 milhões e o fluxo de IED realizado pelas empresas indianas no exterior, de apenas US\$ 6 milhões. Estes valores cresceram fortemente ao longo da década de 1990, chegando a alcançar, em 2000, US\$ 3,6 bilhões em IEDs realizados na Índia e US\$ 514 milhões em investimentos diretos realizados no exterior por empresas indianas.

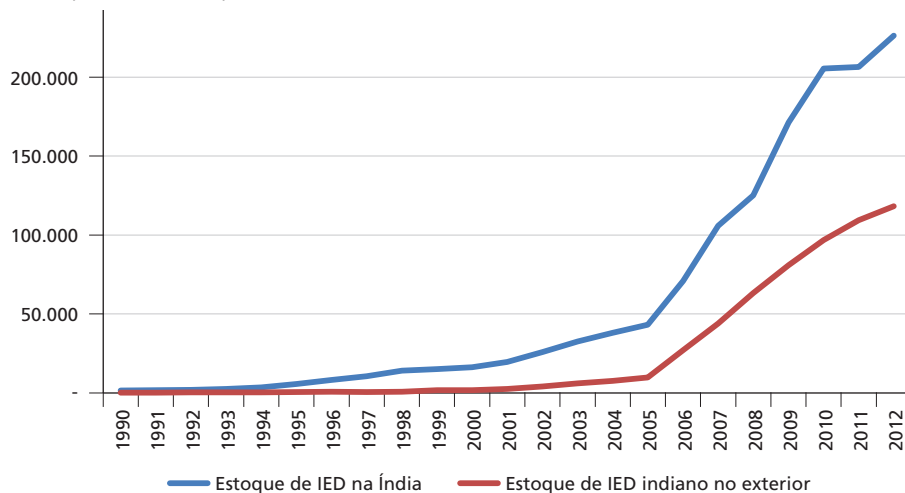
O crescimento nas relações de IED da Índia alcançou um novo patamar na década seguinte, com fluxo de entrada de US\$ 43 bilhões e um fluxo de saída de US\$ 19,6 bilhões em 2007. Sob o impacto da crise financeira internacional, estes valores foram reduzidos nos anos seguintes, apesar de uma pequena recuperação em 2011. No entanto, o patamar atingido pelos fluxos de entrada e de saída de IED, apesar da queda sofrida entre 2008 e 2012, permaneceu bastante elevado se comparado aos fluxos anteriores a 2006: US\$ 31,5 bilhões de investimentos diretos recebidos pela Índia e US\$ 14,7 bilhões realizados por suas empresas no exterior.

O crescimento dos fluxos de IED na Índia a partir de 2005 merece alguns comentários. Entre 2000 e 2005, o estoque de IED na Índia cresceu de US\$ 16 bilhões para US\$ 43 bilhões, um aumento de 165%. Entretanto, entre 2005 e 2010, o estoque de investimentos diretos recebidos pela Índia quase quintuplicou, atingindo o montante de US\$ 205 bilhões, fechando 2012 com US\$ 236 bilhões. Esta mudança abrupta também se apresentou nos estoques de investimentos realizados por empresas indianas no exterior, que foi de US\$ 9,7 bilhões em 2005 e de US\$ 118 bilhões em 2012, um crescimento de mais de dez vezes.

Diversos estudos (Pradhan, 2008; RBI, 2007; RBI, 2008; UNCTAD, 2009) apontam como principais causas desse crescimento vertiginoso as mudanças na política indiana para o IED e a expectativa de forte crescimento da economia indiana no período, que entre 2005 e 2007 apresentou taxa média anual de crescimento do PIB de 9,5%. As mudanças na política indiana para o IED melhoraram o ambiente interno para os investidores estrangeiros e para as empresas indianas que desejavam investir no exterior. Especificamente, algumas destas mudanças reduziram entraves burocráticos

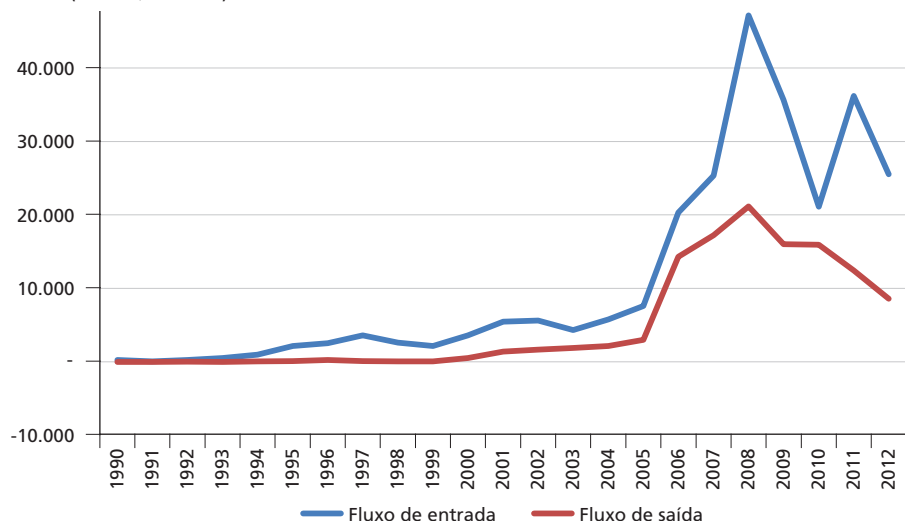
e legais, o que permitiu um fluxo mais livre de IED. Estas políticas serão tratadas com mais detalhes na seção 5 deste trabalho.

**GRÁFICO 6**  
**Estoques de entrada e de saída de IDE (1990-2012)**  
 (Em US\$ milhões)



Fonte: UnctadStat. Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org/>>. Acesso em: 1ª de outubro de 2013.

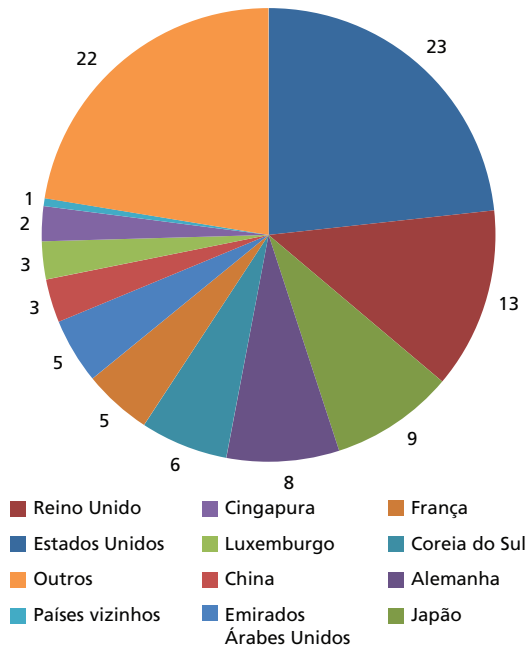
**GRÁFICO 7**  
**Fluxos de entrada e de saída de IED (1990-2012)**  
 (Em US\$ milhões)



Fonte: UnctadStat. Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org/>>. Acesso em: 1ª de outubro de 2013.

Com base em dados de investimentos *greenfield*,<sup>3</sup> isto é, investimentos em novos projetos ou expansão de projetos já existentes, são apresentados no gráfico 8 os dez países que, entre 2003 e 2012, mais investiram na Índia. Estes países concentraram 81% do total de IED *greenfield* recebido pela Índia. Deste grupo, destacam-se Estados Unidos (23%), Reino Unido (13%), Japão (9%) e Alemanha (8%).

GRÁFICO 8  
Participação de IED *greenfield* na Índia por país de origem (2003-2012)  
(Em %)



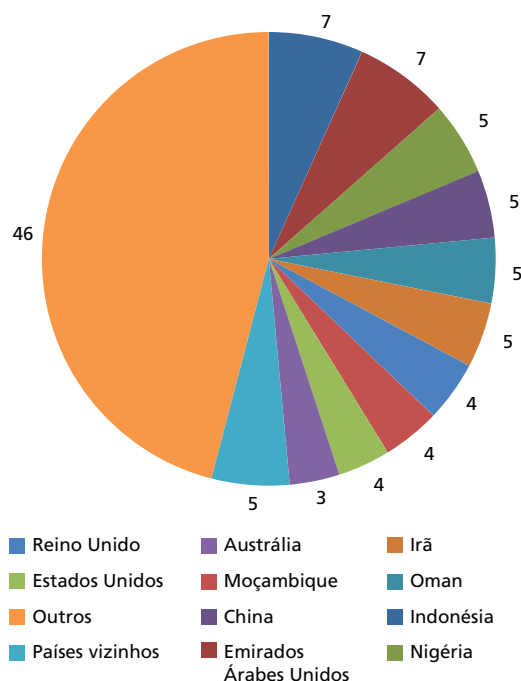
Fonte: fDI Intelligence, Financial Times Ltd.  
Elaboração do autor.

3. Os valores e as informações constantes nos gráficos 8 a 12 e nas tabelas 6 a 17 – disponibilizados na base de dados FDI Markets, da fDI Intelligence – dizem respeito a anúncios de investimentos em novos projetos e expansão de projetos já existentes entre 2003 e 2012. Não incluem, portanto, aquisições ou fusões entre empresas indianas e estrangeiras. Esse formato de dados possui vantagens e desvantagens. Entre as primeiras está o fato de permitir uma maior desagregação das informações, o que nos dá uma *proxy* detalhada dos projetos de IED realizados, com dados de empregos gerados, valores investidos, matriz origem-destino dos investimentos com base na sede da companhia investidora – assim, podem-se visualizar os fluxos de investimento estrangeiro direto (IED) sem a forte intermediação dos paraísos fiscais feita pelas empresas, o que não é possível fazer com a base da United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD: <<http://unctadstat.unctad.org/>>), por exemplo. Entretanto, por se basear em dados de anúncios de IED *greenfield*, os dados da base FDI Markets não contemplam informações sobre fusões e aquisições, reinvestimentos de lucro e empréstimos intercompanhias, que perfazem a maior para os fluxos mundiais de IED. Por serem fundamentadas em anúncios, as informações muitas vezes não possuem o valor real investido, e sim uma inferência estatística deste. Além disso, a base possui um caráter cumulativo, ou seja, uma vez confirmado o IED, se houver um futuro desinvestimento ou uma mudança em suas características (como transferência de propriedade, de setor etc.), a base não é capaz de captar o evento. Para mais detalhes, ver: <<http://www.fdimarkets.com/>>.

Por seu turno, os investimentos feitos por empresas indianas têm sido bastante diversificados quando considerados os destinos principais para onde eles têm seguido (gráfico 9). Os dez países que mais receberam IED *greenfield* da Índia concentraram 49% dos investimentos totais feitos pelas empresas do país no período 2003-2012. A maior parte destes recursos, diferentemente do que acontece com o IED recebido pela Índia, tiveram países em desenvolvimento como contraparte – juntos, Arábia Saudita, Zimbábue, Turquia, Moçambique, Irã, Omã, China, Nigéria, Emirados Árabes Unidos e Indonésia receberam 57% do IED *greenfield* da Índia.

Procurou-se destacar nos gráficos 8 e 9 a participação dos países vizinhos da Índia nos fluxos de IED *greenfield* entre 2003 e 2012. Dos investimentos diretos recebidos pelos indianos, apenas 1% veio destes países. Entretanto, 5% dos investimentos totais feitos pela Índia tiveram os países vizinhos como destino. Desta forma, vê-se que, frente a outros parceiros, tais países possuem importância relativa maior para a Índia como destino que como fonte de IED.

GRÁFICO 9  
**Proporção de IED *greenfield* da Índia por país de destino (2003-2012)**  
 (Em %)

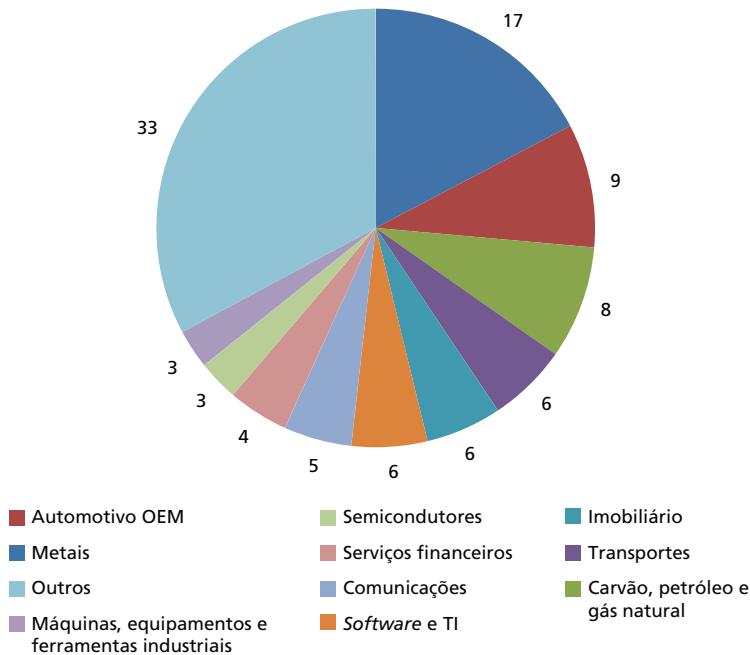


Fonte: fDI Intelligence, Financial Times Ltd.  
 Elaboração do autor.

Quanto aos setores para onde flui o IED, seja em direção à Índia, seja da Índia para o exterior, é importante destacar que, desconsiderando-se os setores de combustíveis fósseis (carvão, petróleo e gás natural) e o de metais (que abrange desde a mineração até o processamento industrial do minério), que concentram 25% dos investimentos recebidos e 46% dos investimentos realizados pela Índia, os investimentos estrangeiros diretos estão dispersos em vários setores (gráficos 10 e 11).

Dessa forma, o IED no setor de metais foi responsável por 17% dos investimentos estrangeiros realizados na Índia. O segundo setor que mais investimentos recebeu foi o automotivo (9%), seguido pelo de combustíveis fósseis (carvão, petróleo e gás natural) (8%). Setores ligados às novas tecnologias de comunicação e processamento, que requerem alta capacidade tecnológica, como os de *software* e tecnologias da informação – TIs (6%), comunicações (5%) e semicondutores (3%), também tiveram participação importante nos investimentos recebidos pela Índia.

GRÁFICO 10  
Distribuição setorial dos IEDs recebidos pela Índia  
(Em %)

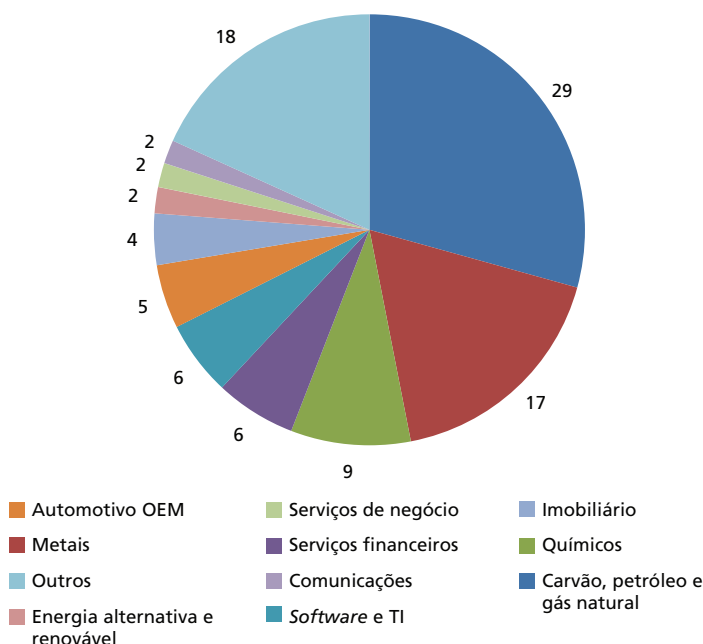


Fonte: fDI Intelligence, Financial Times Ltd.  
Elaboração pelo autor.

Os investimentos feitos por empresas indianas em novos projetos no exterior têm como principal alvo o setor de carvão, petróleo e gás natural, que correspondeu a 29% dos investimentos totais. O setor de metais é o segundo que mais inves-

timentos recebeu, 17%. Os setores de químicos (9%), serviços financeiros (6%), *software* e TI (6%), automotivo (5%) e imobiliário (4%) foram os setores que também tiveram participações razoavelmente significativas.

GRÁFICO 11  
Distribuição setorial dos IEDs feitos pela Índia  
(Em %)



Fonte: fDI Intelligence, Financial Times Ltd.  
Elaboração do autor.

Segundo Dunning e Lundan (2008), podem-se qualificar as motivações dos investidores em quatro tipos: *i*) busca por mercados (*market seeking*), quando o objetivo do investimento é fornecer bens ao mercado destinatário do investimento ou a um terceiro mercado cujo acesso é dado pelo mercado destinatário; *ii*) busca por recursos naturais (*natural resource seeking*), que visa garantir o suprimento interno de produtos naturais básicos, como minério, energia etc.; *iii*) busca por ativos estratégicos (*strategic asset seeking*), com o fim de internalizar tecnologias que incrementem a capacidade estratégica da empresa; e *iv*) busca por eficiência (*efficiency seeking*), para aumentar a competitividade da empresa via redução dos custos de operação.

Ao se analisarem as entradas e as saídas de investimentos na Índia, levando em conta origem e destino dos fluxos, bem como os setores a que se destinam, é possível enquadrá-las na classificação de Dunning e Lundan (2008).

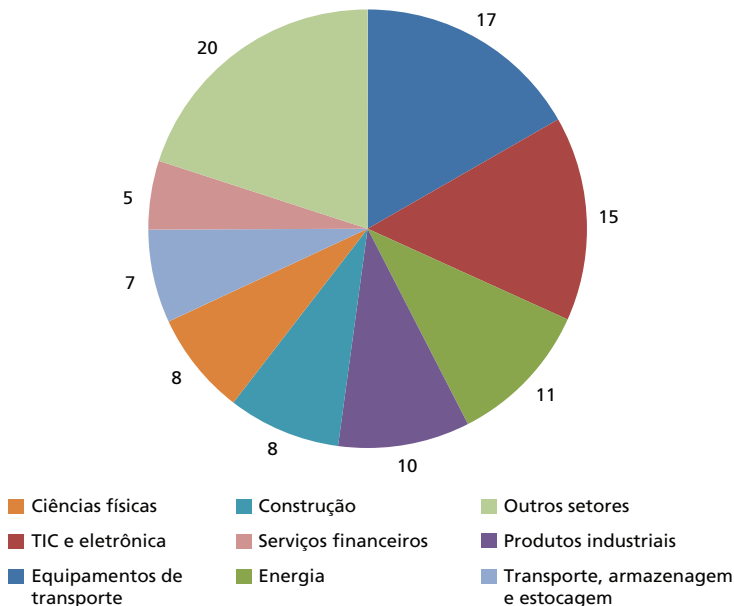
Nos gráficos 8 e 10, vê-se que os principais países de origem dos investimentos feitos na Índia são países desenvolvidos e entre os principais setores encontram-se

investimentos em combustíveis fósseis, metais, automóveis, transportes, comunicações, imobiliário etc., para atendimento do mercado interno indiano (*market seeking*). Entretanto, como a Índia tem se constituído em um importante exportador de serviços, investimentos destinados a este setor – especialmente em *outsourcing* na área de tecnologia da informação e comunicação (TIC) e eletrônica –, que se pode caracterizar como investimentos *efficiency seeking*, têm ganhado importância.

De fato, se se considerarem os *clusters*<sup>4</sup> para onde fluem os IEDs direcionados à Índia, TIC e eletrônica<sup>5</sup> absorvem 15% dos investimentos realizados e se constituem como o segundo *cluster* mais importante para o IED estrangeiro, abaixo de equipamentos de transporte (17%) e acima de energia (11%) e produtos industriais (10%). Além disso, segundo a National Association of Software and Services Companies (NASSCOM) da Índia, a participação mundial do setor de tecnologia da informação e processos de terceirização de atividades de escritório (*outsourcing*) indiana foi de 55% em 2011, o que demonstra a importância deste setor para os investimentos na Índia (IBT, 2011).

GRÁFICO 12

Distribuição por *cluster* dos IEDs realizados na Índia  
(Em %)



Fonte: fDi Intelligence, Financial Times Ltd.

4. A base de dados FDI Markets, da fDi Intelligence, define *cluster* como os setores finais aos quais se direcionam os investimentos realizados. Por exemplo, um conjunto de investimentos em *software* e tecnologia da informação (TI), construção e outros que visam atender necessidades no setor de serviços financeiros. Este último setor forma um *cluster* com os investimentos realizados.

5. O setor de tecnologia da informação e comunicação (TIC) e eletrônica tem tido uma considerável importância no desenvolvimento da economia indiana nas duas últimas décadas, como pode ser visto em e Mathur (2006).



Elaboração pelo autor.

Quanto aos investimentos feitos por empresas indianas, gráficos 9 e 11, vê-se que a maioria dos principais destinatários de investimentos indianos são países em desenvolvimento ricos em recursos naturais, especialmente em combustíveis fósseis (carvão, petróleo e gás natural). Por seu turno, em termos setoriais, os investimentos indianos no exterior se destinam majoritariamente aos setores de combustíveis fósseis, metais e químicos, insumos básicos vitais para o desenvolvimento da economia da Índia. Pode-se, desta forma, afirmar que os investimentos indianos são majoritariamente *natural resource seeking*.

De fato, a alta proporção do setor de carvão, petróleo e gás natural nos investimentos feitos pelas empresas indianas reflete a escassez interna de energia na qual vive o país. Segundo relatório da International Energy Agency (IEA), os combustíveis fósseis são a base da matriz energética indiana. Entre 1990 e 2010, enquanto a demanda energética do país cresceu 2,1 vezes, a oferta cresceu apenas 1,7, levando a um aumento de 6,9 vezes da importação de energia (Ahn e Graczyk, 2012).

A situação de escassez é acentuada pela perspectiva de crescimento da economia indiana nas próximas décadas somada ao compromisso político do governo com a universalização da eletricidade no país ao custo de pesados subsídios, ainda que esta política ponha em risco a segurança energética da Índia, que tem sido afetada por diversos *blackouts* (Ahn e Graczyk, 2012).

Essas questões levaram o governo indiano a abrir o mercado de energia a investimentos estrangeiros e a incentivar as empresas estatais do país a empreenderem projetos de IED no exterior que permitam suprir o mercado doméstico com a importação de combustíveis fósseis (Ahn e Graczyk, 2012; Khan, 2012).

#### **4 AS RELAÇÕES DE INVESTIMENTO DA ÍNDIA COM SEUS VIZINHOS: INTEGRAÇÃO REGIONAL E RELAÇÕES BILATERAIS**

Ao se analisarem as relações de investimento entre a Índia e os países de sua vizinhança, precisa-se levar em consideração algumas questões estruturais.

Primeiramente, os aspectos econômicos e demográficos têm tido uma influência significativa nas relações econômicas e políticas entre os países da região. Em termos econômicos, o PIB indiano é cerca de 3,5 vezes superior à soma dos PIBs dos outros países do sul da Ásia. Assim, enquanto o PIB da Índia em 2012 era de US\$ 1,8 trilhão, em dólares correntes, o Paquistão, segunda maior economia da região, apresentava no mesmo ano um PIB de US\$ 225 bilhões.

Considerando-se os aspectos demográficos, a população indiana representa 72% da população dos países aqui considerados. Assim, a Índia possui uma

dimensão econômica e demográfica significativamente grande frente a seus vizinhos, fato que, somado a outras características que serão tratadas nesta seção, tende a reduzir a importância puramente econômica da região sul-asiática para a Índia.

Além disso, a região sul-asiática também é relativamente pobre se comparada com outras regiões do mundo. Pelo Método Atlas<sup>6</sup> do Banco Mundial, o PIB *per capita* do sul da Ásia, de US\$ 1.422, é superior apenas ao da África Subsaariana, US\$ 1.345, em um grupo de regiões que inclui a Ásia Oriental e o Pacífico, Europa (excluindo-se a zona do Euro) e a Ásia Central, América Latina e Caribe e Oriente Médio e Norte da África (World Bank, 2013). Os países de maior renda *per capita* na região, Maldivas, Sri Lanka e Butão, são os três menores países da região.<sup>7</sup>

TABELA 2  
Dados econômicos dos países do sul da Ásia (2012)

	PIB (US\$ bilhões)	PIB (%)	População (milhões hab.)	População (%)	PIB <i>per capita</i>	Crescimento médio do PIB (2000-2012) <sup>8</sup>
Afganistão	20,29	0,9	32,02	1,9	633,77	9,2 <sup>1</sup>
Bangladesh	122,98	5,2	154,27	9,0	797,16	5,9
Butão	2,17	0,1	0,74	0,04	2.913,86	8,5
Índia	1.841,72	78,4	1.227,19	72,0	1.500,76	6,9
Maldivas	2,11	0,1	0,33	0,02	6.363,05	6,6
Mianmar	55,27	2,4	63,67	3,7	868,09	10,0
Nepal	18,96	0,8	27,47	1,6	690,04	4,2
Paquistão	225,56	9,6	178,91	10,5	1.260,74	4,4
Sri Lanka	59,41	2,5	20,66	1,2	2.875,80	5,3
<b>Total</b>	<b>2.348,47</b>	<b>100</b>	<b>1.705,26</b>	<b>100</b>	-	-

Fonte: FMI (2013).

Elaboração do autor.

Nota: <sup>1</sup> Média de 2003 a 2012. Não há dados para Afeganistão em anos anteriores.

Somado a outros fatores, como as questões étnicas, religiosas<sup>8</sup> e relacionadas à definição de fronteiras,<sup>9</sup> o tamanho esmagador da Índia e de sua economia frente aos seus vizinhos tem despertado receios e desconfianças nos países do sul da Ásia

6. O objetivo do Método Atlas é atenuar os efeitos das variações cambiais sobre os dados de renda *per capita* dos países. Para mais informações, ver a página eletrônica do Banco Mundial: <<http://goo.gl/g7uP4n>>.

7. Deve-se observar, porém, que a população de Sri Lanka, 20,66 milhões de habitantes, é maior que a de muitos países sul-americanos ou europeus.

8. Os conflitos regionais no sul da Ásia sofrem forte influência de fatores religiosos. Na região, há os países de influência majoritariamente budista (Butão, Mianmar e Sri Lanka), hinduísta (Índia e Nepal) e islâmica (Afganistão, Bangladesh, Maldivas e Paquistão). Especialmente entre Índia e Paquistão, o aspecto religioso teve muita influência nos conflitos entre estes países após a independência, sendo em si decisivo para a divisão da Índia Britânica na configuração que se tem hoje.

9. A Índia possui problemas de fronteira com Nepal, Paquistão e Bangladesh. A disputa indo-paquistanesa pela região de Caxemira é a face mais conhecida destes conflitos (Bhatta, 2004; Dutta, 2010).

e tem sido uma forte barreira para a Índia exercer a liderança de fato no processo de integração regional (Kher, 2012; Bhatta, 2004).

As questões de ordem política constituem o fator preponderante na incapacidade da região sul-asiática de realizar uma integração econômica efetiva. Assim, a Índia possui, com a segunda maior economia da região, o Paquistão, uma relação conflituosa que vem desde os primeiros anos em que a Índia Britânica se tornou independente. A recorrente animosidade entre os dois países tem afetado fortemente os fluxos de investimento entre ambos. De fato, somente em 2012, os governos da Índia e do Paquistão começaram a flexibilizar as barreiras que impediam suas empresas de realizar investimentos mútuos. Além disso, questões políticas, como a guerra no Afeganistão, os recorrentes conflitos civis em Sri Lanka e a instabilidade política em Mianmar e Nepal, entre outros, têm constituído barreiras que necessitam ser transpostas por aqueles investidores indianos que desejam dar início a projetos nos países do sul da Ásia.

Nesse contexto, considerações de natureza política, como o receio dos países menores de se tornarem dependentes da Índia, em uma situação de maior integração, reduzem as chances de a integração econômica vingar. Além do seu gigantismo econômico e demográfico, a questão da dependência fica ainda mais crítica quando considerado o papel central que a Índia desempenharia em termos geográficos, como resultado de um maior aprofundamento da integração regional. Isto porque, dos países do sul da Ásia, a Índia não possui fronteira apenas com o Afeganistão. Ademais, Butão, Nepal e Sri Lanka possuem fronteira na região apenas com a Índia. Para os dois primeiros, por serem países sem saída para o mar, a Índia exerce o papel de escaudouro para o Oceano Índico. A Índia também seria, com a integração, a principal rota de contato dos países mais ao ocidente, Afeganistão e Paquistão, com os outros países da região (Kher, 2012).

A Associação Sul-Asiática para a Cooperação Regional (South Asian Association for Regional Cooperation – SAARC) foi uma organização criada com o objetivo de ser a plataforma para a integração e o desenvolvimento econômico e social do sul da Ásia, bem como para um maior intercâmbio cultural. Proposta em 1980 pelos líderes dos países menores – Bangladesh, Nepal, Sri Lanka, Maldivas e Butão –, somente após muita negociação foi aceita pelo Paquistão e pela Índia, que fizeram questão de deixar de fora os temas relacionados à segurança nas relações bilaterais dos países da região (Kher, 2012). O Afeganistão se tornou membro da SAARC em 2005, enquanto Mianmar participa da Associação das Nações do Sudeste Asiático (Association of Southeast Asian Nations – Asean) e não integra a SAARC.

A despeito dos objetivos expressos, os resultados alcançados pela SAARC têm sido tímidos. Em especial, as tentativas de se criar uma área de livre comércio

no bloco, expressas na Acordo de Preferência Comercial da SAARC (SAARC Preferential Trading Arrangement – Sapt), de 1993, e na sua sucessora, a Área de Livre Comércio do Sul da Ásia (South Asian Free Trade Area – Safta), de 2004, não conseguiram, até o momento, dinamizar as relações econômicas da região (SAARC, 1985; DELINIĆ, 2011). Não que não tenha havido tentativas de fazer da Safta o caminho para a integração econômica regional. De fato, nos anos 2000, uma tentativa de criar uma estrutura que permitisse fluxos mais livres de IED entre os países da região foi posta em questão. Entretanto, ela não surtiu o efeito esperado, pois questões de ordem política falaram mais alto, especialmente as animosidades indo-paquistanesas (Athukorala, 2013).

Dessa forma, a abertura multilateral dos mercados ao comércio e ao investimento no sul da Ásia, com potencial para incrementar as relações econômicas e aprofundar a integração econômica entre os países da região, deixa de ser realizada por considerações de ordem político-estratégica fundamentadas na desconfiança mútua (Ganguly, 2008; Kher, 2012; Bhatta, 2004).

Por não encontrar espaço no campo multilateral para a integração regional, os países do sul da Ásia partiram para a assinatura de tratados bilaterais de comércio e de investimento.<sup>10</sup> Na tabela 3, vê-se que há uma proliferação de acordos bilaterais na região. A Índia é o país que tem mais acordos com os países da região, sejam eles já firmados, sejam em negociação: são cinco acordos de comércio firmados, dois acordos de comércio em negociação e três tratados de investimento firmados.

Sri Lanka é o país que, depois da Índia, possui mais acordos com os países da região:<sup>11</sup> três de comércio, sendo dois já firmados e um em negociação; e três tratados de investimento. Sri Lanka é o único país da região que possui tratados de investimentos simultaneamente com a Índia e o Paquistão. Como até 2012 os investimentos entre os dois países eram proibidos pela Índia, o Sri Lanka se colocou como uma ponte para possíveis investimentos entre os dois países de modo a contornar esta restrição. Além disso, o Acordo de Livre Comércio Índia-Sri Lanka tem tido um significativo efeito sobre os investimentos mútuos (Athukorala, 2013).

Por seu lado, Afeganistão, Butão e Maldivas são os países que possuem menos tratados bilaterais com os países da região, apenas um. Os dois primeiros possuem tratados

10. Nem a SAARC Preferential Trading Arrangement (Sapta) nem a South Asian Free Trade Area (Safta) tem entre seus principais objetivos a liberalização de investimentos (Athukorala, 2013).

11. Além dos acordos bilaterais com os países do sul da Ásia, a Índia concede aos países menos desenvolvidos (*least developed countries-LDCs*) tratamento tarifário preferencial. A Índia é o único país em desenvolvimento que faz este tipo de concessão no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC, 2012).

de comércio já firmados com a Índia, enquanto as Maldivas estão negociando um tratado de comércio com o Sri Lanka.

TABELA 3  
Tratados bilaterais de comércio e de investimento no sul da Ásia

	Afganistão	Bangladesh	Butão	Índia	Maldivas	Mianmar	Nepal	Paquistão	Sri Lanka
Afganistão									
Bangladesh	–								
Butão	–	–							
Índia	Comércio	Comércio <sup>3</sup> / investimento	Comércio						
Maldivas	–	–	–	–					
Mianmar	–	–	–	Comércio/ Investimento	–				
Nepal	–	–	–	Comércio	–	Investimento <sup>2</sup>			
Paquistão	–	Comércio <sup>3</sup> / investimento <sup>2</sup>	–	Comércio <sup>3</sup>	–	–	–		
Sri Lanka	–	–	–	Comércio/ investimento	Comércio <sup>3</sup>	Investimento	–	Comércio/ investimento	

Fonte: Organização Mundial do Comércio (OMC, 2013); United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD, 2013); Athukorala (2013).

Notas: <sup>1</sup> Por meio da ASEAN, da qual Mianmar é membro.

<sup>2</sup> Assinado, mas não em vigor.

<sup>3</sup> Em negociação.

A despeito dos acordos de livre comércio e de investimento, a região sul-asiática possui poucas vantagens competitivas na atração de IED. Entre os fatores que constituem empecilhos para os investimentos diretos na região estão: as deficiências institucionais e de infraestrutura, os conflitos externos e internos em alguns países da região, a baixa qualificação da mão de obra e as péssimas condições de vida, que colocam alguns destes países nas últimas posições nos principais indicadores de desenvolvimento humano,<sup>12</sup> como pode ser visto na tabela 4.

TABELA 4  
Posição dos países do sul da Ásia no ranking do IDH<sup>1</sup> (2012)

	Afganistão	Bangladesh	Butão	Índia	Maldivas	Mianmar	Nepal	Paquistão	Sri Lanka
Posição no ranking	175 <sup>a</sup>	146 <sup>a</sup>	140 <sup>a</sup>	136 <sup>a</sup>	104 <sup>a</sup>	149 <sup>a</sup>	157 <sup>a</sup>	146 <sup>a</sup>	92 <sup>a</sup>
IDH	0,374	0,515	0,538	0,554	0,688	0,498	0,463	0,515	0,715

12. Além de serem classificados pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) como países de baixo desenvolvimento humano, Afeganistão, Bangladesh, Butão, Mianmar e Nepal são classificados pelas Nações Unidas também como *least development countries*, isto é, fazem parte do grupo de países mais pobres do mundo. As Maldivas eram classificadas desta forma até 2011 (UN, 2010; UNCTAD, 2012).

	Afganistão	Bangladesh	Butão	Índia	Maldivas	Mianmar	Nepal	Paquistão	Sri Lanka
Nível de desenvolvimento humano	Baixo	Baixo	Médio	Médio	Médio	Baixo	Baixo	Baixo	Médio

Fonte: Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD, 2012).

Nota: <sup>1</sup> O IDH possui ao todo 186 países classificados. Em 2012, a primeira posição era ocupada pela Noruega, cujo IDH foi de 0,955, enquanto a última posição foi do Níger, com IDH de 0,304 (PNUD, 2012).

Acrescente-se a esses fatores os dados apresentados pelo relatório *Doing business 2013*, do Banco Mundial, que apresenta indicadores de ambientes de negócio de 185 países. No relatório, os países do sul da Ásia aparecem em posições em que fazer negócio é um empreendimento de alto risco para o investidor.

Quanto aos aspectos institucionais e ao ambiente de negócio nos países aqui tratados, apenas Sri Lanka e Maldivas estão classificados entre os cem países com melhores condições para receber investimentos, em 81<sup>a</sup> e 95<sup>a</sup> posição respectivamente. Segundo o relatório, o Sri Lanka tem feito grandes esforços para melhorar seu ambiente de negócio, o que o fez aparecer pela primeira vez entre os cem primeiros colocados. Por seu lado, o Afeganistão, em conflito desde 2001, é o país onde os investidores encontrarão mais dificuldades para realizar seus projetos (tabela 4).

As principais deficiências encontradas nos países do sul da Ásia são retratadas pelo *Doing business 2013* nos indicadores de cumprimento de contrato, comércio exterior e de registro de propriedade. Estes indicadores podem ser descritos da seguinte forma.

- 1) Cumprimento de contratos: é o indicador que visa avaliar a capacidade de se fazer cumprir os contratos pelo aparato legal do país. Assim, é uma medida da eficiência do sistema legal em resolver uma disputa judicial. Para isso, três fatores são considerados: *i*) números de procedimentos necessários para execução do processo; *ii*) tempo de andamento do processo, do início até sua execução; e *iii*) custo financeiro do processo.
- 2) Comércio exterior: este índice mede os custos financeiros, a quantidade de procedimentos e o tempo gasto na realização de procedimentos de importação e exportação de bens e serviços.
- 3) Energia: é o indicador que mede o grau de acesso à energia elétrica para a instalação de uma planta no país. É dividido em três indicadores, com igual proporção de participação: *i*) dias necessários para que se obtenha uma conexão elétrica na principal cidade do país; *ii*) custo de obtenção da conexão como proporção da renda *per capita* do país; e *iii*) passos necessários para apresentar um pedido, preparar um projeto, completar as obras, obter aprovações, passar por inspeções, instalar o medidor e assinar o contrato de fornecimento.
- 4) O registro de propriedade: é o indicador que busca medir as dificuldades de se fazer um registro de propriedade, e leva em consideração três fatores: *i*) a

quantidade de procedimentos necessários para se abrir negócios; *ii*) os dias necessários para que o registo seja completado; e, por fim, *iii*) o custo financeiro do processo de registo.

As posições médias dos países do sul da Ásia em todos os indicadores apresentados foram bastante altas, revelando as deficiências da região para atrair investidores estrangeiros (tabela 5). Em particular, os quatro indicadores apresentados demonstram as dificuldades institucionais para se construir uma inserção na economia internacional das economias locais que as tornem mais atrativas para o capital externo. Assim, a classificação média dos países da região sul-asiática nos indicadores de capacidade de cumprimento de contratos, comércio exterior, energia e registo de propriedade foram 136<sup>a</sup>, 131<sup>a</sup>, 128<sup>a</sup> e 121<sup>a</sup>, respectivamente. Isto demonstra que, à exceção da Índia – que não está bem no *ranking*, mas possui um gigantesco mercado consumidor, uma elite com elevado nível educacional e um esforço governamental que tem logrado inserir competitivamente o país na economia global –, os países da região sofrem para criar um ambiente mais propício para atrair investimentos estrangeiros.

TABELA 5  
Indicadores do *Doing business* 2013 para os países do sul da Ásia  
(Posição no *ranking*)

	Afganistão	Bangladesh	Butão	Índia	Maldivas	Mianmar	Nepal	Paquistão	Sri Lanka	Posição média
Abertura de empresa	28 <sup>a</sup>	95 <sup>a</sup>	94 <sup>a</sup>	173 <sup>a</sup>	63 <sup>a</sup>	–	105 <sup>a</sup>	98 <sup>a</sup>	33 <sup>a</sup>	86 <sup>a</sup>
Obtenção de Alvará de construção	164 <sup>a</sup>	83 <sup>a</sup>	124 <sup>a</sup>	182 <sup>a</sup>	19 <sup>a</sup>	–	97 <sup>a</sup>	105 <sup>a</sup>	112 <sup>a</sup>	111 <sup>a</sup>
Obtenção de energia elétrica	110 <sup>a</sup>	185 <sup>a</sup>	136 <sup>a</sup>	105 <sup>a</sup>	120 <sup>a</sup>	–	96 <sup>a</sup>	171 <sup>a</sup>	103 <sup>a</sup>	128 <sup>a</sup>
Registo de propriedade	174 <sup>a</sup>	175 <sup>a</sup>	85 <sup>a</sup>	94 <sup>a</sup>	151 <sup>a</sup>	–	21 <sup>a</sup>	126 <sup>a</sup>	143 <sup>a</sup>	121 <sup>a</sup>
Obtenção de crédito	154 <sup>a</sup>	83 <sup>a</sup>	129 <sup>a</sup>	23 <sup>a</sup>	167 <sup>a</sup>	–	70 <sup>a</sup>	70 <sup>a</sup>	70 <sup>a</sup>	96 <sup>a</sup>
Proteção de investidores	185 <sup>a</sup>	25 <sup>a</sup>	150 <sup>a</sup>	49 <sup>a</sup>	82 <sup>a</sup>	–	82 <sup>a</sup>	32 <sup>a</sup>	49 <sup>a</sup>	82 <sup>a</sup>
Pagamento de impostos	94 <sup>a</sup>	97 <sup>a</sup>	71 <sup>a</sup>	152 <sup>a</sup>	57 <sup>a</sup>	–	114 <sup>a</sup>	162 <sup>a</sup>	169 <sup>a</sup>	115 <sup>a</sup>
Comércio exterior	178 <sup>a</sup>	119 <sup>a</sup>	172 <sup>a</sup>	127 <sup>a</sup>	138 <sup>a</sup>	–	171 <sup>a</sup>	85 <sup>a</sup>	56 <sup>a</sup>	131 <sup>a</sup>
Cumprimento de contratos	164 <sup>a</sup>	182 <sup>a</sup>	37 <sup>a</sup>	184 <sup>a</sup>	92 <sup>a</sup>	–	137 <sup>a</sup>	155 <sup>a</sup>	133 <sup>a</sup>	136 <sup>a</sup>
Procedimento de falência	165 <sup>a</sup>	119 <sup>a</sup>	185 <sup>a</sup>	116 <sup>a</sup>	4 <sup>a</sup>	–	121 <sup>a</sup>	78 <sup>a</sup>	51 <sup>a</sup>	110 <sup>a</sup>
Facilidade de fazer negócios	168 <sup>a</sup>	129 <sup>a</sup>	148 <sup>a</sup>	132 <sup>a</sup>	95 <sup>a</sup>	–	108 <sup>a</sup>	107 <sup>a</sup>	81 <sup>a</sup>	121 <sup>a</sup>

Fonte: World Bank e IFC (2013).

Em tais circunstâncias, seria presumível que os investimentos dos países vizinhos tivessem um papel relevante na composição dos capitais estrangeiros que adentram os países para realização de IED. Isto porque, com as dificuldades institucionais, países que são geograficamente próximos e/ou possuem aspectos culturais similares – como idioma, religião, história etc. – tendem a ter um fluxo maior de investimentos entre si, tudo o mais constante (Bénassy-Quéré, Coupet e Mayer, 2007).

Apresenta-se, na tabela 6, a composição dos fluxos intrarregionais acumulados de 2003 a 2012 do IED *greenfield* no sul da Ásia e a proporção desses fluxos em relação aos fluxos de IED dos países da região com o mundo. A preponderância da Índia nos fluxos regionais reflete o tamanho de sua economia frente aos seus vizinhos. Assim, quase 80% de todos os investimentos realizados entre os países do sul da Ásia tem origem na Índia. Sri Lanka foi o segundo país que mais investimentos fez na região, 17%, dos quais 90% foram destinados à Índia, a qual também é a principal receptora dos investimentos feitos pelos outros países da região, 82%.

Desse modo, Índia e Sri Lanka responderam por 97% dos investimentos intrarregionais. A discrepância entre o tamanho da Índia frente aos seus vizinhos é refletida também no fato de estes países absorverem apenas 6% dos investimentos indianos em novos projetos.<sup>13</sup> Os países que mais investimentos da Índia receberam no período foram Bangladesh (35%), Sri Lanka (34%) e Maldivas (13%). Paquistão, que é a segunda maior economia entre os países aqui analisados, recebeu apenas 5% dos investimentos indianos para a região.

Outro dado importante que se pode extrair da tabela 5 para esta análise é a proporção que os fluxos de investimentos intrarregionais ocupam em relação aos fluxos totais que os países da região têm com o mundo. Como já foi dito, as empresas indianas destinam apenas 5% dos seus investimentos em novos projetos no exterior para os países vizinhos à Índia. Paquistão é outro país para o qual a região não tem tido grande importância como destino dos investimentos, apenas 9%. Afeganistão e Mianmar não possuem registros de investimentos feitos na região, apesar de terem pequenos valores investidos no exterior, respectivamente, US\$ 19 milhões e US\$ 104 milhões. Maldivas e Butão não possuem registro de quaisquer investimentos feitos no exterior no período. Entretanto, 21% dos investimentos nepaleses e 84% dos investimentos do Sri Lanka tiveram a região sul-asiática como destino. Para estes dois países a Índia foi o destino de cerca de 90% dos investimentos realizados na região.

Quanto aos investimentos recebidos, o papel da Índia na região fica mais notório. Nepal é o país mais dependente de investimentos intrarregionais, destacadamente indianos, frente aos investimentos mundiais no país, 53%. Na sequência, têm-se Butão, Bangladesh, Sri Lanka e Maldivas, com 44%, 40%, 34% e 31% respectivamente, formando o grupo de países nos quais os investimentos regionais têm maior importância. Por seu lado, para Mianmar, Afeganistão, Paquistão e Índia, os investimentos recebidos foram de apenas 6%, 4%, 2% e 1%, respectivamente.

---

13. Se o total investido pelas empresas indianas incluir valores de fusões e aquisições, de reinvestimentos de lucros e empréstimos intrafirma, o IED indiano para os países do seu entorno é de apenas 1% dos seus investimentos diretos totais. Para mais detalhes, ver dados do Departamento de Relações Econômicas do governo da Índia, disponíveis em: <<http://goo.gl/t5AYY9>>.



TABELA 6  
IED *greenfield* intrarregional no sul da Ásia (acumulado 2003-2012)  
(Em US\$ milhões)

Destino	Origem										Total mundial (B)	(A)/(B)(%)
	Índia	Sri Lanka	Bangladesh	Paquistão	Nepal	Afganistão	Mianmar	Maldivas	Butão	Total regional (A)		
Bangladesh	4.105	49	-	-	2	-	-	-	-	4.156	10.368	40
Sri Lanka	4.020	-	-	24	-	-	-	-	-	4.043	12.004	34
Índia	-	2.234	135	162	33	-	-	-	-	2.563	456.656	1
Maldivas	1.565	206	-	-	-	-	-	-	-	1.770	5.655	31
Nepal	896	-	-	-	-	-	-	-	-	896	1.679	53
Paquistão	576	-	209	-	-	-	-	-	-	784	41.520	2
Mianmar	398	-	42	-	-	-	-	-	-	440	7.780	6
Butão	184	-	-	-	-	-	-	-	-	184	416	44
Afganistão	130	-	-	47	-	-	-	-	-	177	5.033	4
<b>Total regional (A)</b>	<b>11.873</b>	<b>2.488</b>	<b>385</b>	<b>232</b>	<b>35</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>15.012</b>	<b>541.110</b>	<b>3</b>
<b>Total mundial (B)</b>	<b>214.391</b>	<b>2.945</b>	<b>763</b>	<b>2.569</b>	<b>163</b>	<b>19</b>	<b>104</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>220.953</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
(A)/(B) (%)	5	84	51	9	21	0	0	-	-	7	-	-

Fonte: I/D Intelligence, Financial Times Ltd.  
Elaboração o autor.

Em termos setoriais, os investimentos inter-regionais possuem forte concentração nos setores de carvão, petróleo e gás natural (25%); imobiliário (16%); de serviços financeiros (12%); e têxtil (11%). Juntos, estes setores foram responsáveis por US\$ 9,5 bilhões dos US\$ 15 bilhões em investimentos intrarregionais (tabela 7).

O perfil setorial desses investimentos revela uma importância dos investimentos em recursos naturais, especialmente para a Índia, responsável pela quase totalidade (99%) dos investimentos regionais no setor de carvão, petróleo e gás natural. No setor imobiliário, a concentração de investimentos indianos também é evidente (91%) e refere-se a investimentos feitos em Maldivas e Sri Lanka. No setor financeiro, os investimentos indianos são menos concentrados (77%) e mais dispersos entre os países do sul da Ásia. Já no setor têxtil, a principal fonte de investimentos é o Sri Lanka, que investiu cerca de US\$ 1 bilhão no período, 62% dos investimentos feitos no setor.

TABELA 7  
Investimentos intrarregionais por setor no sul da Ásia (2003-2012)

Setor	Capital investido (US\$ milhões)	Capital investido (%)	Empresas
Carvão, petróleo e gás natural	3.699,50	25	7
Imobiliário	2.391,10	16	6
Serviços financeiros	1.825,20	12	23
Têxtil	1.631,20	11	15
Transporte	1.138,80	8	4
Hotel e turismo	715,40	5	4
Químico	694,70	5	3
Borracha	453,90	3	4
Outros setores	2.472	16	62
<b>Total</b>	<b>15.022,40</b>	<b>100</b>	<b>124</b>

Fonte: fDi Intelligence, Financial Times Ltd.  
Elaboração do autor.

Na tabela 6, são apresentadas as companhias indianas que mais têm feito investimentos no sul da Ásia e dados correspondentes a estes investimentos.<sup>14</sup> A companhia que mais tem investido é a Tata Group. Com doze projetos na região sul-asiática, divididos em oito empresas, sete setores e cinco diferentes países da região, a Tata Group investiu, entre 2003 e 2012, US\$ 2,9 bilhões nos países da região. Depois do conglomerado Tata, a empresa que mais tem investido é a NTPC Limited, a maior empresa de energia da Índia, que investiu US\$ 2,3 bilhões em dois projetos, um em Bangladesh (US\$ 1,5 bilhão) e outro no Sri Lanka (US\$ 775 milhões). Juntos, a Tata Group e a NTPC Limited concentram 44% dos investimentos das empresas indianas na região.

14. Para mais detalhes sobre a internacionalização das empresas indianas, ver Ipea (2012).

TABELA 8  
Companhias indianas que mais têm investido nos países do entorno da Índia (2003-2012)

Companhias	Projetos	Capital investido (US\$ milhões)	Empregos criados	Quantidade de empresas
Tata Group	12	2.897,2	9.339	8
NTPC Limited	2	2.274,5	302	1
GMR Group	2	795,0	3.095	2
Mahindra Group	2	471,5	2.929	1
Puravankara Projects	1	371,5	2.297	1
RPG Enterprises	3	370,4	2.012	2
ONGC	1	336,6	206	1
State Bank of India (SBI)	8	332,0	552	1
ITC	2	303,3	811	2
Punjab National Bank (PNB)	6	249,0	414	1
Outras empresas	94	3.472	15.335	74
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>11.873,0</b>	<b>37.292</b>	<b>94</b>

Fonte: fDI Intelligence, Financial Times Ltd.  
Elaboração do autor.

Na tabela 9, são detalhados os investimentos indianos para os países vizinhos. Nela foram apresentadas as proporções referentes aos investimentos indianos realizados nesses países frente aos investimentos totais recebidos por eles individualmente, tais como o número de projetos de investimento, o capital investido (*capex – capital expenditure*), a média de capital investido por projeto, os empregos criados, a média de empregos criados por projeto, o número de companhias investidoras e a posição da Índia como investidora. Desta forma, a partir da tabela 9, será analisada a relação de investimento que a Índia possui com os países da região, expandindo-se a análise para além dos dados da tabela.

TABELA 9  
A importância do IED *greenfield* da Índia em relação ao IED mundial recebido pelos países do sul da Ásia

País de destino	Projetos	Capital investido (capex) (%)	Média de capex por projeto (%)	Empregos Criados (%)	Média de empregos por projeto (%)	Companhias (%)	Posição da Índia como investidora
Afganistão	10	3	27	3	35	9	4ª
Bangladesh	23	34	147	25	106	23	1ª
Butão	50	44	88	49	99	50	1ª
Maldivas	21	28	134	49	236	21	2ª
Mianmar	4	5	126	3	72	4	6ª
Nepal	39	53	138	65	169	44	1ª

(Continua)

(Continuação)

País de destino	Projetos	Capital investido (capex) (%)	Média de capex por projeto (%)	Empregos Criados (%)	Média de empregos por projeto (%)	Companhias (%)	Posição da Índia como investidora
Paquistão	4	1	26	4	108	4	19 <sup>a</sup>
Sri Lanka	25	33	132	25	98	24	1 <sup>a</sup>

Fonte: fDi Intelligence, Financial Times Ltd.  
Elaboração do autor.

#### 4.1 Afeganistão

Os investimentos indianos no Afeganistão são pouco representativos, apenas 3% dos investimentos recebidos pelo país. Responsável por 10% dos projetos de investimento realizados no Afeganistão, o IED *greenfield* indiano possui uma média de investimentos por projeto bastante inferior à média geral, apenas 27%. Os investimentos foram destinados a apenas dois setores: serviços financeiros, que absorveu 95% dos investimentos realizados, e serviços de escritório, que ficou com os outros 5% investidos (tabela 10).

TABELA 10  
Investimentos da Índia no Afeganistão por setor (2003-2012)

Setor	Capital investido (US\$ milhões)	Proporção sobre o total (%)
Serviços financeiros	124,50	95
Serviços de escritório	5,90	5
<b>Total</b>	<b>130,40</b>	<b>100</b>

Fonte: fDi Intelligence, Financial Times Ltd.  
Elaboração do autor.

A baixa participação do IED da Índia se verifica também nos indicadores de emprego e no número de empresas indianas no país, no qual os principais investidores têm sido a China e os Emirados Árabes Unidos, com 68% e 17% do capital investido, respectivamente.

Apesar desses dados, tem havido um processo de aproximação entre a Índia e o Afeganistão desde a queda do regime talibã. Em decorrência disso, em 2010, este país foi o maior receptor de recursos indianos destinados à cooperação para o desenvolvimento (Souza, 2013).

A desconfiança presente nas relações da Índia e do Afeganistão com o Paquistão tem sido um impulsionador importante nas relações indo-afegãs. Com acusações de que o governo paquistanês dá guarida ou não combate devidamente os grupos talibãs estabelecidos próximo à fronteira entre os dois países, o governo afegão vê na Índia um importante interlocutor.

Dessa forma, os investimentos *greenfield* das empresas indianas no Afeganistão foram, entre 2003 e 2012, de US\$ 130 milhões, enquanto os investimentos paquistaneses foram de US\$ 46 milhões. Os investimentos indianos são compostos por apenas quatro projetos, três dos quais no setor financeiro, cujo montante foi de US\$ 124 milhões.

Além dos investimentos em forma de IED, a Índia já investiu cerca de US\$ 1,85 bilhão em estradas, energia, escolas, na construção do parlamento afegão etc. São previstos ainda, sob a forma de IED, investimentos de cerca de US\$ 11 bilhões na construção de uma mina de ferro, uma usina de aço e uma estrada de ferro. Estes investimentos são fruto da vitória de um grupo de empresas indianas, lideradas pelas estatais Steel Authority of India Ltd. (SAIL) e NMDC Ltd., com apoio do governo indiano, na licitação promovida pelo governo afegão para a exploração das reservas de ferro das minas de Hajigak, a maior do país.

Tais investimentos vão elevar os indianos à condição de maiores investidores no Afeganistão, ao lado da China, outro país carente dos recursos naturais presentes no território afegão e que lá tem investido fortemente.

O crescimento da presença indiana no Afeganistão tem deixado receoso o governo do Paquistão, pois teme que isto reduza sua influência política sobre o país vizinho (Índia..., 2012; Najafizada, 2011; Índia, 2008). Para reduzir o impacto sobre o Paquistão de sua aproximação em relação a Nova Deli, o presidente afegão, Hamid Karzai, defendeu a construção de uma estrutura tripolar de cooperação entre seu país, o Paquistão e a Índia, reduzindo a animosidade e construindo uma plataforma conjunta para o desenvolvimento da região (Tarzi, 2006)

## 4.2 Bangladesh

Em Bangladesh, a Índia foi o principal investidor entre os anos de 2003 e 2012. Os valores investidos pelas empresas indianas, que totalizaram US\$ 4,1 bilhões no período, corresponderam a 34% dos investimentos *greenfield* realizados no país. Deste montante, US\$ 2,5 bilhões foram feitos no setor de combustíveis fósseis nos anos de 2010 e 2012 (tabela 11).

Bangladesh vive no momento uma forte escassez de recursos para superar as carências no setor de energia. Segundo o secretário de Energia de Bangladesh, Md Abul Kalam Azad, em entrevista ao periódico indiano *Hindustan times*, “assim, tomando em conta a (atividade) de geração e transmissão, o investimento total esperado em energia seria da ordem de US\$ 30 bilhões” (Bangladesh..., 2012, tradução nossa).<sup>15</sup> Ele prossegue a entrevista afirmando esperar que 25% a 30% destes investimentos sejam realizados pelos indianos.

---

15. No original em inglês “So, taking into account transmission and generation (activities), the total investment expected in the power would be around \$ 30 billion”.

Outro setor relevante para os investimentos indianos em Bangladesh tem sido o setor químico: nele foram investidos US\$ 694 milhões no período considerado.

TABELA 11  
Investimentos da Índia em Bangladesh por setor (2003-2012)

Setor	Capital investido (US\$ milhões)	Proporção sobre o total (%)
Carvão, petróleo e gás natural	2.500,06	61
Químico	694,70	17
Serviços financeiros	250,10	6
Têxtil	243,50	6
Construção e material para construção	103,00	3
Borracha	71,40	2
Outros setores	242,19	6
<b>Total</b>	<b>4.104,95</b>	<b>100</b>

Fonte: fDi Intelligence, Financial Times Ltd.  
Elaboração do autor.

O relacionamento bilateral indo-bengalês necessita superar alguns percalços para maximizar o potencial de uma maior integração econômica entre os dois países. Por ser quase um enclave no território da Índia, que o circunda a oeste, norte e leste, com uma porção relativamente pequena de suas fronteiras com Mianmar a sudeste e saída para o Golfo de Bengala ao sul, Bangladesh poderia se constituir em uma importante rota de contato entre as regiões indianas a nordeste e leste do seu território e o restante da Índia a leste da fronteira bengalesa. Entretanto, receios por parte de Bangladesh têm impedido que ele se transforme em uma rota terrestre importante entre Bengala ocidental, na Índia, e os países da Asean (Dutta, 2010).

A posição geográfica de Bangladesh e os fluxos dos principais rios que, saindo do Himalaia, atravessam o nordeste da Índia e cortam Bangladesh de norte a sul trazem para o relacionamento indo-bengalês também a questão da partilha no uso dos recursos hídricos. Esta partilha no uso destes recursos diz respeito ao fluxo hídrico necessário para o funcionamento adequado da barragem de Farakka e do porto de Kolkata, em Bengala Ocidental, na Índia. O governo bengalês, entretanto, critica a unilateralidade dos benefícios desta utilização dos rios em prol da Índia em detrimento de um vizinho menor, além de temer a utilização militar por parte da Índia do acesso aos rios e estradas do país (Dutta, 2010).

Em decorrência da desconfiança existente na relação bilateral, investimentos indianos em fertilizantes, aço e energia, em cerca de US\$ 3,6 bilhões em Bangladesh deixaram de acontecer, segundo Sobhan (2010) *apud* Athukorala (2013), devido a considerações de ordem política, fundamentadas no receio bengalês em relação ao seu vizinho maior.

### 4.3 Butão

Butão possui a menor economia do sul da Ásia e a segunda menor população da região. Além disso, as dificuldades de se fazer negócio no país faz com que fique atrás apenas do Afeganistão no *ranking* do *Doing business 2013*, na 148ª posição.

Dessa forma, Butão é o país que menos investimentos recebeu entre os países do sul da Ásia, e o valor recebido é apenas um quarto do montante de investimentos recebido pelo Nepal, que depois dele é o que recebeu o menor montante de investimentos.

A participação indiana nos investimentos recebidos foi bastante significativa. De fato, 44% do montante de investimentos *greenfield* feitos no país entre 2003 e 2012 foram de origem indiana. Estes investimentos referem-se a apenas cinco projetos, que perfizeram um total de US\$ 184 milhões investidos no período. Estes projetos podem ser divididos em: *i*) um projeto no setor têxtil, de US\$ 21,9 milhões; e *ii*) quatro projetos no setor financeiro, no montante de US\$ 162,1 milhões (tabela 12).

TABELA 12  
Investimentos da Índia em Butão por setor (2003-2012)

Setor	Capital investido (US\$ milhões)	Proporção sobre o total (%)
Serviços financeiros	162,10	88
Têxtil	21,90	12
<b>Total</b>	<b>184,00</b>	<b>100</b>

Fonte: fDi Intelligence, Financial Times Ltd.  
Elaboração do autor.

### 4.4 Maldivas

As Maldivas são um importante destino turístico do sul da Ásia. Desta forma, com uma população de apenas 1,92 milhão de habitantes, os investimentos indianos para o país destinam-se em sua quase totalidade ao setor imobiliário e de hotéis e turismo, para onde se destinam 93% dos valores investidos (tabela 13).

Os setores em que as empresas indianas investem nas Maldivas estão em consonância com os capitais totais recebidos pelo país como IED *greenfield*. Desta forma, 91% dos investimentos *greenfield* totais recebidos pelas Maldivas vão para estes dois setores. Entretanto, é diferente a composição que o setor de hotéis e turismo e o setor imobiliário ocupam, uma vez que este último absorve mais de 80% dos investimentos indianos para as Maldivas, enquanto os investimentos mundiais são de 35%.

TABELA 13  
Investimentos da Índia em Mianmar por setor (2003-2012)

Setor	Capital investido (US\$ milhões)	Proporção sobre o total (%)
Imobiliário	1.254,00	80
Hotel e turismo	205,70	13
Serviços financeiros	83,00	5
Têxtil	21,90	1
<b>Total</b>	<b>1.564,60</b>	<b>100</b>

Fonte: fDi Intelligence, Financial Times Ltd.  
Elaboração do autor.

Vale observar que, além de ser um centro turístico, as Maldivas se constituem também em um paraíso fiscal. Jha *et. al.* (2013) apresentam os seguintes fatores como os principais atrativos para os investimentos feitos nas Maldivas, que podem ser elencados da seguinte forma: *i)* ambiente econômico liberal; *ii)* relativa estabilidade política; *iii)* crescimento econômico consistente nas últimas duas décadas; e *iv)* sistema tributário vantajoso e transparente para os investidores.<sup>16</sup> Apesar desta condição e da proximidade geográfica, as Maldivas não são um mercado significativo para os investimentos indianos.

#### 4.5 Mianmar

Em Mianmar, a Índia desempenha um papel secundário como fonte de investimentos. Apenas 5% dos investimentos recebidos pelo país são de origem indiana. Os principais investidores são Coreia do Sul, Tailândia e China, com investimentos de US\$ 2,1 bilhões, US\$ 1,6 bilhão e US\$ 1,5 bilhão, respectivamente.

Os investimentos feitos por esses países se destinaram prioritariamente ao setor energético de combustíveis fósseis, o qual foi o maior atrativo para os investimentos estrangeiros no país, atraindo mais de 50% dos investimentos *greenfield* realizados, cerca de US\$ 4,5 bilhões, entre 2003 e 2012.

Em termos setoriais, os investimentos indianos realizados em Mianmar seguem o mesmo padrão dos outros investimentos feitos no país. De fato, dos US\$ 398,1 milhões investidos pelos indianos em Mianmar, referentes aos quatro projetos do país na região, 85% foram investidos em um projeto no setor de carvão, petróleo e gás natural (tabela 14).

16. Os incentivos que o governo das Maldivas oferece aos investidores são, nas palavras de Jha *et al.* (2013): "*i. There is no income tax, corporate tax or property tax in the Maldives. ii. Right to 100% foreign ownership. iii. Legally backed investment guarantee. iv. Provision for overseas arbitration of disputes. v. Long term contractual agreements and long term lease of land. vi. Freedom to use foreign managerial, technical and unskilled workers. v. No foreign exchange restrictions. vi. No restrictions on the repatriations of earnings or profits.*".



TABELA 14  
Investimentos da Índia em Mianmar por setor (2003-2012)

Setor	Capital investido (US\$ milhões)	Proporção sobre o total (%)
Carvão, petróleo e gás natural	336,60	85
Serviços financeiros	41,50	10
Automotivo OEM <sup>1</sup>	20,00	5
<b>Total</b>	<b>398,10</b>	<b>100</b>

Fonte: fDi Intelligence, Financial Times Ltd.

Nota: <sup>1</sup> *Original equipment manufacturer* (OEM).

Elaboração pelo autor.

#### 4.6 Nepal

Nepal é o país com o segundo menor volume de capitais estrangeiros recebidos, atrás apenas de Butão, com US\$ 1,7 bilhão, realizado no país entre 2003 e 2012. Deste valor, 53%, ou seja, US\$ 895,5 milhões, tiveram como origem a Índia. Dos investimentos indianos, os setores de energia renovável e de metais absorveram 32% e 23%, respectivamente.

Em relação ao total dos investimentos estrangeiros realizados no Nepal, o setor que mais recebeu investimentos foi o de energia renovável (28%), referente a dois projetos, um da China e outro da Índia, em que foram investidos US\$ 473 milhões. Após energia renovável, destacam-se os setores de comunicações e transportes, com 17% e 15% dos investimentos totais recebidos respectivamente.

Para os investidores indianos, além do setor de energia renovável, que absorveu 32% do IED *greenfield* da Índia entre 2003 e 2012, destacam-se também os setores de metais (23%), transportes (12%) e transportes não automotivos (11%), conforme dados da tabela 15.

TABELA 15  
Investimentos da Índia em Nepal por setor (2003-2012)

Setor	Capital investido (US\$ milhões)	Proporção sobre o total (%)
Energia alternativa/renovável	284,00	32
Metais	201,70	23
Transportes	107,50	12
Transportes não automotivo OEM	102,50	11
Serviços financeiros	83,00	9
Farmacêutico	46,94	5
Cerâmica e vidros	42,70	5
Têxtil	21,90	2
Alimento e tabaco	5,28	1
<b>Total</b>	<b>895,52</b>	<b>100</b>

Fonte: fDi Intelligence, Financial Times Ltd.

Elaboração do autor.

Segundo Pradhan (2008), além dos laços geográficos, culturais e históricos, os acordos para evitar bitributação entre a Índia e o Nepal e a política liberal para o comércio e o investimento entre os dois países têm sido um importante facilitador para as relações entre ambos, de tal forma que as pequenas e médias empresas indianas que procuram investir no exterior têm visto no Nepal um caminho natural para o primeiro passo rumo à internacionalização.

#### 4.7 Paquistão

No Paquistão, o investimento direto indiano tem uma participação bastante reduzida. A proporção dos investimentos de empresas da Índia em novos empreendimentos no país responde por apenas 1% dos investimentos recebidos, o que faz da Índia o 19º principal investidor no Paquistão, uma posição bastante aquém da esperada em uma situação não conflituosa entre os dois países que possuem as maiores economias e populações da região (Futehally e Bhatt, 2004). Os investimentos realizados pelos indianos em território paquistanês tiveram como setores principais os de transporte automotivo (46%), serviços financeiros (22%) e transportes não automotivos (12%), conforme dados da tabela 16. A quantidade total de projetos foi de apenas onze em todo o período, dispersos em apenas sete setores. O Tata Group foi responsável por quatro dos onze investimentos realizados.

TABELA 16  
Investimentos da Índia no Paquistão por setor (2003-2012)

Setor	Capital investido (US\$ milhões)	Proporção sobre o total (%)
Automotivo OEM	263,60	46
Serviços financeiros	124,50	22
Transportes não automotivos OEM	71,40	12
Bens de consumo	50,40	9
Alimento e tabaco	36,50	6
Software e serviços de TI	16,60	3
Assistência médica	12,56	2
<b>Total</b>	<b>575,56</b>	<b>100</b>

Fonte: *fDi Intelligence*, Financial Times Ltd.  
Elaboração do autor.

Entretanto, não são questões econômicas o que mais afeta as relações entre os dois países vizinhos, mas a relação política conflituosa em que ambos convivem desde a independência da Índia Britânica, em 1947.

Como apresentado por Husain (2011), há vários estudos que demonstram o potencial de ganho mútuo que o Paquistão e a Índia teriam com um maior intercâmbio econômico, especialmente para os paquistaneses. De fato, com classe média

de cerca de 300 milhões de pessoas, a Índia formaria, em uma abertura comercial ampla, um gigantesco mercado consumidor para os produtos paquistaneses. Seria também uma importante fonte de importações, uma vez que a proximidade geográfica dos dois países e a competitividade da produção indiana em alguns setores, como automobilístico e de tecnologia da informação, poderiam trazer redução de preços às importações de produtos consumidos pelos paquistaneses. Entretanto, não se poderia negar a ameaça que as importações indianas trariam para alguns setores produtivos do Paquistão, que sofreriam com a concorrência indiana, especialmente na área têxtil.

Um importante indicador do benefício mútuo para o aprimoramento das relações econômicas entre a Índia e o Paquistão é o custo para a construção de dutos para transporte de gás e petróleo que saem da Ásia Central em direção aos dois países. Conforme publicação de 2004 do *think tank* indiano Strategic Foresight Group, intitulado *Cost of conflict between India and Pakistan* (Futehally e Bhatt, 2004), se decidirem construir os dutos separadamente, os dois países teriam custos bem maiores que se decidirem realizar esta tarefa em conjunto. Em alguns casos, o custo de construção e operação de um duto de forma independente pela Índia chegaria a ser mais de duas vezes superior ao que seria se a construção do mesmo duto fosse feita de modo compartilhado com o Paquistão.

Devido à perda de oportunidades e aos custos do conflito, Índia e Paquistão têm tomado atitudes de aproximação que podem incrementar as relações econômicas e fazer valer o potencial de ambos os países na exploração mútua das oportunidades existentes.

Dessa forma, a partir de 2012, o governo indiano liberou investimentos de cidadãos e companhias paquistanesas que queiram investir em solo indiano em quaisquer setores, com exceção dos setores espacial, de energia atômica e de defesa. O Paquistão era o último país a fazer parte de uma lista negativa que os proibia de investir na Índia. Desta lista já fizeram parte também o Sri Lanka (até 2006) e Bangladesh, até 2007 (Mehdudia, 2012). Além desta mudança, o governo indiano comprometeu-se a dar permissão aos empresários indianos para investir no Paquistão.

Essas mudanças se somaram à alteração formal nas relações comerciais entre os dois países, realizada pelos paquistaneses, que concedeu aos indianos o *status* de *nação mais favorecida*, fato que promete ter como consequência um forte incremento das trocas comerciais entre os dois países (Husain, 2011; Williams, 2012; Alam, 2012).

O fim do relacionamento hostil entre Índia e Paquistão poderia abrir também uma série de oportunidades que ultrapassariam o simples intercâmbio econômico entre ambos. Desta forma, a Índia poderia, através do território paquistanês,

incrementar suas relações econômicas com o Afeganistão e com os países da Ásia Central, ricos em recursos energéticos. Ao mesmo tempo, ao Paquistão poderia ser facilitado o acesso aos países do Golfo de Bengala.

#### 4.8 Sri Lanka

Sri Lanka é o país do sul da Ásia com as melhores condições para os investidores segundo o *ranking* do *Doing business 2013* apresentado na tabela 5. De acordo com o relatório, o governo do Sri Lanka tem empreendido esforços para aperfeiçoar o ambiente de negócio interno. Este empenho levou o país a ser um dos que mais evoluiu neste quesito, considerando-se as condições existentes (World Bank e IFC, 2013).

Os indianos têm procurado aproveitar as oportunidades surgidas no país. Os dados de investimentos em novos empreendimentos, resumidos nas tabelas 6 e 9, colocam a Índia como o principal investidor no país. Entre 2003 e 2012, os investimentos realizados alcançaram um montante superior a US\$ 4 bilhões, o que corresponde a um terço dos investimentos feitos no país.

Os setores que mais têm recebido investimentos diretos *greenfield* no Sri Lanka são os de transporte (15,3%), hotel e turismo (14,7%), serviços financeiros (10,1%) e carvão, petróleo e gás natural (9,4%). Estes setores somados receberam 49,4% dos investimentos realizados no país.

Os investimentos indianos em Sri Lanka seguem uma distribuição um pouco diferente. O principal setor para os investidores indianos no país tem sido o setor imobiliário, que respondeu por 23% do capital total investido, seguido pelos setores de carvão, petróleo e gás natural (21%), serviços financeiros (13%) e de borracha (10%), conforme dados da tabela 17.

TABELA 17  
Investimentos da Índia em Sri Lanka por setor (2003-2012)

Setor	Capital investido (US\$ milhões)	Proporção sobre o total (%)
Imobiliário	923,44	23
Carvão, petróleo e gás natural	831,20	21
Serviços financeiros	539,50	13
Borracha	382,51	10
Hotel e turismo	300,00	7
Transporte	245,10	6
Comunicações	224,80	6
Outros setores	573,29	14
<b>Total</b>	<b>4.019,84</b>	<b>100</b>

Fonte: fDi Intelligence, Financial Times Ltd.  
Elaboração do autor.

O Sri Lanka tem visto com bons olhos os investimentos indianos. Para aumentar o intercâmbio entre os dois países foram assinados alguns acordos de cooperação comercial e de investimentos. Um acordo de livre comércio entre ambos permitiu aos empresários indianos produzirem no Sri Lanka e exportar esta produção para a Índia (Samarajiva e Herath, 2008).

## 5 AS POLÍTICAS PÚBLICAS INDIANAS RELACIONADAS AO IED

No âmbito da estrutura dos acordos regionais, não há medidas concretas, no sentido de facilitar os investimentos intrarregionais, entre os países do sul da Ásia. Seja no arcabouço regulatório da Saptta, seja no da Safta, os investimentos são vistos apenas como uma resultante da abertura comercial, e a remoção de barreiras para investimentos intra-SAARC na Safta aparece somente como uma das treze medidas adicionais a serem tomadas no âmbito do acordo (SAARC, 1993; 2004).

Dessa forma, como visto na seção anterior, a busca por acordos bilaterais foi uma saída encontrada pelos países do sul da Ásia que desejassem incrementar os seus fluxos de investimento com outros países da região.

Entretanto, os acordos bilaterais não se constituíram na única política utilizada pelos governos da região em relação ao IED. Os governos dos países da SAARC, cada um a seu modo, vêm utilizando políticas unilaterais para a atração de investimentos diretos, sejam eles oriundos de países da região sul-asiática, sejam de outras partes do mundo.

Nesta seção serão discutidas as políticas unilaterais do governo indiano relacionadas aos investimentos estrangeiros diretos. O objetivo é identificar se tem havido, por parte da Índia, uma política deliberada de apoio aos investidores do país que queiram empreender nos países de seu entorno ou se há políticas que privilegiam os investidores dos países vizinhos.

Até o início dos anos 1990, a Índia tinha uma política bastante restritiva quanto à possibilidade de suas empresas realizarem investimentos no exterior e de empresas estrangeiras investirem no país. Até 1992, a política do governo para os investimentos diretos das empresas indianas tinha como objetivo a promoção da cooperação sul-sul, sujeita às considerações sobre restrições cambiais, com o fim de evitar a fuga de divisas. Segundo Pradhan e Sohoo (2007), o governo da Índia levou adiante, após a independência, um programa de inserção externa que procurava privilegiar as relações econômicas da Índia com os países em desenvolvimento. Somente a poucas empresas indianas era permitido realizar investimentos diretos no exterior,

e o direcionamento destes investimentos baseava-se em duas premissas: colaboração sul-sul e IED como forma de incentivo às exportações.<sup>17</sup>

Dessa forma, o IED indiano foi fortemente marcado, até o início da década de 1990, pela política governamental de solidariedade entre os países subdesenvolvidos, com vistas a superar o atraso econômico por meio da cooperação entre estes e pelas políticas restritivas aos investimentos de países desenvolvidos. Esta restrição baseava-se na ideologia, base da política econômica dos primeiros líderes pós-independência indiana, de que o atraso econômico dos países subdesenvolvidos devia-se ao colonialismo europeu – no caso indiano, o colonialismo britânico –, que impediu o desenvolvimento industrial das colônias. A ruptura da relação colonial era vista, por líderes como Jawaharlal Nehru, como necessária para superar o subdesenvolvimento, e a forma de realizá-la era por meio de uma política econômica autônoma e nacionalista, cujo objetivo era a construção de uma economia industrial por meio do processo de substituição de importação e da cooperação com os países em iguais condições (Pradhan, 2007; Roy, 2002).

Como consequência dessa abordagem, o controle governamental sobre a economia indiana era extenso e pouca margem de manobra existia para a realização, por parte das empresas, de investimentos no exterior. Às empresas era permitido investir apenas se suas participações, que deveriam ser obrigatoriamente por meio de *joint ventures*, fossem minoritárias. Havia também obrigatoriedade de transferência de tecnologias e treinamento da mão de obra do país destinatário dos investimentos, de modo a não reproduzir a forma de ação, considerada exploradora, das empresas dos países desenvolvidos (Pradhan, 2008).

Além dessas limitações impostas às empresas que desejavam investir no exterior, o governo indiano, por não possuir grandes reservas de divisas, procurava restringir a forma como os investimentos eram feitos, de modo a evitar sangrias nestas reservas. Por este motivo, o governo privilegiava investimentos feitos por meios não monetários, como o fornecimento de máquinas e equipamentos, de forma a evitar a saída de divisas, ao mesmo tempo que favorecia a exportação de produtos do país (Pradhan, 2007).

Esse conjunto de políticas explica, em boa parte, o motivo de a participação dos países em desenvolvimento serem superiores a dos países desenvolvidos na divisão do IED indiano até a década de 1990. Entretanto, a

---

17. Segundo Pradhan e Sohoo (2007): "in the period covering 1970s to 1991, the outward investment by Indian companies usually evoked two types of policy perceptions – (i) such investments are viewed as India's contribution to the 'south-south' cooperation where Indian multinationals are visualized to play a constructive role in the development of host southern regions in nonexploitative and mutually beneficial ways unlike the developed country multinationals and (ii) they are also conceived as a vehicle of promoting Indian exports in the form of Indian-made machinery, raw materials, know-how and consultancy."

abertura econômica mudou drasticamente as diretrizes do desenvolvimento indiano. A competição internacional passou então a pressionar as empresas do país, e estas enxergaram na realização de investimentos no exterior uma forma de enfrentar a concorrência externa em seu próprio país e de aperfeiçoar sua competitividade (Pradhan e Soho 2007, p. 77).

Em 1992, o governo indiano começou a liberar o IDE, facilitando os percursos burocráticos para investimentos empresariais no exterior. O principal documento regulador das atividades das empresas indianas em outros países, o *Guidelines for Indian joint ventures and wholly owned subsidiaries*, de 1995, submetia a política para o IED indiano à realidade advinda da nova política econômica e das mudanças na economia internacional. Segundo o documento:

1.1 *Guidelines for Indian direct investment in Joint Ventures and Wholly Owned Subsidiaries abroad reflect the need for transparency, recognition of global developments, capturing of Indian realities and learning of lessons from the past experience.*

(...)

113 *Thirdly, the Indian realities relate to the new economic policies. These include: strengthening globalisation of Indian economy by allowing the Indian entrepreneurship to go global; being a capital importing country, the need to avoid large capital outflows; visualising the global economic relationship well beyond physical exports; ensuring that Indian industry and business attain strategic positions in certain areas or regional blocs; increasing attention to Joint Ventures Abroad in third countries while finalising bilateral trade and economic relationships and the need for a more dynamic approach towards access to world technology through all means including overseas investment”* (RBI, 1995).

Os governantes estavam conscientes de que uma maior abertura traria benefícios para a competitividade das empresas do país, em um ambiente econômico internacional de grande liberalização dos fluxos internacionais de capitais, e de que os investimentos externos das empresas indianas, além de poder expandir mercados para as exportações (RBI, 1995), expandiria também o mercado para as próprias empresas investidoras e daria a elas capacidade tecnológica para competir em âmbito mundial (Pradhan, 2007).

Ao longo do tempo, várias medidas foram tomadas e revisões foram feitas nos regulamentos relacionados ao IED, e a legislação indiana procurava privilegiar os países do sul da Ásia neste processo.

As diretrizes de 1995 deram origem a algumas regras para o IED que mudaram substancialmente os regulamentos, implementando a *via automática* para os investimentos:

- que não fossem superiores a: *i*) US\$ 30 milhões para investimentos feitos nos países da SAARC e em Mianmar; *ii*) Rs. 120 crores<sup>18</sup> para investimentos em Butão e Nepal; e *iii*) US\$ 15 milhões em outros países; e
- cujo montante não ultrapassasse 25% da exportação média anual sobre as receitas em moedas estrangeiras da empresa investidora nos três anos precedentes – não aplicável a investimentos em rúpia no Nepal e no Butão e em investimentos feitos por companhias indianas de *software*. Além disso, regras especiais foram criadas para o setor de *software*, demonstrando uma política privilegiada para este setor (RBI, 1995).

Nas duas décadas seguintes, essas regras foram constantemente ampliadas, no sentido de maior flexibilização dos procedimentos, de modo a dar maior liberdade de ação para as empresas e indivíduos investidores. Assim, a via automática para os investimentos diretos indianos expandiu-se. No início dos anos 2000, a via automática era liberada para empresas cujos investimentos pretendidos alcançassem até 20% do patrimônio líquido do investidor. Este valor foi ampliado para 50% em 2001-2002 e, depois de sucessivos aumentos anuais, para 400% em 2007 (Pradhan, 2007; RBI, 2009).

Outro fator importante foi a ampliação da porcentagem que era permitida para a utilização dos fundos em Global Deposit Receipt (GDR) e American Deposit Receipt (ADR), que passou a permitir no biênio 2001-2002 que 100% do valor de fundos denominados nestes certificados pudessem ser convertidos em ações de empresas estrangeiras, quando a regra anterior permitia que apenas 50% pudesse ser convertido.

A política do governo indiano para os investidores nacionais que queiram empreender no exterior pode ser resumida, atualmente, em quatro tipos (Índia, [s.d.]).

- 1) Via automática: as empresas indianas podem investir até 400% do seu patrimônio líquido em um ano sem a prévia autorização das autoridades governamentais.
- 2) Via automática de ADR/GDR: as companhias indianas podem utilizar livremente até 100% dos seus certificados de depósitos americanos e globais (ADR/GDR), sem nenhum limite monetário, tendo apenas a obrigação de informar posteriormente ao Banco Central da Índia.
- 3) Via automática para troca de ADR/GDR por ações: neste procedimento, as empresas indianas podem trocar livremente suas emissões de ADR/GDR por aquisições no exterior apenas na mesma atividade/setor principal

---

18. O crore é uma unidade de medida comum no sul da Ásia, e 1 crore equivale a 10 bilhões de rúpias, a moeda nacional da Índia.



em que atua na Índia, tendo, entretanto, que reportar posteriormente ao Banco Central da Índia.

- 4) Via normal: as propostas que não se encaixam nas vias automáticas dos itens 1, 2 e 3 necessitam de autorização especial das autoridades governamentais.

Dessa forma, durante as duas décadas que se seguiram à abertura promovida na economia do país a partir de 1991, o governo indiano procurou expandir os investimentos diretos no exterior e consolidar a abertura econômica de forma que as empresas do país (estatais ou privadas) pudessem alcançar altos níveis de competitividade global. Este objetivo pode-se dizer que foi razoavelmente alcançado, com o crescimento do IED indiano e a maior presença de empresas do país entre as grandes multinacionais de países em desenvolvimento.<sup>19</sup>

Em relação aos investimentos recebidos pela Índia e à política do governo para a atração de investimentos, deve-se notar o caráter universalista desta política, que, exceto pelo tratamento privilegiado a cidadãos e empresas de Butão e Nepal, não privilegia nenhum país ou região.

O processo gradual de abertura econômica da Índia permitiu, assim como no caso dos investimentos indianos no exterior, uma constante flexibilização das regras e facilitação burocrática para as empresas que quiserem investir no país. Consciente da necessidade de IED para o aprimoramento da economia do país, o governo da Índia consolidou as regras de investimentos nos termos a seguir (Índia, 2013).

- 1) Via automática: as empresas podem investir sem a necessidade de estabelecer subsidiária com participação entre 49% e 100%, a depender do setor, tendo apenas a obrigação de notificar ao Reserve Bank of India (RBI). Esta via abrange a grande maioria dos setores.
- 2) Em setores estratégicos nos quais são proibidos investimentos privados – energia atômica, ferrovia etc. – e alguns setores com legislação local específica – loterias, jogos e apostas, consórcio (*chit funds*), companhias de benefício mútuo (*nidhi companies*), entre outros – não são permitidos investimentos estrangeiros.
- 3) Via governamental: em um grupo de setores não cobertos pelos dois itens anteriores – por exemplo, a indústria indiana de defesa, alguns minérios estratégicos etc. –, é necessária a permissão de órgãos do governo para que o IED se concretize.

Além do processo de facilitação, o governo indiano tem adotado políticas de promoção ao investimento no país. Uma destas políticas é a criação de zonas

---

19. Para uma análise mais detalhada das empresas indianas no exterior, ver Pradhan e Sohoo (2007) e Ipea (2012).

econômicas especiais, que, visando à atração de investimentos destinados à produção de bens para exportação, isenta as empresas investidoras de impostos de exportação e importação.

Nesse contexto, as políticas de IED da Índia para o investidor do sul da Ásia também têm sido flexibilizadas no sentido de permitir a entrada de investidores de países do entorno que antes não podiam investir na Índia. Desta forma, a partir de 2012, foi dada permissão para residentes no Paquistão investirem na Índia. Da mesma forma, a partir de 2006 e de 2007, foram permitidos investimentos de residentes do Sri Lanka e de Bangladesh respectivamente (Mehdudia, 2012).

Vale notar, entretanto, que, em 2013, a legislação indiana somente permite investimentos de cidadãos ou empresas incorporadas de Bangladesh e Paquistão sob a via governamental. Além disso, investimentos paquistaneses são proibidos no setor espacial, no de defesa e no de energia atômica (Índia, 2013).

Por seu lado, cidadãos e empresas de Nepal e Butão gozam de privilégios especiais frente a cidadãos e empresas de outros países. Segundo a legislação indiana, os nepaleses e butaneses gozam, para fins de investimento direto estrangeiro, de *status* idêntico ao de cidadãos indianos não residentes na Índia (Índia, 2013).

Dessa forma, durante as últimas duas décadas, houve uma ação deliberada do governo da Índia para abarcar os países do seu entorno na expansão das empresas do país e em um maior intercâmbio econômico entre eles, seja por meio de privilégios especiais, seja pela distensão das relações bilaterais.

No entanto, as limitações existentes no desenvolvimento econômico dos países da região e nas relações políticas entre eles, em especial entre a Índia e o Paquistão, têm constituído grandes empecilhos para a integração econômica do sul da Ásia. Nesse sentido, os passos recentemente dados para a distensão entre os dois grandes países da região e a redução dos conflitos domésticos – que, à exceção dos conflitos no Afeganistão, têm sido bastante atenuados a partir da segunda metade dos anos 2000 – podem aumentar a perspectiva de uma maior integração econômica da região sul-asiática sob a liderança indiana (IPCS e KAS, 2012).

## 6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Neste capítulo, procurou-se apresentar e analisar as relações de investimento direto entre a Índia e os países do sul da Ásia. Inicialmente apresentou-se um quadro geral da economia indiana e as transformações por que passou a política de inserção econômica externa do país tocada pelos seus governantes a partir dos anos 1990.

Foi visto que, apesar de ter ampliado sua inserção na economia mundial, a Índia ainda possui uma relação de pouca integração com os países vizinhos ao seu território. Desta forma, ao se apresentarem as causas desta baixa integração,

constatou-se que a animosidade histórica entre a Índia e o Paquistão, os conflitos políticos domésticos em vários países do sul da Ásia, a guerra no Afeganistão e o baixo grau de desenvolvimento econômico e social são as principais causas da pouca atratividade das economias locais para o IED e do baixo grau de integração econômica entre os países da região.

Assim, mesmo que a Índia tenha privilegiado os países da SAARC em seu processo de abertura econômica, não houve, até o momento, ambiente econômico e político para que essa política se tornasse efetiva. A abertura indiana colaborou para uma maior inserção de suas empresas em alguns países menores, como Nepal, Butão e Sri Lanka, mas as manteve fora da segunda maior economia da região, o Paquistão.

Com uma possível relação menos conflituosa entre a Índia e o Paquistão, as relações econômicas entre os países do sul da Ásia podem entrar em uma nova e mais promissora era de integração. Para isso, além de reduzir a animosidade entre os dois maiores países da região, a direção para uma maior estabilidade na política doméstica dos países, com a redução dos conflitos internos, como tem sido verificado nos últimos anos (IPCS e KAS, 2012), a liberação, feita pela Índia, dos fluxos de investimento entre os dois países pode ter um papel de grande importância.

Nesse novo contexto, e considerando o seu atual nível de desenvolvimento econômico e as altas taxas de crescimento do seu PIB, que já duram mais de vinte anos, a Índia pode vir a ser o principal motor do crescimento econômico e da integração regional no sul da Ásia.

## REFERÊNCIAS

AHN, S.-J.; GRACZYK, D. **Understanding energy challenges in India: policies, players and issues**. Paris: IEA, 2012.

ALAM, K. Incoming funds: huge Indian investment in Pakistan's bourses expected. **The express tribune**, Islamabad, 31 Aug. 2012.

ATHUKORALA, P. **Intra-regional FDI and economic integration in South Asia: trends, patterns and prospects**. Canberra: Crawford School of Economics, 2013. (Working Paper n. 5). Disponível em: <<http://goo.gl/7DkBAw>>.

BANGLADESH expects \$7-9 bn investment by Indian power cos. **Hindustan times**, New Delhi, 4 Mar. 2012.

BÉNASSY-QUÉRÉ; A.; COUPET, M.; MAYER, T. Institutional determinants of Foreign Direct Investment. **The world economy**, v. 30, n. 5, p. 764-782, 2007.

BHATTA, C. D. Regional integration and peace in South Asia: an analysis. **Peace conflict and development**, Bradford, n. 5, July 2004. Disponível em: <<http://goo.gl/MvRW2B>>.

DBR – DEUTSCHE BANK REASEARCH. **The middle class in India: issues and opportunities**. Frankfurt: DBR, 15 Feb. 2010.

DELINIĆ, T. SAARC: 25 years of regional integration in South Asia. **KAS international reports**, Berlin, n. 2, July 2011. Disponível em: <<http://goo.gl/G4nrVV>>.

DUNNING, J. H.; LUNDAN, M. S. **Multinational enterprises and the global economy**. 2<sup>nd</sup> ed. Cheltenham; Northampton: Edward Elgar, 2008.

DUTTA, P. **India-Bangladesh relations: issues, problems and recent developments**. New Delhi: IPCS, Sept. 2010. Disponível em: <<http://goo.gl/9A7OoR>>.

FMI – FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL. **World economic outlook database**. Washington: FMI, out. 2013. Disponível em: <<http://goo.gl/KVa55F>>. Acesso em: nov. 2013.

FUTEHALLY, I.; BHATT, S. **Cost of conflict between India and Pakistan**. Mumbai: Strategic Foresight Group, 2004.

GANGULY, S. **India's foreign policy: retrospect and prospect**. In: CONFERÊNCIA NACIONAL DE POLÍTICA EXTERNA E POLÍTICA INTERNACIONAL, 3. Brasília: FUNAG; Ipri, 2008. Disponível em: <<http://goo.gl/6E7E4c>>.

GO, D. S.; MITRA, P. Trade liberalization, fiscal adjustment and exchange rate policy in India. In: RANIS, G.; RAUT, L. K. **Trade, growth and development**. Philadelphia: Elsevier, 1999. c. 12, p. 229-271.

INDIA. Ministry of Commerce and Industry. **Consolidated FDI policy**. New Delhi: Ministry of Commerce and Industry, 5 Apr. 2013. Disponível em: <<http://goo.gl/heG3Fs>>.

\_\_\_\_\_. Ministry of External Affairs. **India and Afghanistan: a development partnership**. New Delhi: MEA, 2008. Disponível em: <<http://goo.gl/i9HtXw>>.

\_\_\_\_\_. Ministry of Finance. **Routes for overseas investment**. New Delhi: Ministry of Finance [s.d.]. Disponível em: <<http://goo.gl/yEv5jn>>.

HUSAIN, I. **Prospects and challenges for increasing India-Pakistan trade**. Washington: Atlantic Council, Nov. 2011.

IBT – INTERNATIONAL BUSINESS TIMES. India's share in global outsourcing market rises to 55 pct in 2010, says Nasscom. **IBT**, 3 Feb. 2011. Disponível em: <<http://goo.gl/LL2Hpe>>.

INDIA, China battle over Afghan wealth. **The national**, Kabul, 6 Apr. 2012. Disponível em: <<http://goo.gl/gMscf0>>.

IPCS – INSTITUTE FOR PEACE AND CONFLICTS STUDIES; KAS – KONRAD ADENAUER STIFTUNG. **Armed conflicts in South Asia 2012** – Sixth Annual Conference. New Delhi, 1-2 Mar. 2012. Disponível em: <<http://goo.gl/eu7MGA>>.

IPEA – INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. A internacionalização das empresas indianas. **Comunicados do Ipea**, n. 141, 29 mar. 2012. Disponível em: <<http://goo.gl/E1UYry>>.

JHA, G. M. *et al.* Determinants of FDI in South Asia. **International research journal of social sciences**, v. 2, n. 1, p. 1-6, Jan. 2013.

KHAN, H. R. **Outward Indian FDI**: recent trends and emerging issues. Mumbai: Reserve Bank of India, Mar. 2012. Disponível em: <<http://goo.gl/8hKPVe>>.

KHER, P. **Political economy of regional integration in South Asia**. Geneva: UNCTAD, Oct. 2012. (Background Paper n. RVC 5). Disponível em: <<http://goo.gl/hNBGZh>>.

MATHUR, S. K. Indian information technology industry: past, present and future and a tool for national development. **Journal of theoretical and applied information technology**, v. 2, n. 2, 2006.

MAZUMDAR, S. Growth and structural changes in output in India since independence: a study report. *In*: ISID – INSTITUTE FOR STUDIES IN INDUSTRIAL DEVELOPMENT. **Structural changes, industrial and employment in the Indian economy**: macro-economic implications of emerging pattern. New Delhi: ISID, 2010.

MEHDUDIA, S. Now, Pakistanis can invest in India. **The Hindu**, New Delhi, Aug. 2012.

MGI – MCKINSEY GLOBAL INSTITUTE. **The bird of gold**: the rise of Indian's consumer market. San Francisco: McKinsey & Company, May 2007.

NAJAFIZADA, E. Afghanistan Awards Indian Group Hajigak Iron-Ore Mining Rights. **Bloomberg**, 28 Nov. 2011. Disponível em: <<http://goo.gl/j7800P>>.

OLIVEIRA, I. T. M.; LEÃO, R. P. F.; CHERNAVSKY, E. A inserção no comércio internacional do Brasil, da Índia e da China (BIC): notas acerca do comércio exterior e política comercial. *In*: BAUMANN, R. **O Brasil e os demais BRICs**: Comércio e política. Brasília: Cepal; Ipea, 2010.

OMC – ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO. **Duty Free Tariff Preference (DFTPI-LDC) Scheme announced by India for Least Developed Countries (LDCs)**. Genebra: OMC, 2012. Disponível em: <<http://goo.gl/kfYPEy>>.

\_\_\_\_\_. **Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS)**. Genebra: OMC, 2013. Disponível em: <<http://goo.gl/h7ms8L>>. Acesso em: 6 nov. 2013.

PNUD – PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO. **Ranking IDH global 2012**. Brasília: PNUD, 2012. Disponível em: <<http://goo.gl/lo02Rm>>.

PRADHAN, J. P. **Growth of Indian Multinational in the world economy: implications for development**. New Delhi: ISID, Mar. 2007. (Working Paper n. 4).

\_\_\_\_\_. Rise of Indian outward FDI: what implications does it hold for host developing countries? **Revista Economía: teoría y práctica**, n. 29, p. 9-49, jul./dic. 2008.

PRADHAN, J. P.; SAHOO, M. K. Outward foreign direct investment by small medium-size enterprises from India. *In*: UNCTAD – UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. **Global players from emerging markets: strengthening enterprise competitiveness through outward investment**. New York; Geneva: United Nations, 2007.

RBI – RESERVE BANK OF INDIA. **Guidelines for Indian direct investment in joint ventures and wholly owned subsidiaries abroad**. New Delhi: RBI, 31 May. 1995. Disponível em: <<http://goo.gl/ik4nlG>>.

\_\_\_\_\_. **Annual report 2006-07**. New Delhi: RBI, Aug. 2007. Disponível em: <<http://goo.gl/JGku1b>>.

\_\_\_\_\_. **Annual report 2007-08**. New Delhi: RBI, Aug. 2008. Disponível em: <<http://goo.gl/RhlHMO>>.

\_\_\_\_\_. Indian investment abroad in joint ventures and wholly owned subsidiaries: 2008-2009. **Monthly Bulletin**, Mumbai, July 2009. Disponível em: <<http://goo.gl/u8ZSjK>>.

ROY, T. Economic History and Modern India: redefining the link. **Journal of economic perspectives**, v. 16, n. 3, p. 109-130, summer 2002.

SAARC – SOUTH ASIA ASSOCIATION FOR REGIONAL COOPERATION. **Charter of the South Asian Association for Regional Cooperation**. Dhaka: SAARC, Dec. 1985. Disponível em: <<http://goo.gl/ZTmCKF>>.

\_\_\_\_\_. **SAARC Preferential Trading Arrangement (Sapta)**. Dhaka: SAARC, 11 Apr. 1993.

\_\_\_\_\_. **Agreement on South Asia Free Trade Area (Safta)**. Islamabad: SAARC, 6 Jan. 2004.

SAMARAJIVA, R; HERATH, P. **1.2 trillion dollar GDP, 1.1 billion people: how best can we grow with India?** Sri Lanka: LIRNEasia, 2008. Disponível em: <<http://goo.gl/cQRNTB>>.

SOUZA, A. M. **A cooperação para o desenvolvimento da Índia e da China.** Brasília: Ipea, 2013. No prelo.

TARZI, A. Afghanistan: Kabul's India ties worry Pakistan. **Radio Free Europe; Radio Liberty**, Washington, 16 Apr. 2006. Disponível em: <<http://goo.gl/CwluDO>>.

UN – UNITED NATIONS. **List of least developed countries.** Geneva: United Nations, 2010. Disponível em: <<http://goo.gl/zzzS8F>>.

UNCTAD – UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. **Word Investment Report 2009: transnational corporations, agricultural production and development.** New York; Geneva: United Nations, 2009.

\_\_\_\_\_. **The least developed countries report 2012: harnessing remittances and diaspora knowledge to build productive capacities.** Geneva: United Nations, 2012. Disponível em: <<http://goo.gl/FzWPr1>>.

\_\_\_\_\_. **Country-specific Lists of Bilateral Investment Treaties.** Geneva: United Nations, 1<sup>st</sup> July 2013. Disponível em: <<http://goo.gl/kkJ58z>>. Acesso em: 4 nov. 2013.

WILLIAMS, M. India formally allows foreign investment from Pakistan. **Reuters**, New Delhi, 1<sup>st</sup> Aug. 2012.

WORLD BANK. **Gross domestic product 2012, PPP.** Washington: World Bank, Sept. 2013.

WORLD BANK; IFC – INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION. **Doing business 2013: smarter regulations for small and medium-size enterprises.** 10<sup>th</sup> ed. Washington: World Bank, 2013.





## AS RELAÇÕES DE INVESTIMENTO DIRETO ENTRE A CHINA E OS PAÍSES DE SEU ENTORNO

André Gustavo de Miranda Pineli Alves<sup>1</sup>

### 1 INTRODUÇÃO

O objetivo deste capítulo é investigar as relações de investimento direto que envolvem a China e os países do Leste e do Sudeste da Ásia.<sup>2</sup> O continente asiático, principalmente sua metade oriental, tem passado por crescente integração e interdependência entre as economias nacionais. Esta é a única região do mundo que abarca um conjunto de economias em estágios tão diversos de desenvolvimento. No topo da hierarquia encontra-se o Japão, uma economia industrializada já madura, ao qual se seguem Cingapura, Coreia do Sul, Hong Kong e Taiwan, países que se industrializaram entre as décadas de 1960 e 1980<sup>3</sup> e cujos níveis de produto interno bruto (PIB) *per capita* já os credenciam para o clube dos países desenvolvidos. Logo abaixo vêm as economias emergentes de renda média, como Malásia, Tailândia, Indonésia e Filipinas, que começaram a se integrar às cadeias produtivas regionais a partir dos anos 1980, quando ficaram conhecidos como os *tigres asiáticos*.<sup>4</sup> Finalmente, no estágio mais baixo encontram-se economias que só recentemente iniciaram seu processo de integração, ainda muito dependentes da exploração de mão de obra barata, como Camboja, Laos, Mianmar e Vietnã.<sup>5</sup> A China, por seu tamanho colossal e pelas características de seu processo controlado de abertura econômica, possui fortes contrastes regionais, com áreas bastante avançadas como Pequim, Xangai e Shenzhen convivendo com outras ainda em estágios iniciais de desenvolvimento, como o Tibete.

1. Técnico de Planejamento e Pesquisa da Diretoria de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais (Dinte) do Ipea.

2. Por motivo de simplificação textual, Hong Kong, Macau e Taiwan serão tratados, ao longo deste trabalho, como países. Os dois primeiros são, desde 1997 e 1999, respectivamente, regiões administrativas especiais (RAEs) da China sob o regime de “um país, dois sistemas”. O *status* de Taiwan, por sua vez, é controverso. Embora a China considere Taiwan uma província rebelde sua – o não reconhecimento deste como Estado soberano é uma exigência da China para manter relações diplomáticas com qualquer país –, Taiwan possui relações diplomáticas com 23 países-membros da Organização das Nações Unidas (ONU). Além disso, os três são membros efetivos da Organização Mundial do Comércio (OMC) e têm suas estatísticas divulgadas separadamente das da China por organismos multilaterais como a Conferências das Nações Unidas para Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD) e o Fundo Monetário Internacional (FMI).

3. Cingapura, Coreia do Sul, Hong Kong e Taiwan ficaram conhecidos nos anos 1980 como *new industrialized countries* (NICs), termo pelo qual são referidos, conjuntamente, neste trabalho.

4. Esses países são referidos conjuntamente como *tigres* neste trabalho.

5. Esses países são referidos conjuntamente, neste trabalho, como os países de menor desenvolvimento relativo da Associação de Nações do Sudeste Asiático (*Association of Southeast Asian Nations – ASEAN*). Esta é integrada por estes quatro países, pelos quatro *tigres* e por Brunei e Cingapura, dois países de alto PIB *per capita*.

O foco da análise recai sobre a evolução do investimento direto mútuo entre 2000 e 2012. Contudo, devido à relevância histórica do processo de abertura e de integração da China à economia mundial, alguns de seus episódios fundamentais desde 1978 são também abordados.

Quanto aos dados, foi dada preferência às bases que permitem algum tipo de comparação entre países, como aquelas disponibilizadas pela Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD) e pelo Fundo Monetário Internacional (FMI). Porém, em virtude das limitações das informações compiladas por tais fontes, estas foram complementadas por estatísticas divulgadas por bancos centrais, ministérios e órgãos de estatística nacionais, além de pesquisas e bancos de dados de investimentos de empresas transnacionais (ETNs) com sede na região.<sup>6</sup>

O capítulo está organizado em seis seções, além desta breve introdução. A seção 2 discorre sobre o modelo *gansos voadores* de desenvolvimento econômico e a função nele representada pelo investimento direto estrangeiro (IDE). A seção 3 apresenta um panorama geral do IDE recebido, assim como o realizado, pelos países do Leste e do Sudeste Asiáticos. A seção 4 discute os determinantes do IDE nesses países, ressaltando a importância dos fatores institucionais como elementos explicativos da capacidade de atração de IDE da região. A seção 5 aborda os investimentos dos países do Leste e do Sudeste asiáticos na China, analisando de forma detalhada os casos de Hong Kong, Taiwan, Coreia do Sul e Japão. Os investimentos chineses nos países da região são objeto da seção 6. Para encerrar, a seção 7 apresenta as considerações finais do trabalho.

## 2 O MODELO “GANSOS VOADORES” DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Kaname Akamatsu propôs o modelo *gansos voadores* (*flying geese*) de desenvolvimento econômico em dois artigos publicados na década de 1930 (Akamatsu, 1935; 1937). Todavia, devido ao fato de estes terem sido escritos em japonês, o modelo foi ignorado no Ocidente até os anos 1960, quando Akamatsu e alguns discípulos finalmente o abordaram em trabalhos publicados em inglês (Akamatsu, 1961; 1962; Kojima, 1960).<sup>7</sup>

A versão original do modelo, baseada na experiência de industrialização do Japão, almejou explicar o processo de *catching up* de economias de desenvolvimento retardatário, partindo do estágio de importador, passando à produção doméstica, até alcançar o *status* de exportador de um bem. Em termos gráficos, esse processo evolutivo possui aparência similar à formação de V invertido do voo de gansos selvagens, daí o nome associado ao modelo. Estudos empíricos conduzidos por Akamatsu verificaram que o mesmo padrão se repetiu, no Japão, em diversas indústrias, tanto de bens de consumo como de bens intermediários e de capital (Kojima, 2000).

6. Neste trabalho, o termo *região* refere-se ao Leste e Sudeste da Ásia.

7. Conforme Kojima (2000, p. 377), nos artigos originais em japonês Akamatsu utilizou a expressão *Ganko-Keitai*, que em seu artigo em inglês de 1961 foi traduzido como *wild-geese-flying pattern*.

## 2.1 O papel do investimento direto estrangeiro

No período posterior à Segunda Guerra Mundial, o modelo de Akamatsu ganhou uma dimensão internacional, que buscou explicar o modo pelo qual o padrão *gansos voadores* é transmitido de uma economia em estágio mais avançado de desenvolvimento – chamado de *ganso líder* – para os demais gansos.

Basicamente, a extensão do modelo prevê que a produção e a exportação de um produto pelo ganso líder – no início, bens de consumo intensivos em mão de obra, como roupas e calçados e, posteriormente, bens intensivos em capital e/ou conhecimento – crescem até o ponto em que o aumento dos salários começa a drenar suas vantagens comparativas. A partir deste ponto, abre-se a possibilidade de algum ganso seguidor enveredar para a produção deste bem, uma vez que possui custos de mão de obra mais baixos. Esta produção será facilitada se as firmas do ganso líder transferirem capital, tecnologia e habilidades administrativas para o ganso seguidor.

Kojima (2000) identifica neste tipo de IDE um viés pró-comércio (*pro-trade oriented FDI*). A característica definidora deste IDE é que este é realizado por uma firma de um país *a* onde a indústria *x* encontra-se comparativamente em desvantagem – devido ao aumento de custos –, em um país *b* onde a mesma indústria possui vantagens comparativas. Desta forma, o IDE contribui para aumentar a produtividade em ambos os países – uma vez que o país *a* pode deslocar seus fatores de produção antes empregados na indústria *x* para a indústria *y*, mais intensiva em capital e/ou conhecimento –, reforçando suas vantagens comparativas. Parte da produção da indústria *x* do país *b* passa a ser exportada para o país *a* que, por seu turno, exporta para o país *b* bens nos quais possui vantagens comparativas – bens de capital, por exemplo. De acordo com Kojima:

À medida que este tipo de IDE é promovido, um estímulo de industrialização ao estilo gansos voadores é transmitido sequencialmente do ganso líder para o ganso seguidor, trazendo consigo mais comércio e crescimento econômico. Isso não é nada mais do que o “crescimento liderado” pelo IDE das economias regionais, o que constitui um motivo primordial para arquitetar a integração regional. Além disso, o IDE gera substanciais efeitos [de] transbordamento. Subsidiárias de firmas estrangeiras suscitam, por meio de ligações a montante e a jusante, novas indústrias e empregos. Contribuem para o desenvolvimento do empreendedorismo local e de habilidades técnicas e gerenciais. Aprimoram a qualidade da mão de obra por meio de treinamento e formação. Definitivamente, o IDE induz “reformas” nos métodos de produção, nos sistemas de contratação de mão de obra, na administração dos negócios e mesmo nas leis e nas organizações políticas. Estas reformas são as mais essenciais para se subir os degraus da escada do desenvolvimento (Kojima, 2000, p. 383).

Na mesma linha, UNCTAD (1995, p. 258) assevera que,

de acordo com este paradigma [dos gansos voadores], um grupo de economias avança em conjunto por causa das interações mútuas entre os países por meio de efeitos-demonstração, aprendizado e emulação, sendo os mecanismos de transmissão os fluxos de pessoas, o comércio de bens e serviços, os fluxos de IDE, de tecnologia e de outros ativos relacionados às ETNs.

UNCTAD (1995, p. 260) salienta que o processo de transferência típico do modelo dos gansos voadores requer que os países envolvidos estejam em distintos estágios de desenvolvimento, que se traduzam em diferenciais de custos de produção. Quanto maior a heterogeneidade, maior o espaço para as ETNs explorarem seus ativos tangíveis e intangíveis em variadas localidades, com diferentes dotações de fatores e custos. É também necessário, para que o modelo tenha prosseguimento, que os países sejam capazes de se reestruturar continuamente – ou seja, uma vez atingido certo grau de desenvolvimento, deve-se deslocar as atividades menos produtivas para o exterior.

Uma nova extensão do modelo original de Akamatsu foi introduzida no início dos anos 1970. A “teoria da especialização combinada” (*theory of agreed specialization*) surgiu do reconhecimento de que, ao longo do processo de *catching up*, as estruturas de produção e de exportação dos países tendem a convergir para padrões similares. Deste modo, para evitar conflitos comerciais, mas ao mesmo tempo auferir os ganhos advindos da especialização, os países “entrariam em acordo” sobre quais bens cada um iria produzir. Com isso, o comércio passaria a ser, crescentemente, intraindústria, em vez de entre indústrias hierarquicamente distintas, e os fluxos de IDE tenderiam a acompanhar este novo padrão de especialização (Kojima, 2000).

## 2.2 Verificação empírica do modelo

Kojima (2000) cita diversos estudos empíricos que confirmariam a ocorrência de um padrão de desenvolvimento ao estilo gansos voadores nos países do Leste e do Sudeste asiáticos. Além disso, trabalhos mencionados por ele indicam que o aumento dos fluxos de IDE entre os países do Leste e do Sudeste Asiáticos, desde os anos 1950, está relacionado ao aumento do comércio entre estes países, o que corroboraria sua hipótese de que o IDE intrarregional é pró-comércio.

Em diversas cadeias produtivas, como a têxtil/vestuário e a de eletrônicos de consumo, repetiu-se o padrão de transmissão do ganso líder, o Japão, inicialmente para o primeiro grupo de seguidores, os NICs, depois para os tigres, a China e, mais recentemente, para os países de menor desenvolvimento relativo da Associação de Nações do Sudeste Asiático (ASEAN), começando por atividades mais intensivas

em mão de obra, como a montagem de produtos finais, e escalando nas cadeias de valor até a produção de bens intensivos em capital e/ou conhecimento, estágio o qual apenas alguns países atingiram.<sup>8</sup>

### 3 UM PANORAMA DO INVESTIMENTO DIRETO NO LESTE E NO SUDESTE DA ÁSIA

Esta seção apresenta os fluxos e os estoques de IDE dos países do Leste e do Sudeste Asiáticos com base em informações disponibilizadas por órgãos multilaterais como a UNCTAD e o FMI. As informações da UNCTAD fazem parte do banco de dados do *World Investment Report*, enquanto as do FMI são oriundas da *Coordinated Direct Investment Survey*, pesquisa que serve de base para a apuração da posição internacional de investimento dos países membros.

Deve-se destacar, desde já, que existem diferenças substanciais entre as duas fontes. O FMI, por exemplo, reporta estoque de IDE de US\$ 1.907 bilhões na China em 2011, enquanto a UNCTAD informa US\$ 712 bilhões. Para outros países existem também diferenças, mas essas são consideravelmente menores do que no caso da China. A grande discrepância, no caso da China, provavelmente se deve a dois motivos: em primeiro lugar, as fontes originais dos dados são distintas – a UNCTAD usa dados do Ministério do Comércio (MOFCOM), enquanto o FMI usa dados da Administração Estatal de Moeda Estrangeira (Safe); em segundo lugar, os dados do MOFCOM correspondem a fluxos acumulados em valores nominais, enquanto os da Safe são estoques avaliados a preços de mercado.

Neste trabalho, dar-se-á preferência aos dados da UNCTAD quando se tratarem de valores agregados, pois estes cobrem praticamente todos os países membros das Nações Unidas e abrangem um período muito mais amplo do que os do FMI. Os dados da UNCTAD, no entanto, não permitem visualizar as relações bilaterais entre os países, o que só é possível por meio daqueles divulgados pelo FMI, que cobrem apenas parte de seus membros e estão disponíveis apenas a partir de 2009, além de se restringirem apenas a estoques.

#### 3.1 Estoques de investimento direto estrangeiro

Entre 2000 e 2012, o estoque de IDE no mundo aumentou pouco mais de três vezes, em termos nominais, passando de US\$ 7,5 trilhões para US\$ 22,8 trilhões. Neste período, o estoque de IDE nos países do Leste e do Sudeste da Ásia aumentou 279%, saltando de US\$ 1,06 trilhão para US\$ 4,02 trilhões, o que fez com que a participação da região no total mundial subisse de 14,1% para 17,6%.

---

8. O processo evolutivo envolvendo o Japão, a Coreia do Sul e Taiwan nas cadeias produtivas eletrônica e têxtil/vestuário são abordados por UNCTAD (1995).

TABELA 1  
**Estoque de investimento direto estrangeiro (1990-2012)**  
 (Em US\$ milhões, a preços e taxas de câmbio correntes)

País	1990	2000	2005	2010	2012	Variação (em %) 2012/2000	Participação (em %) 2012			
							Mundo	Leste e Sudeste Asiático	Leste e Sudeste Asiático em desenvolvimento	Leste e Sudeste Asiático em desenvolvimento exceto China
Brunei	33	3.868	9.223	11.244	13.302	244	0,06	0,33	0,90	2,04
Camboja	38	1.580	2.471	5.958	8.413	433	0,04	0,21	0,57	1,29
China	20.691	193.348	272.094	587.817	832.882	331	3,65	20,73	56,11	-
Cingapura	30.468	110.570	229.462	593.593	682.396	517	2,99	16,99	-	-
Coreia do Norte	572	1.044	1.429	1.475	1.610	54	0,01	0,04	0,11	0,25
Coreia do Sul	5.186	43.740	104.880	134.230	147.230	237	0,65	3,66	-	-
Filipinas	3.268	13.762	14.978	25.896	31.027	125	0,14	0,77	2,09	4,76
Hong Kong	201.653	491.923	568.711	1.162.625	1.422.375	189	6,24	35,40	-	-
Indonésia	8.732	25.060	41.187	160.735	205.656	721	0,90	5,12	13,85	31,56
Japão	9.850	50.322	100.899	214.880	205.361	308	0,90	5,11	-	-
Laos	13	588	681	1.888	2.483	322	0,01	0,06	0,17	0,38
Macau	2.809	2.801	5.038	13.603	16.353	484	0,07	0,41	-	-
Malásia	10.318	52.747	44.460	101.620	132.400	151	0,58	3,30	8,92	20,32
Mianmar	281	3.211	4.686	8.752	11.910	271	0,05	0,30	0,80	1,83
Mongólia	0	182	734	4.949	13.151	7.143	0,06	0,33	0,89	2,02
Tailândia	8.242	31.118	62.833	142.498	159.125	411	0,70	3,96	10,72	24,42
Taiwan	9.735	19.521	43.175	64.203	59.359	204	0,26	1,48	-	-
Vietnã	243	14.739	22.453	56.732	72.530	392	0,32	1,81	4,89	11,13
Total Leste e Sudeste Asiático	312.131	1.060.126	1.529.393	3.292.698	4.017.563	279	17,61	-	-	-
Total Leste e Sudeste Asiático em desenvolvimento	52.431	341.248	477.229	1.109.564	1.484.489	335	6,51	36,95	-	-
Total Leste e Sudeste Asiático em desenvolvimento exceto China	31.741	147.900	205.135	521.747	651.607	341	2,86	16,22	43,89	-
Mundo	2.078.267	7.511.311	11.673.845	20.380.267	22.812.680	204	-	-	-	-

Fonte: Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD). Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org>>. Acesso em: 30/7/2013.

Elaboração do autor.

Obs.: Leste e Sudeste Asiático em desenvolvimento exclui Cingapura, Coreia do Sul, Hong Kong, Japão, Macau e Taiwan.

Na região, o incremento foi mais pronunciado entre os países em desenvolvimento, 335% em doze anos, com o estoque de IDE saltando de US\$ 341 bilhões para US\$ 1,48 trilhão. Porém, diversamente do senso comum, se a China for excluída deste grupo, o aumento revela-se ainda maior, 341%, de US\$ 148 bilhões para US\$ 652 bilhões.

Em 2012, o país com maior estoque de IDE era Hong Kong, com US\$ 1,42 trilhão, seguido pela China, com US\$ 833 bilhões, e Cingapura, com US\$ 682 bilhões. Na sequência, aparece um grupo intermediário, composto por Indonésia, Japão, Tailândia, Coreia do Sul e Malásia, com estoques na faixa de US\$ 100 bilhões

a US\$ 200 bilhões – na realidade, um pouco acima, nos casos dos dois primeiros. Os demais países da região possuíam estoques de IDE inferiores a US\$ 100 bilhões em 2012 – alguns deles, como Camboja, Laos, Mongólia e Mianmar, tinham menos de US\$ 20 bilhões.<sup>9</sup>

Contudo, alguns dos países com menores estoques em 2012 estão entre aqueles que apresentaram maiores taxas de crescimento neste indicador nos doze anos anteriores. A Mongólia lidera esse *ranking*, com incremento de 7.143%, o que obviamente só foi possível devido ao estoque inicial muito baixo. Entre os países com maiores variações estão também Indonésia, com 721%; Cingapura, com 517%; Macau, com 484; Camboja, 433%; e Tailândia, com 411%. Já no grupo de países cuja evolução do estoque de IDE ficou abaixo da média regional estão Coreia do Norte, com 54% de aumento; Filipinas, com 125%; Malásia, com 151%; e Hong Kong, com 189%.

Quando se analisam os estoques de IDE em termos *per capita* ou como proporção do PIB, nota-se facilmente que Hong Kong e Cingapura destoam dos demais países da região. Em Hong Kong, o estoque de IDE equivale a cinco vezes o PIB. Já em Cingapura, essa relação é de duas vezes e meia.

Entretanto, o que realmente chama a atenção são os níveis relativamente baixos dos estoques de IDE *per capita* na maior parte dos países da região. No Japão, que até poucos anos atrás era a segunda maior economia do mundo, o estoque *per capita* era de apenas US\$ 1.624 em 2012. Em Taiwan e na Coreia do Sul, os estoques *per capita* eram de US\$ 2.546 e US\$ 3.030, respectivamente. Nos três países, os estoques de IDE correspondiam a frações bastante modestas do PIB.<sup>10</sup>

TABELA 2  
Estoque de investimento direto estrangeiro *per capita* e como proporção do PIB (1990-2012)

País	<i>Per capita</i> (em US\$)				PIB (%)			
	1990	2000	2005	2012	1990	2000	2005	2012
Brunei	131	11.826	25.398	31.551	0,9	64,4	96,8	80,0
Camboja	4	127	185	581	2,2	43,1	39,3	59,4
China	18	155	212	615	5,1	16,2	11,9	10,3
Cingapura	10.100	28.212	53.789	129.825	78,5	117,2	182,9	252,3
Coreia do Norte	28	46	60	66	3,9	9,8	11,0	13,0
Coreia do Sul	121	951	2.229	3.030	1,9	8,2	12,4	12,7
Filipinas	53	178	175	322	6,7	17,0	14,5	12,4
Hong Kong	34.805	72.520	83.513	197.650	262,3	290,9	319,9	552,8
Indonésia	47	117	181	840	6,9	15,2	14,4	23,4

(Continua)

9. Os dados do FMI para 2011 mostram um *ranking* diferente: 1ª China, com US\$ 1.907 bilhões; 2ª Hong Kong, com US\$ 1.027 bilhões; 3ª Cingapura, com US\$ 618 bilhões; 4ª Japão, com US\$ 226 bilhões; 5ª Indonésia, com US\$ 186 bilhões; 6ª Tailândia, com US\$ 146 bilhões; 7ª Coreia do Sul, com US\$ 134 bilhões; e 8ª Malásia, com US\$ 115 bilhões.  
10. Como comparação, no mesmo ano os estoques de IDE *per capita* eram de US\$ 26.638 na Austrália, US\$ 18.370 no Canadá, US\$ 16.723 na França, US\$ 12.301 nos Estados Unidos, US\$ 10.408 na Hungria, US\$ 8.737 na Alemanha, US\$ 6.018 na Polônia, US\$ 3.566 na Rússia e US\$ 3.540 no Brasil.

(Continuação)

País	<i>Per capita</i> (em US\$)				PIB (%)			
	1990	2000	2005	2012	1990	2000	2005	2012
Japão	81	400	798	1.624	0,3	1,1	2,2	3,5
Laos	3	111	118	390	1,4	35,3	25,1	27,0
Macau	7.808	6.486	10.466	28.819	88,5	43,5	42,7	38,3
Malásia	567	2.253	1.703	4.515	21,7	54,1	31,0	43,6
Mianmar	7	71	101	244	5,4	44,1	39,3	20,6
Mongólia	0	75	288	4.624	0,0	16,0	29,1	130,7
Tailândia	144	493	942	2.277	9,3	24,7	33,3	40,7
Taiwan	480	880	1.899	2.546	5,9	6,0	11,8	12,5
Vietnã	4	187	270	808	3,8	47,3	42,4	51,6

Fonte: UNCTAD. Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org>>. Acesso em: 30/7/2013.

Elaboração do autor.

Obs.: US\$ a preços e taxas de câmbio correntes.

Entre os tigres, o que apresentou evolução mais expressiva desde 2000 foi a Tailândia, cujo estoque de IDE *per capita* subiu de US\$ 493 para US\$ 2.277. A Indonésia também apresentou evolução bastante favorável neste indicador, que saltou de US\$ 117 para US\$ 840. Já as Filipinas tiveram desempenho decepcionante, encerrando 2012 com estoque *per capita* menor até do que países de menor desenvolvimento relativo, como Camboja e Laos. Merece destaque também a evolução do estoque *per capita* do Vietnã, que atingiu US\$ 808 em 2012, e o da Mongólia, cujo crescimento se concentrou no biênio 2011-2012.

Na China, o estoque *per capita* atingiu US\$ 615 em 2012.<sup>11</sup> Contudo, ocorreu redução no estoque como proporção do PIB entre 2000 e 2012, de 16,2% para 10,3%. Algo similar aconteceu em poucos países da região – somente no Laos, em Macau, em Mianmar, nas Filipinas e na Malásia, sendo que, nos três primeiros casos, assim como no da China, isso se deve principalmente a taxas de crescimento do PIB muito elevadas no período. Nos demais países da região, houve aumento na razão entre estoque de IDE e PIB.

Entre os tigres, o estoque de IDE como proporção do PIB encontra-se em torno de 40% na Tailândia e na Malásia e metade disso na Indonésia. Nas Filipinas, tal relação é de apenas 12%, nível similar ao da China<sup>12</sup> e de alguns países desenvolvidos da região, mas bastante inferior ao dos tigres e ao dos países de menor desenvolvimento relativo da ASEAN – Camboja, Laos, Mianmar e Vietnã.

11. Se forem usados os dados do FMI, o estoque *per capita* totalizou US\$ 1.415 em 2011.

12. Novamente, se forem usados os dados do FMI, este número é 27,6% em 2011.



### 3.2 Fluxos de investimento direto estrangeiro

A evolução dos fluxos de IDE para os países do Leste e do Sudeste Asiáticos entre 2000 e 2012 é mostrada na tabela 3.

Pode-se perceber que nos primeiros anos da década de 2000 houve retração nos fluxos para os países da região, mas em menor intensidade que a queda verificada no restante do mundo. Com isso, a participação da região nos fluxos mundiais subiu de 11%, em 2000, para 19%, em 2003. Contudo, quando se consideram apenas os países em desenvolvimento da região,<sup>13</sup> não se nota contração no período, nem mesmo quando se exclui a China do grupo.

A partir de 2004 os fluxos mundiais voltaram a crescer, assim como os fluxos para os países do Leste e do Sudeste da Ásia. Contudo, a participação da região no total mundial encolheu, voltando a 15% em 2008. A parcela dos países em desenvolvimento exclusive China, embora tenha oscilado bastante, encerrou 2008 praticamente no mesmo nível de 2003 – 2,16% do total mundial.

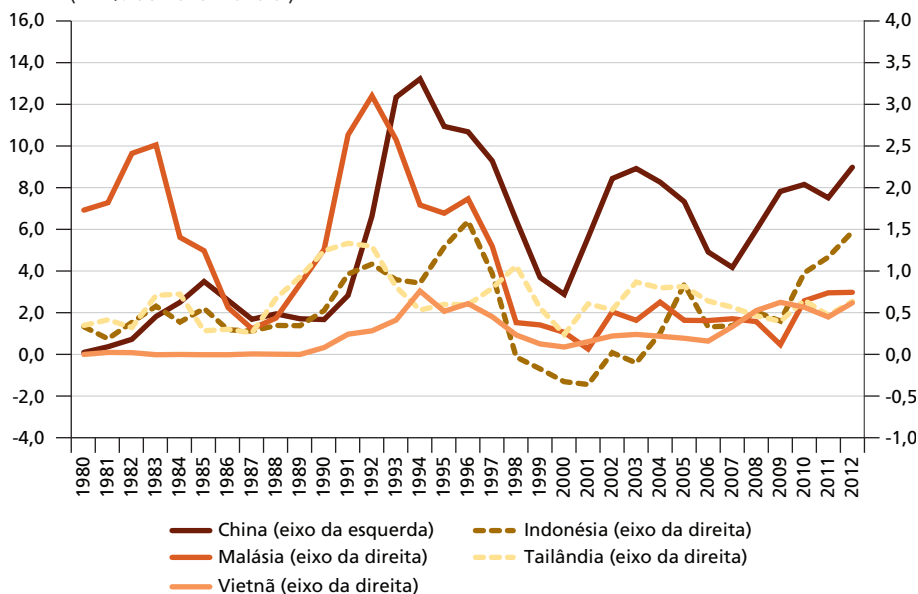
Entre 2009 e 2012, período marcado por crises financeiras e baixo crescimento econômico nos países ricos, a participação da região nos fluxos mundiais de IDE cresceu de forma acelerada, atingindo 24% ao fim do período. O aumento foi generalizado: tanto os países desenvolvidos da região, assim como a China e demais países em desenvolvimento elevaram sua participação nos fluxos mundiais de IDE. Em 2012, os fluxos de IDE para a região foram 21,2% maiores que em 2008, enquanto os fluxos mundiais ainda estavam 25,6% abaixo dos daquele ano. Quando se consideram apenas os países em desenvolvimento da região, exclusive a China, a variação neste período é ainda maior, 51%.

Entre 2000 e 2012, houve aumento quase ininterrupto nos fluxos de IDE para a China – ocorreram quedas apenas em 2009 e 2012. No período, os ingressos anuais de IDE praticamente triplicaram no país. Contudo, apesar do forte incremento, a participação da China nos fluxos anuais para os países em desenvolvimento da região vem diminuindo – de mais de 90%, em 2001, para 68%, no biênio 2011-2012. Quem mais ganhou participação neste grupo foi a Indonésia – país que passou por forte fuga de capitais estrangeiros nos primeiros anos da década, ainda como efeito da crise asiática da segunda metade dos anos 1990 –, mas que desde 2005 vive um novo *boom* de IDE. O gráfico 1 ilustra melhor o desempenho da Indonésia, apresentando sua participação nos fluxos mundiais de IDE. Outro país com desempenho notável a partir de meados da década é o Vietnã, onde os ingressos anuais já são comparáveis aos da Coreia do Sul e da Tailândia.

13. Neste trabalho, são considerados países em desenvolvimento todos aqueles localizados no Leste e no Sudeste da Ásia, exceto o Japão, Macau e os NICs.

GRÁFICO 1

**Fluxo de investimento direto estrangeiro – países selecionados (1980-2012)**  
(Em % do fluxo mundial)



Fonte: UNCTAD.  
Elaboração do autor.

Como se pode notar na tabela 3, na maior parte dos países da região houve queda no ingresso de IDE em 2009, por conta da crise financeira global de 2008-2009. Porém, já no ano seguinte iniciou-se a recuperação e em quase todos os países os fluxos de 2012 superaram os de 2008. Os desempenhos mais notáveis após o auge da crise foram os de Mianmar e da Mongólia. O Japão constitui uma das poucas exceções, uma vez que os fluxos acumulados entre 2010 e 2012 indicam que houve mais desinvestimentos que novos ingressos. Cabe notar, contudo, que o país, que historicamente recebe pouco IDE, havia passado por um curto *boom* no triênio anterior.

TABELA 3

**Fluxo de investimento direto estrangeiro (2000-2012)**  
(Em US\$ milhões, a preços e taxas de câmbio correntes)

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brunei	550	526	1.036	3.298	206	289	434	260	330	371	626	1.208	850
Camboja	149	149	145	84	131	381	483	867	815	539	783	902	1.557
China	40.715	46.878	52.743	53.505	60.630	72.406	72.715	83.521	108.312	95.000	114.734	123.985	121.080
Cingapura	15.515	17.007	6.157	17.051	24.390	18.090	36.700	46.972	12.200	24.939	53.623	55.923	56.651
Coreia do Norte	3	-4	-16	158	197	50	-105	67	44	2	38	56	79
Coreia do Sul	9.283	3.528	2.392	3.526	9.246	6.309	9.047	8.961	11.195	8.961	10.110	10.247	9.904

(Continua)

(Continuação)

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Filipinas	2.240	195	1.542	491	688	1.854	2.921	2.916	1.544	1.963	1.298	1.816	2.797
Hong Kong	70.508	31.291	6.748	18.601	22.216	40.960	44.912	62.110	67.035	54.274	82.708	96.125	74.584
Indonésia	-4.550	-2.977	146	-597	1.896	8.336	4.914	6.928	9.318	4.877	13.771	19.241	19.853
Japão	8.323	6.243	9.240	6.324	7.816	2.775	-6.507	22.550	24.426	11.939	-1.251	-1.755	1.731
Laos	34	24	5	19	17	28	187	324	228	190	279	301	294
Macau	-1	160	378	410	485	1.240	1.608	2.305	2.591	858	2.831	647	1.500
Malásia	3.788	554	3.203	2.473	4.624	4.065	6.060	8.595	7.172	1.453	9.060	12.198	10.074
Mianmar	208	192	191	291	251	235	276	710	863	973	1.285	2.200	2.243
Mongólia	54	63	78	132	93	188	245	373	845	624	1.691	4.715	4.452
Tailândia	3.410	5.073	3.355	5.222	5.859	8.067	9.501	11.359	8.455	4.854	9.147	7.779	8.607
Taiwan	4.928	4.109	1.445	453	1.898	1.625	7.424	7.769	5.432	2.805	2.492	-1.957	3.205
Vietnã	1.298	1.300	1.400	1.450	1.610	1.954	2.400	6.700	9.579	7.600	8.000	7.430	8.368
Total Leste e Sudeste Asiático	156.454	114.311	90.188	112.892	142.252	168.852	193.217	273.285	270.383	222.221	311.223	341.059	327.829
Total Leste e Sudeste Asiático em desenvolvimento	47.898	51.974	63.828	66.527	76.202	97.853	100.033	122.619	147.504	118.446	160.710	181.830	180.254
Total Leste e Sudeste Asiático em desenvolvimento exceto China	7.183	5.096	11.085	13.022	15.572	25.447	27.318	39.098	39.192	23.446	45.976	57.845	59.174
Mundo	1.413.169	836.012	626.081	601.246	734.148	989.618	1.480.587	2.002.695	1.816.398	1.216.475	1.408.537	1.651.511	1.350.926

Fonte: UNCTAD. Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org>>. Acesso em: 30/7/2013.

Elaboração do autor.

Obs: Leste e Sudeste Asiático em desenvolvimento exclui Cingapura, Coreia do Sul, Hong Kong, Japão, Macau e Taiwan.

### 3.3 Estoques de investimento direto no exterior dos países do Leste e do Sudeste da Ásia

No período 2000-2012, o estoque de IDE no exterior dos países do Leste e do Sudeste Asiáticos aumentou 326%, de US\$ 915 bilhões para US\$ 3,89 trilhões. Com isso, sua participação no estoque mundial saltou de 11,4% para 16,5%. A participação dos países em desenvolvimento da região no estoque mundial subiu de 0,69%, em 2000, para 2,99%, em 2012. Contudo, se a China for excluída do grupo, a evolução mostra-se bem mais modesta – de 0,35% para 0,83% – e, como pode ser observado na tabela 4, Malásia e Tailândia responderiam por quase todo o estoque.

Apenas seis países concentram quase todo o estoque de IDE no exterior da região: China, Cingapura, Coreia do Sul, Hong Kong, Japão e Taiwan. Destes, somente a China pode ser considerada um país em desenvolvimento – todos os demais possuem PIB *per capita* acima de US\$ 20 mil.

No período 2000-2012, a China foi o país da região que teve maior crescimento no estoque de IDE no exterior – impressionantes 1.733%. Recuando-se mais dez anos, verifica-se que o estoque aumentou 114 vezes desde 1990 – passou de US\$ 4,46 bilhões para US\$ 509 bilhões, em 2012. Neste ano, a China alcançou o 13º lugar entre os maiores investidores diretos externos, o primeiro entre os países em desenvolvimento.

Grandes aumentos nos estoques de IDE no exterior constituíram a regra na região, com poucas exceções. Coreia do Sul e Cingapura tiveram incrementos de 814% e 607%, respectivamente, entre 2000 e 2012. Com isso, o estoque daquela chegou a US\$ 196 bilhões enquanto o desta atingiu US\$ 401 bilhões em 2012. O estoque de IDE de Taiwan também aumentou de forma expressiva – 239% –, totalizando US\$ 226 bilhões. Até mesmo países que já possuíam estoques consideráveis, como Hong Kong e Japão, apresentaram incrementos acima de 200% no período. O estoque de IDE oriundo de Hong Kong atingiu US\$ 1,31 trilhão ao fim de 2012, fazendo deste a quinta maior fonte de IDE do mundo.<sup>14</sup> O Japão ficou na sétima posição, com estoque de US\$ 1,05 trilhão.

Entre os tigres, o maior investidor direto externo é a Malásia, com estoque de US\$ 120 bilhões – alta de 658% em doze anos –, seguida pela Tailândia, com US\$ 53 bilhões – aumento de 1.443%. Indonésia e Filipinas aparecem muito atrás, com estoques de US\$ 11,6 bilhões e US\$ 9 bilhões, respectivamente. Os demais países da ASEAN são investidores externos inexpressivos.

TABELA 4

**Estoque de investimento direto no exterior (1990-2012)**

(Em US\$ milhões, a preços e taxas de câmbio correntes)

País de origem	1990	2000	2005	2010	2012	Variação (%) 2012/2000	Participação (%) 2012			
							Mundo	Leste e Sudeste Asiático	Leste e Sudeste Asiático em desenvolvimento	Leste e Sudeste Asiático em desenvolvimento exceto China
Brunei	0	512	640	681	699	37	0,00	0,02	0,10	0,36
Camboja	0	193	267	350	423	119	0,00	0,01	0,06	0,22
China	4.455	27.768	57.206	317.211	509.001	1733	2,16	13,07	72,21	-
Cingapura	7.808	56.755	159.869	353.687	401.426	607	1,70	10,31	-	-
Coreia do Norte	0	0	0	0	0	-	0,00	0,00	0,00	0,00
Coreia do Sul	2.301	21.500	38.680	143.160	196.410	814	0,83	5,04	-	-
Filipinas	405	1.032	2.028	6.710	8.953	767	0,04	0,23	1,27	4,57
Hong Kong	11.920	435.791	551.009	1.039.043	1.309.849	201	5,55	33,63	-	-
Indonésia	86	6.940	1	6.672	11.627	68	0,05	0,30	1,65	5,94
Japão	201.441	278.442	386.581	831.076	1.054.928	279	4,47	27,09	-	-
Laos	1	20	15	12	1	-	-	-	-	-
Macau	0	0	486	550	822	-	0,00	0,02	-	-
Malásia	753	15.878	22.035	96.964	120.396	658	0,51	3,09	17,08	61,47
Mianmar	0	0	0	0	0	-	0,00	0,00	0,00	0,00
Mongólia	0	0	2	2.901	1.210	-	0,01	0,03	0,17	0,62
Tailândia	418	3.406	6.488	23.570	52.561	1443	0,22	1,35	7,46	26,84
Taiwan	30.356	66.655	103.332	190.803	226.093	239	0,96	5,81	-	-
Vietnã	0	0	0	0	0	-	0,00	0,00	0,00	0,00
Total Leste e Sudeste Asiático	259.945	914.893	1.328.639	3.013.389	3.894.396	326	16,51	-	-	-

(Continua)

14. Os dados do FMI indicam estoque de IDE proveniente de Hong Kong no valor de US\$ 953 bilhões em 2011. Nos casos de Japão, Coreia do Sul e Malásia, as duas fontes apresentam números semelhantes.

(Continuação)

País de origem	1990	2000	2005	2010	2012	Variação (%) 2012/2000	Participação (%) 2012			
							Mundo	Leste e Sudeste Asiático	Leste e Sudeste Asiático em desenvolvimento	Leste e Sudeste Asiático em desenvolvimento exceto China
Total Leste e Sudeste Asiático em desenvolvimento	6.118	55.750	88.681	455.070	704.869	1164	2,99	18,10	-	-
Total Leste e Sudeste Asiático em desenvolvimento exceto China	1.663	27.981	31.475	137.860	195.868	600	0,83	5,03	27,79	-
Mundo	2.091.496	8.025.834	12.575.883	21.130.046	23.592.739	194	-	-	-	-

Fonte: UNCTAD. Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org>>. Acesso em: 30/7/2013.

Elaboração do autor.

Nota <sup>1</sup> Fluxos acumulados negativos.

Obs.: 1. Leste e Sudeste Asiático em desenvolvimento exclui Cingapura, Coreia do Sul, Hong Kong, Japão, Macau e Taiwan.

2. No período 2005-2012, os fluxos referentes ao Vietnã são positivos e não desprezíveis, enquanto para a Coreia do Norte e Mianmar não existem estes dados.

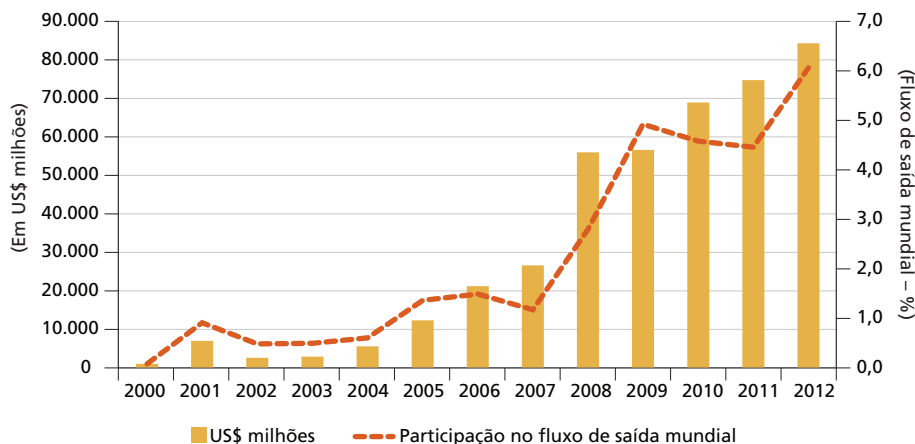
### 3.4 Fluxos de investimento direto no exterior dos países do Leste e do Sudeste da Ásia

Os fluxos de IDE no exterior dos países do Leste e do Sudeste Asiáticos aumentaram 224% entre 2000 e 2012. Com isso, a participação da região nos fluxos mundiais saltou de 9,9% para 28,6% no período.

O gráfico 2 mostra a evolução dos fluxos de IDE oriundos da China. Desde 2002, tem havido variações positivas neste indicador, que passou a se acelerar a partir de 2005. Desde 2008, os fluxos anuais têm se mantido em patamar superior a US\$ 50 bilhões. Com isso, a participação do país nos fluxos mundiais de IDE subiu de menos de 1%, em 2004, para 2,79%, em 2007, atingindo 6,05%, em 2012.

GRÁFICO 2

Fluxo de investimento direto da China para o exterior (2000-2012)



Fonte: UNCTAD.

Elaboração do autor.

Entre os demais países da região, somente Indonésia, Tailândia e Malásia tiveram variações nos fluxos de IDE no exterior comparáveis às da China, porém com valores absolutos muito inferiores. Na Indonésia, os fluxos têm se revelado bastante voláteis, apesar de se manterem, nos últimos anos, em patamares muito superiores aos da primeira metade dos anos 2000 – sempre acima de US\$ 2 bilhões anuais, atingindo o pico de US\$ 7,7 bilhões em 2011. Na Tailândia, após certa estagnação no período 2007-2010, as saídas de IDE para o exterior se aceleraram nos dois anos seguintes, chegando a US\$ 11,9 bilhões em 2012. Já na Malásia, os fluxos se aceleraram no período 2005-2008, tendo se mantido, desde então, acima de US\$ 15 bilhões anuais, com exceção de 2009.

Entre os países desenvolvidos da região, merecem destaque a Coreia do Sul, o Japão e Hong Kong. Os investimentos sul-coreanos tiveram um *boom* a partir de 2006. No triênio 2010-2012, as saídas anuais médias de IDE do país foram quase seis vezes maiores que as do período 2000-2005. No Japão, também houve um *boom* a partir de meados da década – em 2008, as saídas de IDE haviam crescido mais de 300% frente a 2004. Os fluxos do país foram mais afetados pela crise financeira global do que os sul-coreanos. Todavia, em 2012 os fluxos já haviam retornado a níveis próximos aos de antes da crise. Finalmente, no caso de Hong Kong, também ocorreu um *boom* a partir de 2004, porém este parece não ter sido muito afetado pela crise internacional, tendo na realidade se intensificado desde 2010.

TABELA 5  
Fluxo de investimento direto para o exterior (2000-2012)  
(Em US\$ milhões, a preços e taxas de câmbio correntes)

País de origem	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brunei	30	36	40	-5	42	15	17	-7	16	9	6	10	8
Camboja	7	7	6	10	10	6	8	1	20	19	21	29	31
China	916	6.885	2.518	2.855	5.498	12.261	21.160	26.510	55.910	56.530	68.811	74.654	84.220
Cingapura	6.650	20.027	-250	3.114	10.961	11.589	18.637	36.897	6.812	24.051	25.341	26.249	23.080
Coreia do Norte	6	3	0	-1	2	-	-	-	-	-	-	-	-
Coreia do Sul	4.482	2.196	3.024	4.135	5.651	6.366	12.514	21.607	20.289	17.392	28.357	28.999	32.978
Filipinas	125	-140	65	303	579	189	103	3.536	259	359	616	539	1.845
Hong Kong	70.005	20.286	16.249	12.828	36.699	33.905	47.576	67.872	57.099	57.940	98.414	95.885	83.985
Indonésia	150	125	182	213	3.408	3.065	2.726	4.675	5.900	2.249	2.664	7.713	5.423
Japão	31.557	38.333	32.281	28.799	30.949	45.781	50.264	73.548	128.019	74.699	56.263	107.601	122.551
Laos	4	0	0	0	0	-6	34	37	-75	1	-1	0	-21
Macau	-	11	71	-5	-92	60	636	23	-83	-11	-441	120	150
Malásia	2.026	267	1.905	1.369	2.061	3.076	6.021	11.314	14.965	7.784	13.399	15.249	17.115
Mianmar	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mongólia	-	-	-	-	-	2	54	13	6	54	62	94	44
Tailândia	-20	427	171	615	72	529	968	3.003	4.057	4.172	4.467	8.217	11.911
Taiwan	6.701	5.480	4.886	5.682	7.145	6.028	7.399	11.107	10.287	5.877	11.574	12.766	13.031
Vietnã	-	-	-	-	-	65	85	184	300	700	900	950	1.200

(Continua)

(Continuação)

País de origem	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Total Leste e Sudeste Asiático	122.637	93.944	61.148	59.911	102.985	122.933	168.203	260.320	303.782	251.827	310.454	379.077	397.551
Total Leste e Sudeste Asiático em desenvolvimento	3.243	7.612	4.887	5.358	11.673	19.203	31.176	49.266	81.359	71.877	90.945	107.456	121.775
Total Leste e Sudeste Asiático em desenvolvimento Exceto China	2.327	726	2.369	2.504	6.175	6.942	10.016	22.756	25.449	15.347	22.134	32.802	37.555
Mundo	1.240.316	759.935	530.748	584.014	921.141	903.764	1.427.474	2.272.049	2.005.332	1.149.776	1.504.928	1.678.035	1.390.956

Fonte: UNCTAD. Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org>>. Acesso em: 30/7/2013.

Elaboração do autor.

Obs.: Leste e Sudeste Asiático em desenvolvimento excluem Cingapura, Coreia do Sul, Hong Kong, Japão, Macau e Taiwan.

## 4 ALGUNS POSSÍVEIS DETERMINANTES DO INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO NOS PAÍSES DO LESTE E DO SUDESTE DA ÁSIA

### 4.1 A influência do clima de investimentos

Existem marcantes diferenças entre os países do Leste e do Sudeste da Ásia no que tange ao *ambiente de negócios* ou *clima de investimentos*. É fácil distinguir entre dois grupos de países ocupando extremos opostos, com alguns poucos transitando em posições intermediárias. Como se pode ver na tabela 6, que resume dados do relatório anual *Ease of Doing Business*, elaborado pelo Banco Mundial e pela Corporação Financeira Internacional, Cingapura e Hong Kong são considerados os dois lugares com os ambientes de negócios mais favoráveis do mundo. Em posições não muito distantes, aparecem Coreia do Sul (8<sup>o</sup> lugar), Malásia (12<sup>o</sup>), Taiwan (16<sup>o</sup>), Tailândia (18<sup>o</sup>) e Japão (24<sup>o</sup>). Camboja, Filipinas, Indonésia e Laos, por seu turno, aparecem na metade inferior do *ranking*. Em posição intermediária estão Brunei (79<sup>o</sup>), China (91<sup>o</sup>), Mongólia (76<sup>o</sup>) e Vietnã (99<sup>o</sup>).

TABELA 6  
Facilidade de fazer negócios – por país do Leste e do Sudeste Asiáticos e por tema (2012)

	Brunei	Camboja	China	Cingapura	Coreia do Sul	Filipinas	Hong Kong	Indonésia	Japão	Laos	Malásia	Mongólia	Tailândia	Taiwan	Vietnã
Abertura de empresa	135 <sup>a</sup>	175 <sup>a</sup>	151 <sup>a</sup>	4 <sup>a</sup>	24 <sup>a</sup>	161 <sup>a</sup>	6 <sup>a</sup>	166 <sup>a</sup>	114 <sup>a</sup>	81 <sup>a</sup>	54 <sup>a</sup>	39 <sup>a</sup>	85 <sup>a</sup>	16 <sup>a</sup>	108 <sup>a</sup>
Obtenção de alvará de construção	43 <sup>a</sup>	149 <sup>a</sup>	181 <sup>a</sup>	2 <sup>a</sup>	26 <sup>a</sup>	100 <sup>a</sup>	1 <sup>a</sup>	75 <sup>a</sup>	72 <sup>a</sup>	87 <sup>a</sup>	96 <sup>a</sup>	121 <sup>a</sup>	16 <sup>a</sup>	9 <sup>a</sup>	28 <sup>a</sup>
Obtenção de energia elétrica	29 <sup>a</sup>	132 <sup>a</sup>	114 <sup>a</sup>	5 <sup>a</sup>	3 <sup>a</sup>	57 <sup>a</sup>	4 <sup>a</sup>	147 <sup>a</sup>	27 <sup>a</sup>	138 <sup>a</sup>	28 <sup>a</sup>	169 <sup>a</sup>	10 <sup>a</sup>	6 <sup>a</sup>	155 <sup>a</sup>
Registro de propriedade	115 <sup>a</sup>	115 <sup>a</sup>	44 <sup>a</sup>	36 <sup>a</sup>	75 <sup>a</sup>	122 <sup>a</sup>	60 <sup>a</sup>	98 <sup>a</sup>	64 <sup>a</sup>	74 <sup>a</sup>	33 <sup>a</sup>	22 <sup>a</sup>	26 <sup>a</sup>	32 <sup>a</sup>	48 <sup>a</sup>
Obtenção de crédito	129 <sup>a</sup>	53 <sup>a</sup>	70 <sup>a</sup>	12 <sup>a</sup>	12 <sup>a</sup>	129 <sup>a</sup>	4 <sup>a</sup>	129 <sup>a</sup>	23 <sup>a</sup>	167 <sup>a</sup>	1 <sup>a</sup>	53 <sup>a</sup>	70 <sup>a</sup>	70 <sup>a</sup>	40 <sup>a</sup>
Proteção de investidores	117 <sup>a</sup>	82 <sup>a</sup>	100 <sup>a</sup>	2 <sup>a</sup>	49 <sup>a</sup>	128 <sup>a</sup>	3 <sup>a</sup>	49 <sup>a</sup>	19 <sup>a</sup>	184 <sup>a</sup>	4 <sup>a</sup>	25 <sup>a</sup>	13 <sup>a</sup>	32 <sup>a</sup>	169 <sup>a</sup>

(Continua)

(Continuação)

	Brunei	Camboja	China	Cingapura	Coreia do Sul	Filipinas	Hong Kong	Indonésia	Japão	Laos	Malásia	Mongólia	Tailândia	Taiwan	Vietnã
Pagamento de impostos	22 <sup>a</sup>	66 <sup>a</sup>	122 <sup>a</sup>	5 <sup>a</sup>	30 <sup>a</sup>	143 <sup>a</sup>	4 <sup>a</sup>	131 <sup>a</sup>	127 <sup>a</sup>	126 <sup>a</sup>	15 <sup>a</sup>	70 <sup>a</sup>	96 <sup>a</sup>	54 <sup>a</sup>	138 <sup>a</sup>
Comércio exterior	40 <sup>a</sup>	118 <sup>a</sup>	68 <sup>a</sup>	1 <sup>a</sup>	3 <sup>a</sup>	53 <sup>a</sup>	2 <sup>a</sup>	37 <sup>a</sup>	19 <sup>a</sup>	160 <sup>a</sup>	11 <sup>a</sup>	175 <sup>a</sup>	20 <sup>a</sup>	23 <sup>a</sup>	74 <sup>a</sup>
Cumprimento de contratos	158 <sup>a</sup>	142 <sup>a</sup>	19 <sup>a</sup>	12 <sup>a</sup>	2 <sup>a</sup>	111 <sup>a</sup>	10 <sup>a</sup>	144 <sup>a</sup>	35 <sup>a</sup>	114 <sup>a</sup>	33 <sup>a</sup>	29 <sup>a</sup>	23 <sup>a</sup>	90 <sup>a</sup>	44 <sup>a</sup>
Procedimento de falência	46 <sup>a</sup>	152 <sup>a</sup>	82 <sup>a</sup>	2 <sup>a</sup>	14 <sup>a</sup>	165 <sup>a</sup>	17 <sup>a</sup>	148 <sup>a</sup>	1 <sup>a</sup>	185 <sup>a</sup>	49 <sup>a</sup>	127 <sup>a</sup>	58 <sup>a</sup>	15 <sup>a</sup>	149 <sup>a</sup>
Facilidade de fazer negócios	79 <sup>a</sup>	133 <sup>a</sup>	91 <sup>a</sup>	1 <sup>a</sup>	8 <sup>a</sup>	138 <sup>a</sup>	2 <sup>a</sup>	128 <sup>a</sup>	24 <sup>a</sup>	163 <sup>a</sup>	12 <sup>a</sup>	76 <sup>a</sup>	18 <sup>a</sup>	16 <sup>a</sup>	99 <sup>a</sup>

Fonte: Banco Mundial e Corporação Financeira Internacional. Disponível em: <<http://www.doingbusiness.org>>. Elaboração do autor.

Obs.: posição no *ranking* internacional de 185 economias, divulgado em 2013, referente a 2012.

Vale destacar alguns aspectos do relatório. Em primeiro lugar, Cingapura e Hong Kong aparecem nas primeiras posições em todos os itens avaliados, exceto *registro de propriedade*. Vários países da região – Brunei, Camboja, China, Filipinas, Indonésia, Japão e Vietnã – são mal avaliados no item *abertura de empresa*. *Obter energia elétrica* não é algo trivial no Camboja, na Indonésia, no Laos, na Mongólia e no Vietnã. A China, apesar de todas as reformas realizadas nas últimas décadas, ainda é um dos lugares mais difíceis para se conseguir um *alvará de construção*. Filipinas, Laos e Vietnã são considerados países que concedem pouca *proteção a investidores minoritários*. Fazer *cumprir um contrato* é algo complicado em Brunei, no Camboja, nas Filipinas, na Indonésia e no Laos. Realizar *comércio exterior* não é problema na maior parte dos países, com exceção do Camboja, do Laos e da Mongólia.

Hong Kong e Cingapura também aparecem no topo do *ranking* do Índice de Liberdade Econômica (Index of Economic Freedom), elaborado anualmente pela Heritage Foundation em colaboração com o Wall Street Journal. Taiwan e Japão repetem posições próximas às alcançadas no relatório *Ease of Doing Business*, 20<sup>a</sup> e 24<sup>a</sup>, respectivamente. Malásia e Tailândia aparecem em posições bastante inferiores neste *ranking*, 56<sup>a</sup> e 61<sup>a</sup>, enquanto Filipinas e Indonésia são mais bem avaliadas, surgindo em 97<sup>a</sup> e 108<sup>a</sup> lugares. Na parte de baixo do *ranking* estão Vietnã, 140<sup>a</sup> colocado; Laos, 144<sup>a</sup>; Mianmar, 172<sup>a</sup>; e Coreia do Norte, 177<sup>a</sup>. A China aparece próxima a este grupo, em 136<sup>a</sup> lugar. Contribuem para esta avaliação pouco favorável os *scores* atribuídos à *liberdade de investimentos*, à *liberdade financeira* e à *proteção aos direitos de propriedade*. De um modo geral, os países da região não possuem avaliação muito favorável no tema *liberdade de investimentos* – isto se aplica inclusive aos tigres. Diversos países também são mal avaliados no tema *proteção aos direitos de propriedade*. Além da China, pode-se citar Camboja, Mongólia, Filipinas, Indonésia, Coreia do Norte, Laos, Mianmar e Vietnã neste grupo – os quatro últimos também são mal avaliados no tema *liberdade financeira*.



TABELA 7  
 Liberdade econômica, indicadores selecionados (2013)

País	Ranking global	Score global	Direitos de propriedade	Liberdade empresarial	Liberdade comercial	Liberdade de investimentos	Liberdade financeira
Camboja	95	58,5	30,0	39,4	70,2	60,0	50,0
China	136	51,9	20,0	48,0	72,0	25,0	30,0
Cingapura	2	88,0	90,0	97,1	90,0	75,0	80,0
Coreia do Norte	177	1,5	5,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Coreia do Sul	34	70,3	70,0	93,6	72,6	70,0	70,0
Filipinas	97	58,2	30,0	53,1	75,5	50,0	50,0
Hong Kong	1	89,3	90,0	98,9	90,0	90,0	90,0
Indonésia	108	56,9	30,0	50,2	75,0	35,0	50,0
Japão	24	71,8	80,0	81,3	81,8	60,0	50,0
Laos	144	50,1	15,0	62,1	58,7	30,0	20,0
Macau	26	71,7	60,0	60,0	90,0	85,0	70,0
Malásia	56	66,1	55,0	79,9	77,0	45,0	50,0
Mianmar	172	39,2	10,0	20,0	73,6	0,0	10,0
Mongólia	75	61,7	30,0	70,4	79,8	50,0	60,0
Tailândia	61	64,1	45,0	73,2	75,2	40,0	70,0
Taiwan	20	72,7	70,0	94,3	85,0	65,0	50,0
Vietnã	140	51,0	15,0	63,8	78,6	15,0	30,0

Fonte: 2013 Index of Economic Freedom.

Elaborado pela Heritage Foundation e pelo Wall Street Journal.

Disponível em: <<http://www.heritage.org/index/default>>. Acesso em: 1º/8/2013.

Padrão muito similar pode ser identificado nos *rankings* dos indicadores de governança providos pelo relatório *Worldwide Governance Indicators* (WGI), elaborado pelo Banco Mundial: Cingapura, Hong Kong e Japão aparecem à frente, seguidos por Coreia do Sul, Malásia e Taiwan, enquanto, na ponta oposta, surgem, com frequência, Camboja, Coreia do Norte, Laos e Mianmar.

A China possui avaliação negativa em todos os temas, exceto *efetividade do governo*. No item *qualidade regulatória*, a China é classificada em centil próximo aos de Camboja e Indonésia. O mesmo ocorre com Filipinas e Vietnã no tema *Estado de direito*. No item *controle da corrupção*, a China aparece à frente de Filipinas, Indonésia e Vietnã, mas sua avaliação piorou em 2012 em relação a 2000. Os países com avaliações mais negativas neste tema são Coreia do Norte, Mianmar, Camboja e Laos. Todos os tigres, com exceção da Malásia, aparecem como países problemáticos no tema *estabilidade política e ausência de violência*.

No caso da Indonésia, houve melhoria no indicador entre 2000 e 2012. Já no caso da Tailândia, ocorreu uma deterioração considerável.

**TABELA 8**  
**Indicadores de governança – países do Leste e do Sudeste Asiáticos (2000 e 2012)**  
(Em índice e centis da distribuição)

País	Estabilidade política e ausência de violência				Efetividade do governo				Qualidade regulatória				Estado de direito				Controle da corrupção			
	2000		2012		2000		2012		2000		2012		2000		2012		2000		2012	
	Índice	Centil	Índice	Centil	Índice	Centil	Índice	Centil	Índice	Centil	Índice	Centil	Índice	Centil	Índice	Centil	Índice	Centil	Índice	Centil
Brunei	1,24	93	0,92	77	0,88	80	0,83	75	0,94	81	1,16	85	0,50	64	0,81	73	0,39	69	0,64	72
Camboja	-0,87	20	-0,14	41	-0,85	19	-0,83	22	-0,15	43	-0,35	39	-0,99	19	-0,97	17	-0,85	21	-1,04	14
China	-0,27	35	-0,54	28	-0,09	54	0,01	56	-0,33	36	-0,26	44	-0,48	36	-0,49	39	-0,24	51	-0,48	39
Cingapura	1,04	81	1,34	97	2,17	100	2,15	100	2,12	100	1,96	100	1,27	88	1,77	96	2,29	97	2,15	97
Coreia do Norte	0,03	46	-0,10	42	-1,92	1	-1,93	0	-2,22	0	-2,53	0	-0,86	26	-1,25	9	-1,80	0	-1,37	3
Coreia do Sul	0,30	58	0,17	52	0,70	76	1,20	84	0,59	70	0,89	77	0,83	74	0,97	80	0,25	65	0,47	70
Filipinas	-1,41	11	-1,16	15	-0,14	50	0,08	58	0,16	57	-0,06	52	-0,44	38	-0,55	36	-0,45	40	-0,58	33
Hong Kong	0,84	76	0,98	80	1,30	88	1,82	97	1,85	99	1,94	100	0,79	72	1,56	91	1,40	91	1,71	93
Indonésia	-2,04	3	-0,57	27	-0,27	45	-0,29	44	-0,18	42	-0,28	43	-0,75	29	-0,60	34	-0,89	19	-0,66	29
Japão	1,13	88	0,94	78	1,19	87	1,40	89	0,81	79	1,12	84	1,29	89	1,32	87	1,23	86	1,61	92
Laos	-0,69	25	0,04	47	-0,81	20	-0,88	21	-1,50	7	-0,84	22	-0,95	21	-0,83	23	-0,78	25	-1,04	15
Macau	0,41	62	0,63	66	0,61	74	1,07	82	0,50	68	1,34	89	0,15	56	0,64	70	0,44	69	0,45	70
Malásia	0,04	48	0,00	45	1,05	82	1,01	80	0,52	68	0,55	70	0,31	61	0,51	66	0,36	66	0,30	66
Mianmar	-1,72	7	-0,96	18	-1,21	8	-1,53	4	-2,06	3	-1,87	2	-1,33	10	-1,35	6	-1,31	4	-1,12	11
Mongólia	0,75	72	0,45	61	-0,31	44	-0,63	31	-0,10	50	-0,17	46	-0,12	49	-0,38	45	-0,40	42	-0,52	38
Tailândia	0,38	60	-1,21	13	0,20	61	0,21	61	0,49	67	0,23	58	0,55	65	-0,17	50	-0,14	55	-0,34	47
Taiwan	0,47	65	0,89	74	0,74	78	1,14	84	1,14	86	1,19	86	0,78	72	1,04	83	0,75	78	0,72	74
Vietnã	0,31	59	0,25	56	-0,44	39	-0,29	44	-0,72	22	-0,68	27	-0,34	42	-0,50	38	-0,60	32	-0,56	35

Fonte: Banco Mundial, Worldwide Governance Indicators 1996-2012. Disponível em: <<http://goo.gl/Wam1Xo>>. Acesso em: 22 out. 2013.  
Obs.: os indicadores variam aproximadamente entre -2,5 (mau) e 2,5 (bom desempenho). Os percentis indicam a posição no ranking de países, indo da mais baixa (0) à mais alta (100).

Em suma, os diversos indicadores de clima de investimentos disponíveis apontam para a existência de cinco grupos de países no Leste e no Sudeste da Ásia. No primeiro grupo, caracterizado por altos graus de liberdade econômica, procedimentos desburocratizados e governos relativamente eficazes, estão Cingapura e Hong Kong. Coreia do Sul, Japão e Taiwan compõem o segundo grupo, devido à maior regulação de suas economias quando comparadas às do primeiro grupo. No terceiro grupo aparecem Brunei, Macau, Mongólia e dois dos tigres, Malásia e Tailândia. O quarto grupo é composto por China, Filipinas, Indonésia e Vietnã, economias ainda muito reguladas e com diversos entraves para a realização de negócios. Finalmente, no quinto grupo, estão Camboja, Coreia do Norte, Laos e Mianmar, caracterizados por forte fragilidade institucional, baixa efetividade governamental e excessiva intervenção estatal na economia – todos foram ou ainda são, formalmente, países socialistas.

#### 4.2 Acordos de proteção de investimentos e para evitar a bitributação

Tratamento inadequado aos investidores estrangeiros pode ser um grande entrave à atração de IDE, pois aumenta os riscos e os custos percebidos. Tributação excessiva também pode ser desencorajadora, pois diminui o retorno esperado do investimento. Logo, a celebração de acordos bilaterais, regionais e multilaterais de investimentos – cujos principais propósitos são encorajar e proteger, mutuamente, os investimentos de firmas e indivíduos de um país nos territórios dos demais países signatários – tende, teoricamente, a incentivar o IDE, ou pelo menos a reduzir os obstáculos à sua realização, fazendo com que os fluxos converjam para os níveis esperados dados os fundamentos das economias. O mesmo deve ocorrer em relação aos acordos para evitar a bitributação, que têm como objetivo evitar a imposição, por dois países diferentes, de tributos similares sobre uma mesma categoria e uma mesma base tributável.

Na ausência de um acordo multilateral de investimentos de amplo espectro,<sup>15</sup> os investidores internacionais são atualmente protegidos por um emaranhado de acordos bilaterais, plurilaterais e regionais. Estes acordos tendem a ser perseguidos, principalmente, por países em desenvolvimento, que tentam por meio deles sinalizar aos investidores internacionais sua disposição em “jogar conforme as regras”.<sup>16</sup> Contudo, cláusulas de proteção muito fortes e provisões muito detalhadas e precisas quanto aos mecanismos de solução de disputas entre investidores e Estados podem resultar em perda de soberania e reduzido espaço para a adoção de estratégias autônomas de desenvolvimento nacional (Berger, 2008).

A China é atualmente um dos países que possui maior número de acordos bilaterais de investimento (bilateral investment treaties – BITs) em todo o mundo – de acordo com a UNCTAD, 103 BITs assinados pelo país estavam em vigor em 1º de junho de 2013. Na região, o único país que se aproxima da China em número de BITs em vigor é a Coreia do Sul, com 82. A Malásia possui 50 BITs, a Indonésia, 45, e o Vietnã, 43. Considerando-se apenas os acordos intrarregionais, os países com mais BITs em vigor são Coreia do Sul, com 12, Vietnã, com 11, e Tailândia, com 10. Por seu turno, os países com menor número de BITs intrarregionais em vigor são Macau, com nenhum, Brunei, com um, Mianmar, com dois, e Hong Kong, com três. Taiwan possui BITs com quatro países da região: Cingapura, Filipinas, Malásia e Vietnã.

---

15. Alguns acordos firmados no âmbito da OMC, como o Acordo Geral sobre Comércio em Serviços (General Agreement on Trade in Services – GATS), o Acordo sobre Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio (Agreement on Trade-Related Investment Measures – TRIMs) e o Acordo sobre Aspectos de Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights – TRIPS), contêm regras sobre investimento. Contudo, nenhum deles trata o tema de forma abrangente.

16. Conforme a definição de Vandeveld (2000, p. 469-470), os acordos bilaterais de investimento “protegem os investimentos de investidores de um Estado no território de outro Estado, articulando regras substantivas que governam o tratamento, por este, do investimento, e estabelecendo mecanismos de solução de disputas aplicáveis a violações legadas destas regras.”

No Leste e Sudeste Asiáticos, a China possui BITs com todos os países, exceto Hong Kong, Macau e Taiwan – nos dois primeiros casos, porque não faz sentido, uma vez que se tratam de um mesmo Estado soberano; no último, provavelmente por conta do não reconhecimento de Taiwan como Estado soberano. O BIT mais antigo foi assinado com a Tailândia, em 1985. No ano seguinte, foi a vez de Cingapura. Em 1989 e 1990, foram assinados BITs com Japão e Malásia, respectivamente. O período mais profícuo ocorreu entre 1993 e 1995, quando a China celebrou 5 BITs na região, com Filipinas, Indonésia, Laos, Mongólia e Vietnã. Os acordos mais recentes são os firmados com Coreia do Norte, de 2005, e Coreia do Sul, de 2007.

Berger (2013) identifica alterações no padrão dos BITs firmados pela China ao longo do tempo – desde o primeiro, com a Suécia, de 1982. Os BITs firmados no período 1982-1998 eram bastante vagos e ofereciam proteção muito baixa aos investidores estrangeiros. Na avaliação do autor, a China adotava postura característica de países importadores de capital, evitando se comprometer com cláusulas mais liberais, como garantir tratamento nacional ao investidor estrangeiro – quase todos os BITs do período conferiam apenas tratamento de nação mais favorecida – e restringindo o recurso a arbitragem internacional apenas à determinação do valor da compensação financeira a ser paga em caso de expropriação.

A partir do fim dos anos 1990, contudo, percebem-se algumas mudanças. Xiao (2011) afirma que “o rápido aumento da saída de IDE da China resultou em crescente interesse na proteção de seus investidores em outros países por meio de BITs, fiada pelo tratamento nacional e por mecanismos de solução de disputas investidor-Estado”. Os BITs assinados pela China começaram a ampliar o escopo da arbitragem internacional, incluindo, na maioria dos casos, qualquer aspecto relacionado ao investimento, assim como passaram a dar tratamento nacional pós-investimento – no estágio pré-investimento, o *status* máximo concedido ainda é o de nação mais favorecida, pois a China não abre mão do poder de regular a entrada de investimento no país (Berger, 2008; 2013; Xiao, 2011).

Além dos BITs, existem provisões acerca de investimentos em alguns acordos preferenciais de comércio (preferential trade agreements – PTA) firmados pela China a partir do início dos anos 2000. Gao (2011) argumenta que, “embora considerações econômicas sejam fatores importantes por trás da decisão da China de buscar acordos de livre comércio, a principal motivação parece ter sido, até o momento, política”. Especificamente na Ásia, os acordos teriam como principal objetivo promover relações estáveis e amistosas entre a China e seus vizinhos, contribuindo desta forma para conter as apreensões derivadas da ascensão econômica e política da China. Nesta linha, Nakagawa e Liang (2011, p. 19) afirmam que “os acordos assinados com Taiwan, Hong Kong, Macau, ASEAN, Paquistão e Cingapura derivam, primordialmente, de preocupações geopolíticas”.<sup>17</sup>

17. Em oposição aos acordos firmados com Peru, Chile, Nova Zelândia e Costa Rica, impelidos pela preocupação com o acesso a recursos naturais (Nakagawa e Liang, 2011).

Dos PTAs envolvendo a China e países do Leste e do Sudeste Asiáticos, o único que possui provisões importantes sobre investimentos é o acordo de investimentos China-ASEAN, assinado em 2009, como parte da série de acordos que constituem a ASEAN (Berger, 2013). Conforme Xiao (2011), tal acordo representou um avanço em relação aos BITs envolvendo países da região em vigor à época – assinados em sua maioria entre 1980 e 1990 – uma vez que incluiu elementos ausentes da maior parte destes, como o estabelecimento de tratamento nacional pós-investimento; extensão do direito à arbitragem internacional a qualquer disputa envolvendo um investimento;<sup>18</sup> e definição mais precisa dos critérios para expropriação, assim como para o pagamento das compensações financeiras. Todavia, o autor afirma que o acordo China-ASEAN apenas replicou o modelo de BIT que a China vinha adotando desde o fim dos anos 1990, assemelhando-se, por exemplo, ao BIT firmado com Mianmar em 2001, não representando, portanto, uma mudança mais profunda neste modelo (Xiao, 2011). Além disso, o acordo China-ASEAN não alcançou a liberalização do investimento pretendida pelos países da ASEAN (Berger, 2013), uma vez que não se estabeleceu uma cláusula de tratamento nacional pré-investimento.

Assim como ocorre com os BITs, a China é um dos principais partícipes de acordos para evitar a bitributação do capital (*double tax treaties* – DTTs). Conforme a UNCTAD, haviam 64 DTTs assinados até 1<sup>o</sup> de junho de 2013, vários deles com países da região. O acordo mais antigo, de 1983, foi firmado com o Japão. Em 1985, entrou em vigor o DTT com a Malásia. No ano seguinte, Cingapura e Tailândia. Além dos países citados, a China também possui DTTs com Filipinas, Laos, Mongólia, Vietnã e Hong Kong. No caso deste, diferentemente do que ocorre com os BITs, faz sentido a celebração de um DTT pois Hong Kong possui autonomia legislativa em matéria de tributação. Entre os países da região com os quais a China não possui DTT estão Brunei, Camboja, Coreia do Norte, Coreia do Sul, Indonésia, Macau, Mianmar e Taiwan. Cabe ressaltar que a China também assinou dezenas de DTTs com países de fora da região. O DTT com os Estados Unidos, por exemplo, vigora desde 1984 e o com a Alemanha, desde o ano seguinte.

Na região, os países que mais se aproximam da China em quantidade de DTTs são a Malásia, com 49; o Japão, com 48; a Tailândia, com 44; e Cingapura e Indonésia, ambos com 41. Chama a atenção a baixa disposição dos países de menor desenvolvimento relativo da ASEAN, com a exceção do Vietnã, em firmar DTTs: Mianmar possui três, Laos apenas um e Camboja sequer um. No que tange aos acordos intrarregionais, os países com maior número de DTTs são Cingapura e Malásia, ambos com nove – mesmo número da China –, seguidos por Tailândia e Vietnã, com oito.

---

18. Nos BITs dos anos 1980 e 1990, só havia previsão de recorrer a arbitragem internacional para a determinação do valor das compensações financeiras (Xiao, 2011).

**TABELA 9**  
**Acordos bilaterais de investimentos – países selecionados**  
 (Ano de entrada em vigor)

	Brunei	Cambodja	China	Cingapura	Coreia do Norte	Coreia do Sul	Filipinas	Hong Kong	Indonésia	Japão	Laos	Macau	Malásia	Mongólia	Mianmar	Taiândia	Taiwan	Vietnã
Brunei	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cambodja	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
China	2000 <sup>1</sup>	2000	2000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cingapura	-	2000	1986	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Coreia do Norte	-	2007 <sup>1</sup>	2005	2009	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Coreia do Sul	2003	1997	2007	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Filipinas	-	2000 <sup>1</sup>	1995	-	-	1996	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Hong Kong	-	-	-	-	-	1997	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Indonésia	-	1999 <sup>1</sup>	1995	2006	2000*	1994	2001 <sup>1</sup>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Japão	-	2008	1989	-	-	2003	-	1997	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Laos	-	2008 <sup>1</sup>	1993	1998	-	1996	-	-	1995	2008	-	-	-	-	-	-	-	-
Macau	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Malásia	-	1994 <sup>1</sup>	1990	-	1998	1989	-	-	1999	-	1992 <sup>1</sup>	-	-	-	-	-	-	-
Mongólia	-	-	1993	1996	2003 <sup>1</sup>	1991	2001	-	1999	2002	1994	-	1996	-	-	-	-	-
Mianmar	-	-	2002	-	-	-	1998	-	-	-	2003 <sup>1</sup>	-	-	-	-	-	-	-
Taiândia	-	1997	1985	-	2002	1989	1996	2006	1998	-	1990	-	-	2008 <sup>1</sup>	-	-	-	-
Taiwan	-	-	-	1990	-	-	1992	-	-	-	-	-	1993	-	-	1996	-	-
Vietnã	-	2001 <sup>1</sup>	1993	1992	2002 <sup>1</sup>	2004	1993	-	1994	2004	1996	-	1992	2001	2000 <sup>1</sup>	1992	1993	-
Alemanha	2004	2002	2005	1975	-	1967	2000	1998	2007	-	1999	-	1963	1996	-	2004	-	1998
Brasil	-	-	-	-	-	1995 <sup>1</sup>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Estados Unidos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Índia	2009	-	2007	-	-	1996	2001	-	2004	-	2003	-	1997	2002	2009	2001	2002	1999
Rússia	-	-	2009	2010 <sup>1</sup>	1996 <sup>1</sup>	1991	1998	-	2007 <sup>1</sup>	2000	2006	-	-	2006	-	2002 <sup>1</sup>	-	1996
Turquia	-	-	1994	2010	1994	2006	2006	-	1998	1993	-	-	2000	2000	-	2010	-	-
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>11</b>	<b>103</b>	<b>35</b>	<b>13</b>	<b>82</b>	<b>30</b>	<b>15</b>	<b>45</b>	<b>15</b>	<b>19</b>	<b>2</b>	<b>50</b>	<b>37</b>	<b>3</b>	<b>34</b>	<b>16</b>	<b>43</b>

Fonte: UNCTAD. Data-base: 1º/6/2013, exceto Brunei, 1º/6/2010.

Elaboração do autor.

Nota: <sup>1</sup> Ano de assinatura.

**TABELA 10**  
**Acordos para evitar bitributação do capital – países selecionados**  
 (Ano de assinatura)

	Brunei	Camboja	China	Cingapura	Coreia do Norte	Coreia do Sul	Filipinas	Hong Kong	Indonésia	Japão	Laos	Macau	Malásia	Mongólia	Mianmar	Tailândia	Taiwan	Vietnã		
Brunei																				
Camboja	-																			
China	-	-																		
Cingapura	-	-	1986																	
Coreia do Norte	-	-	-																	
Coreia do Sul	-	-	-																	
Filipinas	-	-	1999	1977																
Hong Kong	-	-	2006																	
Indonésia	-	-	-	1990			1981													
Japão	-	-	1983	1994			2006		1982											
Laos	-	-	1999																	
Macau	-	-	-																	
Malásia	-	-	1985	1968			1982		1991	1970										
Mongólia	-	-	1991		2003								1995							
Mianmar	-	-	-	1999									1998							
Tailândia	-	-	1986	1975			1982		2001	1990			1982							
Taiwan	-	-	-	1981					1995							1999				
Vietnã	-	-	1995	1994			2001		1995				1995	1996		1992	1998			
Alemanha	-	-	1985	2004		2000	1983		1990	1966			1977	1994		1967				
Brasil	-	-	1991				1983			1967										
Estados Unidos	-	-	1984				1976		1988	2003										
Índia	-	-	1994	1994			1990		1987	1989			1976	1994		1985				1994
Rússia	-	-	-		1997	1993	1995		2002	1986		1999	1987	1995		1999				2002
Turquia	-	-	1995						1993				1994	1995						
<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>64</b>	<b>41</b>	<b>9</b>	<b>18</b>	<b>35</b>	<b>6</b>	<b>41</b>	<b>48</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>49</b>	<b>26</b>	<b>3</b>	<b>44</b>	<b>12</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>31</b>

Fonte: UNCTAD. Data-base 14/6/2011.  
 Elaboração do autor.

### 4.3 Os determinantes do investimento direto estrangeiro nos países do Leste e do Sudeste da Ásia – Evidências empíricas

A tabela 11 apresenta o Índice de Atração de Investimento Direto Estrangeiro (IA-IDE) para os países do Leste e do Sudeste da Ásia. Divulgado pela UNCTAD, o IA-IDE é calculado por meio de média simples dos percentis ocupados pelos países nos *rankings* de fluxo anual de IDE, em termos absolutos e enquanto proporção do PIB. Como se trata de um indicador de fluxo, observa-se alto grau de volatilidade nas posições ocupadas pelos países, principalmente os menores.

TABELA 11  
Índice de atração de investimento direto estrangeiro, por país (2000-2010)  
(Posição no *ranking*)

País	2000	2005	2010
Brunei	19 <sup>a</sup>	14 <sup>a</sup>	121 <sup>a</sup>
Camboja	59 <sup>a</sup>	119 <sup>a</sup>	70 <sup>a</sup>
China	26 <sup>a</sup>	25 <sup>a</sup>	51 <sup>a</sup>
Cingapura	5 <sup>a</sup>	2 <sup>a</sup>	4 <sup>a</sup>
Coreia do Sul	69 <sup>a</sup>	91 <sup>a</sup>	112 <sup>a</sup>
Filipinas	71 <sup>a</sup>	128 <sup>a</sup>	143 <sup>a</sup>
Hong Kong	1 <sup>a</sup>	1 <sup>a</sup>	1 <sup>a</sup>
Indonésia	178 <sup>a</sup>	106 <sup>a</sup>	90 <sup>a</sup>
Japão	95 <sup>a</sup>	120 <sup>a</sup>	117 <sup>a</sup>
Laos	126 <sup>a</sup>	161 <sup>a</sup>	114 <sup>a</sup>
Malásia	42 <sup>a</sup>	51 <sup>a</sup>	68 <sup>a</sup>
Mianmar	50 <sup>a</sup>	128 <sup>a</sup>	123 <sup>a</sup>
Mongólia	130 <sup>a</sup>	83 <sup>a</sup>	20 <sup>a</sup>
Tailândia	28 <sup>a</sup>	24 <sup>a</sup>	61 <sup>a</sup>
Vietnã	32 <sup>a</sup>	54 <sup>a</sup>	8 <sup>a</sup>

Fonte: UNCTAD.

Elaboração do autor.

Obs.: em 2000, o *ranking* foi elaborado com 178 países; em 2005 e 2010, com 182 países. O *ranking* é calculado a partir dos valores totais e como proporção do PIB e do IDE recebido.

Como era de se esperar, Hong Kong e Cingapura aparecem nas primeiras posições do *ranking* nos três anos apresentados na tabela 11. Os dois países que tiveram evolução mais favorável no período 2000-2010 foram Mongólia e Vietnã, que saltaram para a 20<sup>a</sup> e 8<sup>a</sup> colocações, respectivamente, em 2010. A Indonésia também teve evolução positiva nos anos 2000, mas não o suficiente para subir além do 90<sup>a</sup> lugar. As Filipinas, ao contrário, caíram da 71<sup>a</sup> para a 143<sup>a</sup> colocação. A China também desceu no *ranking*, da 26<sup>a</sup> para a 51<sup>a</sup> posição.

A análise do IA-IDE faz mais sentido, todavia, quando este é contraposto com o Índice de Potencial de Atração de Investimento Direto (IPA-IDE), também calculado pela UNCTAD por meio da média simples dos percentis ocupados pelos países em quatro subíndices, relativos à atratividade do mercado interno, à disponibilidade de mão de obra qualificada e de baixo custo, à qualidade da infraestrutura e à disponibilidade de recursos naturais.



TABELA 12  
**Índice de potencial de atração de investimento direto estrangeiro, por país (2011)**  
 (Posição no *ranking*)

País	Determinantes econômicos				Ranking geral
	Atratividade do mercado interno	Disponibilidade de mão de obra qualificada e de baixo custo	Qualidade da infraestrutura	Disponibilidade de recursos naturais	
Brunei	77 <sup>a</sup>	-	60 <sup>a</sup>	136 <sup>a</sup>	77 <sup>a</sup>
Camboja	99 <sup>a</sup>	-	148 <sup>a</sup>	121 <sup>a</sup>	133 <sup>a</sup>
China	6 <sup>a</sup>	3 <sup>a</sup>	43 <sup>a</sup>	6 <sup>a</sup>	1 <sup>a</sup>
Cingapura	8 <sup>a</sup>	38 <sup>a</sup>	3 <sup>a</sup>	70 <sup>a</sup>	23 <sup>a</sup>
Coreia do Sul	10 <sup>a</sup>	5 <sup>a</sup>	13 <sup>a</sup>	28 <sup>a</sup>	4 <sup>a</sup>
Filipinas	71 <sup>a</sup>	10 <sup>a</sup>	111 <sup>a</sup>	42 <sup>a</sup>	51 <sup>a</sup>
Hong Kong	7 <sup>a</sup>	74 <sup>a</sup>	1 <sup>a</sup>	103 <sup>a</sup>	40 <sup>a</sup>
Indonésia	31 <sup>a</sup>	2 <sup>a</sup>	89 <sup>a</sup>	8 <sup>a</sup>	9 <sup>a</sup>
Japão	51 <sup>a</sup>	11 <sup>a</sup>	11 <sup>a</sup>	19 <sup>a</sup>	10 <sup>a</sup>
Laos	95 <sup>a</sup>	-	149 <sup>a</sup>	89 <sup>a</sup>	118 <sup>a</sup>
Malásia	19 <sup>a</sup>	15 <sup>a</sup>	53 <sup>a</sup>	33 <sup>a</sup>	26 <sup>a</sup>
Mianmar	101 <sup>a</sup>	-	173 <sup>a</sup>	51 <sup>a</sup>	113 <sup>a</sup>
Mongólia	75 <sup>a</sup>	60 <sup>a</sup>	139 <sup>a</sup>	84 <sup>a</sup>	101 <sup>a</sup>
Tailândia	90 <sup>a</sup>	4 <sup>a</sup>	58 <sup>a</sup>	20 <sup>a</sup>	20 <sup>a</sup>
Vietnã	56 <sup>a</sup>	-	65 <sup>a</sup>	35 <sup>a</sup>	38 <sup>a</sup>

Fonte: UNCTAD.

Obs.: os *rankings* foram elaborados com 177 países, exceto o referente à disponibilidade de mão de obra de baixo custo, que foi elaborado com 93.

Como se pode ver na tabela 12, a China lidera o *ranking* mundial do IPA-IDE. Outros países da região também aparecem nas primeiras posições: Coreia do Sul, em 4<sup>o</sup>; Indonésia, em 9<sup>o</sup>; Japão, em 10<sup>o</sup>; e Tailândia, em 20<sup>o</sup>. A China se destaca em disponibilidade de mão de obra qualificada e de baixo custo, no qual é 3<sup>a</sup> colocada, e atratividade do mercado interno e disponibilidade de recursos naturais, ambos na 6<sup>a</sup> posição.

Outros países da região também se destacam em termos de disponibilidade de mão de obra qualificada e de baixo custo: a Indonésia aparece em 2<sup>o</sup> lugar no *ranking*, à frente até mesmo da China, a Tailândia vem em 4<sup>o</sup> e a Coreia do Sul em 5<sup>o</sup>. Cabe ressaltar, contudo, que os países de menor desenvolvimento relativo da região não são cobertos por este *ranking*.

A infraestrutura deficiente, entretanto, é um grande empecilho à atração de IDE, especialmente aquele voltado à integração às cadeias globais de valor, em vários países, como Camboja, Filipinas, Laos, Mianmar e Mongólia.

O cruzamento dos dados do IA-IDE com os do IPA-IDE, feito pela UNCTAD (2012, p. 32), indica que, entre os países do Leste e do Sudeste Asiáticos, apenas Camboja e Mongólia extrapolaram as expectativas quanto ao ingresso de IDE em 2011. Contrariamente, Coreia do Sul, Filipinas, Indonésia, Japão e Tailândia receberam fluxos de IDE abaixo de seu potencial. Já os fluxos para Brunei, China, Cingapura, Hong Kong, Laos, Malásia, Mianmar e Vietnã ficaram em linha com as expectativas.

Existem poucos estudos econométricos *cross-section* sobre os determinantes do IDE nos países do Leste e do Sudeste Asiáticos. A provável causa desta escassez é a indisponibilidade de informações, nos casos de alguns países, sobre diversas variáveis relevantes, como custos de mão de obra. Ademais, os resultados dos estudos existentes devem ser interpretados com cautela, pelos seguintes motivos: *i)* os estudos geralmente utilizam dados em painel, com pouquíssimos países; e *ii)* Hong Kong e Cingapura são claramente *outliers* e, por isso, sua inclusão tende a aviesar os resultados.

O estudo mais interessante encontrado foi o realizado por Blattner (2006). Nele, o autor analisa os determinantes dos estoques de IDE em dez setores diferentes de dez países – China, Cingapura, Coreia do Sul, Filipinas, Hong Kong, Indonésia, Japão, Malásia, Tailândia e Taiwan –, a partir de um painel de dados do período 1981-2002. Em todos os setores, o estoque de IDE mostrou-se negativamente correlacionado com o salário real e positivamente com o PIB do país receptor do investimento. Na maior parte dos setores, o IDE revelou-se mais elástico à primeira variável que à segunda. Segundo o autor, isto “indica, em alguma extensão, a operação de multinacionais verticalmente integradas na região, que localizam partes de seus processos produtivos em países onde estes possam ser executados de forma menos custosa ou mais eficiente” (Blattner, 2006, p. 40). Conforme as estimativas apresentadas, os setores mais sensíveis ao salário real são os de alimentos, bebidas e fumo, de metal e produtos de metal, de construção, financeiro e imobiliário. Já os menos sensíveis são o químico e o de equipamentos elétricos e eletrônicos. Estes são, justamente, os mais sensíveis ao PIB, juntamente com o de metal e produtos de metal, o imobiliário e o de transporte e telecomunicações. O impacto positivo do IDE sobre os fluxos comerciais, verificado em todos os setores, foi outro achado interessante do trabalho. Conforme os resultados, o IDE eleva tanto as exportações como as importações, mas o impacto é mais acentuado sobre estas, especialmente nos segmentos de serviços.

Changwachai (2010) estimou um modelo gravitacional em nível setorial, usando como variável dependente os fluxos acumulados de IDE no período 2000-2003. Os países incluídos foram Filipinas, Indonésia, Malásia, Tailândia e Vietnã. Os resultados indicaram correlação positiva do IDE tanto com as importações como com as exportações setoriais, confirmando as conclusões de Blattner (2006) de que, nesta região, o IDE e o comércio exterior são complementares. Também se identificou correlação positiva do IDE com o nível de produção do setor, o que sugere a existência de economias de aglomeração. Finalmente, os fluxos de IDE mostraram-se negativamente relacionados com o nível de salários no setor, mas positivamente com o nível de educação do país.

Hoang (2012), a partir de um painel de dados cobrindo o período 1991-2009, identificou correlação positiva entre os fluxos anuais de IDE para países da região e a disponibilidade de infraestrutura e o grau de estabilidade política, e negativa

com o custo unitário do trabalho. Porém as ressalvas já apontadas se aplicam a este trabalho, pois este foi realizado com dados de apenas seis países, sendo um deles Cingapura – os demais são Filipinas, Indonésia, Malásia, Tailândia e Vietnã.

Hsieh e Hong (2004) analisaram os determinantes dos fluxos de IDE para os quatro países de menor desenvolvimento relativo da ASEAN – Camboja, Laos, Mianmar e Vietnã – a partir de um painel de dados para o período 1990-2001. Os resultados, que devem ser interpretados com muita cautela, indicaram que economias de aglomeração influenciam positivamente os fluxos de IDE – os autores usaram a variável dependente defasada como *proxy*. O PIB também exerce efeito positivo, assim como o grau de abertura da economia. Já os salários reais não apresentaram coeficiente significativo, embora com sinal negativo.

#### 4.4 A importância do IDE para as economias dos países do Leste e do Sudeste da Ásia

Além dos índices de atração e de potencial de atração de IDE, a UNCTAD calcula, para um grupo menor de países – 79 em 2009, último ano disponível – o índice de contribuição do investimento direto estrangeiro (IC-IDE) relativamente a um conjunto de variáveis econômicas.

TABELA 13  
Índice de contribuição do investimento direto estrangeiro, por país (2009)  
(Em quartil da distribuição)

País	Valor adicionado	Emprego	Exportações	Receita tributária	Salários	Gastos com P&D	Investimento	Ranking geral
Camboja	3	1	-	-	2	-	3	19 <sup>a</sup>
China	4	2	1	4	4	2	4	59 <sup>a</sup>
Cingapura	3	2	2	1	1	3	1	13 <sup>a</sup>
Coreia do Sul	4	3	4	4	4	4	4	72 <sup>a</sup>
Filipinas	3	4	3	2	3	-	3	60 <sup>a</sup>
Hong Kong	1	1	1	1	1	1	1	5 <sup>a</sup>
Indonésia	3	3	4	-	1	1	3	45 <sup>a</sup>
Japão	4	4	3	4	4	4	4	73 <sup>a</sup>
Malásia	1	2	2	1	-	-	1	7 <sup>a</sup>
Tailândia	1	3	3	-	2	-	1	16 <sup>a</sup>
Taiwan	4	1	4	4	4	4	3	69 <sup>a</sup>

Fonte: UNCTAD.

Elaboração do autor.

Obs.: o ranking foi elaborado com 79 países.

É interessante notar a baixa contribuição do IDE para as economias da Coreia do Sul, do Japão e de Taiwan. Na Indonésia, as firmas de capital estrangeiro também contribuem pouco para as exportações, mas têm papel de destaque nos gastos em pesquisa e desenvolvimento (P&D). Na Malásia e na Tailândia, contudo, sua participação é bastante destacada tanto no investimento total como no valor adicionado.

Mais uma vez contrariando o senso comum, a China aparece apenas na 59ª posição no *ranking* geral, abaixo da Indonésia, da Malásia e da Tailândia, e logo à frente das Filipinas, país que possui estoque de IDE bastante modesto. Segundo o índice, a contribuição do IDE só é relevante, no caso chinês, para as exportações, o nível de emprego e os gastos em P&D. Diversamente, sua contribuição para o valor adicionado, para a receita tributária e para o investimento total é muito inferior ao observado na média dos países analisados.

## 5 O INVESTIMENTO DIRETO DOS PAÍSES DO LESTE E DO SUDESTE DA ÁSIA NA CHINA

Conforme as estatísticas sobre posição internacional de investimento, publicadas pelo FMI, 61% do estoque de IDE na China eram provenientes de países do Leste e do Sudeste Asiáticos, em 2011. Hong Kong respondia por 44,9% do estoque total, ou US\$ 857 bilhões. O Japão vinha bem atrás, com US\$ 122 bilhões – 6,4% do total. Na sequência apareciam Cingapura, com US\$ 76 bilhões; Coreia do Sul, com US\$ 48 bilhões; e Taiwan, com US\$ 37 bilhões.

TABELA 14

**Estoque de IDE, por país de origem – China (2011)**  
(Em US\$ milhões)

País de origem	Estoque de IDE informado pela China	(A/B) (%)	Estoque de IDE na China informado pelo país investidor	Estoque de IDE no mundo informado pelo país investidor	(C/D) (%)
	(A)		(C)	(D)	
Brunei	3.224	0,2	1	1	-
Camboja	269	0,0	1	1	-
Cingapura	76.386	4,0	1	1	-
Coreia do Norte	27	0,0	1	1	-
Coreia do Sul	47.785	2,5	44.017	171.533	25,7
Filipinas	2.410	0,1	59	4.152	1,4
Hong Kong	856.758	44,9	382.878	953.013	40,2
Indonésia	894	0,0	1	1	-
Japão	121.999	6,4	83.218	962.790	8,6
Laos	45	0,0	1	1	-
Macao	6.683	0,4	296	672	44,1
Malásia	5.615	0,3	1.830	106.217	1,7
Mianmar	76	0,0	1	1	-
Mongólia	18	0,0	1	1	-
Tailândia	2.973	0,2	2.277	36.253	6,3
Taiwan	37.028	1,9	1	1	-
Vietnã	29	0,0	1	1	-
<b>Leste e Sudeste Asiático</b>	<b>1.162.219</b>	<b>60,9</b>	-	-	-
<b>Total (B)</b>	<b>1.906.908</b>	-	-	-	-

Fonte: Coordinated Direct Investment Survey, do FMI. Disponível em: <<http://cdsis.imf.org>>. Acesso em: 30/7/2013.  
Elaboração do autor.

Nota: 1 Dados inexistentes na fonte.

Contudo, os números reportados pela China ao FMI são muito distintos daqueles reportados pelos países de origem do investimento. Comparando-se a terceira coluna da tabela 14 com a primeira, nota-se que a China aponta um estoque de US\$ 857 bilhões de IDE proveniente de Hong Kong, enquanto este reporta apenas US\$ 383 bilhões. O mesmo ocorre no caso do Japão: este reporta estoque de IDE de US\$ 83 bilhões na China, enquanto esta indica um montante de US\$ 122 bilhões. No caso da Coreia do Sul, as diferenças são menos significativas, mas ainda assim os números reportados por esta são inferiores aos informados pela China.

Conforme os números providos por estes países, a China é um destino muito importante para os investidores de Hong Kong e Macau – mais de 40% do IDE destes estão na China – e, também, da Coreia do Sul – mais de um quarto do IDE do país. No caso do Japão, a participação da China enquanto destino é menor, 8,6% do estoque total de IDE, mas superior ao observado na Tailândia e na Malásia, onde alcançam 6,3% e 1,7%, respectivamente.

A título de comparação, a tabela 15 apresenta a participação da China enquanto destino do IDE oriundo dos dez maiores países investidores não asiáticos. No caso dos Estados Unidos, os US\$ 54 bilhões investidos na China correspondem a apenas 1,3% de seus investimentos no exterior, o que contradiz o senso comum de que esta teria se tornado um dos principais destinos destes investimentos (Branstetter e Foley, 2007). Mesmo no país onde a participação da China é a maior nesta lista, a Alemanha, ela não supera os 3,7% do total.

TABELA 15

**Estoque de investimento direto no exterior dos dez maiores países investidores não asiáticos (2011)**

	Total (US\$ milhões)	China (US\$ milhões)	China (% do total)
Holanda	4.253.653	14.912	0,4
Estados Unidos	4.155.551	54.234	1,3
Reino Unido	1.724.658	11.430	0,7
França	1.597.466	17.494	1,1
Alemanha	1.206.250	44.221	3,7
Suíça	1.030.054	12.439	1,2
Canadá	660.746	3.071	0,5
Espanha	606.019	5.919	1,0
Itália	520.003	9.315	1,8
Bélgica	430.413	2.892	0,7

Fonte: Coordinated Direct Investment Survey, do FMI. Disponível em: <<http://cdiis.imf.org>>. Acesso em: 30/7/2013.

Elaboração do autor.

Obs.: os dados da Holanda apresentam grande disparidade em relação àqueles publicados pela UNCTAD, que apontam estoque de saída de IDE de US\$ 978.898 milhões em 2011. Existem diferenças significativas entre as duas fontes para os demais países, porém as magnitudes são muito inferiores à verificada no caso da Holanda.

A tabela 16 apresenta os fluxos de IDE para a China no período 2003-2012, conforme os dados divulgados pelo MOFCOM. Hong Kong foi a fonte predominante

em todo o período. Não obstante, sua participação se elevou fortemente a partir de 2008, atingindo 58,7% do total em 2012. Parte disso se deve à diminuição da participação das Ilhas Virgens Britânicas e das Ilhas Cayman, que juntas chegaram a responder por 22,9% do IDE, em 2007, contraindo fortemente nos anos seguintes até chegar a 8,8% em 2012. Também significativas foram as reduções das parcelas correspondentes à Europa e à América do Norte – no caso desta, houve até mesmo queda em termos absolutos no IDE.

TABELA 16  
Fluxo de IDE – China (2003-2012)  
(Em US\$ milhões)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brunei	53	96	160	294	377	340	348	310	256	-
Camboja	13	21	3	2	6	3	13	10	17	-
Cingapura	2.058	2.008	2.204	2.260	3.185	4.435	3.605	5.428	6.097	6.305
Coreia do Norte	2	3	1	1	1	2	2	11	1	-
Coreia do Sul	4.489	6.248	5.168	3.895	3.678	3.135	2.700	2.692	2.551	3.038
Filipinas	220	233	189	134	195	127	111	138	112	132
Hong Kong	17.700	18.998	17.949	20.233	27.703	41.036	46.075	60.567	70.500	65.561
Indonésia	150	105	87	101	134	167	112	77	46	-
Japão	5.054	5.452	6.530	4.598	3.589	3.652	4.105	4.084	6.330	7.352
Laos	0	4	-	-	3	7	2	9	6	-
Macau	417	546	600	603	637	582	815	655	680	506
Malásia	251	385	361	393	397	247	429	294	358	318
Mianmar	4	9	4	7	3	3	3	4	10	-
Mongólia	0	0	1	3	1	1	2	3	-	-
Tailândia	174	179	96	145	89	129	49	51	101	-
Taiwan	3.377	3.117	2.152	2.136	1.774	1.899	1.881	2.476	2.183	2.847
Vietnã	3	1	1	14	1	2	6	2	1	-
<b>Total</b>	<b>53.505</b>	<b>60.630</b>	<b>72.406</b>	<b>72.715</b>	<b>83.521</b>	<b>108.312</b>	<b>94.065</b>	<b>105.735</b>	<b>116.010</b>	<b>111.716</b>
Ásia	34.102	37.620	35.719	35.085	42.117	56.345	60.645	77.592	89.514	-
África	618	776	1.071	1.217	1.487	1.668	1.310	1.280	1.641	-
Europa	4.272	4.798	5.643	5.712	4.365	5.459	5.518	5.922	5.877	-
América Latina e Caribe	6.907	9.044	11.293	14.163	20.118	20.903	14.684	13.526	12.505	-
Ilhas Virgens Britânicas	5.777	6.730	9.022	11.248	16.552	15.954	11.299	10.447	9.725	7.831
Ilhas Cayman	866	2.043	1.948	2.095	2.571	3.145	2.582	2.499	2.242	1.975
América do Norte	5.161	4.978	3.730	3.687	3.390	3.958	3.677	4.014	3.582	-
Oceania	1.731	1.974	1.999	2.260	2.743	3.170	2.529	2.328	2.620	-

Fonte: CEICData.  
Elaboração do autor.

Entre os países da Ásia, as principais fontes de IDE para a China foram Cingapura, Coreia do Sul, Japão e Taiwan, além de Hong Kong. Com a exceção de Cingapura, pode-se notar, conforme a tabela 16, diminuições significativas nos fluxos de IDE provenientes destes países no triênio 2006-2008, em comparação com o anterior.

No período 2010-2012, houve uma recuperação no IDE japonês, mas os da Coreia do Sul e de Taiwan mantiveram-se em níveis inferiores aos de 2003-2005. Com isso, dos quatro países, apenas Cingapura aumentou sua participação no total do IDE recebido pela China entre 2003 e 2012 – de 3,8% para 5,6%. A queda de participação mais forte foi a da Coreia do Sul, de 8,4% para 2,7%. Os casos de Hong Kong, Taiwan, Japão e Coreia do Sul serão analisados, individualmente, nas subseções de 5.3 a 5.6.

### 5.1 A evolução da política de atração de IDE da China

Nas três primeiras décadas após a Revolução Comunista de 1949, a economia chinesa foi praticamente fechada ao investimento estrangeiro. Tal quadro só veio a se alterar após a morte de Mao Zedong, ocorrida em setembro de 1976, com a chegada de Deng Xiaoping ao núcleo do poder.

A política de abertura econômica da China foi anunciada durante a Terceira Sessão Plenária do XI Congresso do Partido Comunista Chinês (PCC), em dezembro de 1978. A atração de investimento estrangeiro foi eleita um de seus pilares, o veículo por meio do qual a China poderia absorver tecnologias dos países mais avançados possibilitando, assim, acelerar seu crescimento econômico (Wu, 1997). Já no ano seguinte, duas medidas decisivas foram adotadas com este fim: a promulgação da lei sobre *joint ventures*, que estabeleceu regras para o funcionamento de firmas com a participação de capital estrangeiro, e a implantação das primeiras zonas econômicas especiais (ZEEs), inspiradas nas zonas de processamento de exportações (ZPEs) existentes em alguns vizinhos asiáticos.

As ZPEs são vistas como uma solução do tipo *second-best* para países que buscam se integrar mais intensamente à divisão internacional do trabalho, mas que têm receio de liberalizar e desregulamentar toda a sua economia (Yuan e Eden, 1992). Um conjunto variado de políticas costuma ser adotado para atrair IDE para estas regiões, tais como isenção de tarifas de importação para insumos usados na produção, concessão de isenção fiscal por longos períodos (*tax holidays*), empréstimos e financiamentos em condições privilegiadas, simplificação de procedimentos burocráticos e provisão de infraestrutura pelo Estado.

Ao adotá-las de forma relativamente tardia, a China pôde extrair lições das experiências com ZPE vividas por seus vizinhos asiáticos.<sup>19</sup> Yeung, Lee e Kee (2009), contudo, chamam atenção para o fato de que, desde o início, as ZEEs chinesas eram mais que simples ZPEs, pois previam a adoção de um cardápio de políticas muito mais amplo.

---

19. Taiwan estabeleceu sua primeira ZPE em 1966. A Coreia do Sul fez o mesmo em 1971 (Yuan e Eden, 1992).

As ZEEs implantadas na China em 1980 – Shenzhen, Zhuhai e Shantou, na província de Guangdong, e Xiamen, na província de Fujian – foram pensadas como enclaves isolados do restante da economia doméstica, mas abertos ao mundo exterior, onde políticas mais flexíveis poderiam ser adotadas para atrair o capital estrangeiro, visando elevar as exportações e a absorção de tecnologia pelo país. A submissão ao planejamento centralizado, válida para o restante do território nacional, poderia, em larga medida, ser contornada pelas autoridades das ZEEs. Neste sentido, as ZEEs funcionariam como “laboratórios”, onde experimentos mais ou menos radicais poderiam ser realizados: em caso de sucesso, poderiam ser expandidos para o restante do país; em caso de fracasso, seus efeitos ficariam confinados naquelas localidades. Shenzhen, por exemplo, foi pioneira na reforma do sistema de preços, na dissociação de atividades produtivas antes desempenhadas por órgãos do Estado, no fortalecimento do papel do sistema jurídico e na introdução de novas regras trabalhistas e salariais (Yeung, Lee e Kee, 2009).

Uma das políticas inicialmente adotadas pela China foi a de aplicar uma baixa alíquota de imposto, 15%, sobre o lucro das firmas com capital estrangeiro instaladas nas ZEEs – em comparação, no restante do território, as firmas estrangeiras pagavam 33% e as domésticas, 55%. Além disso, as firmas ficavam isentas nos dois primeiros anos e pagavam apenas metade da alíquota cheia nos três anos seguintes (Wei, 1995, p. 84). Outro fator de atratividade das ZEEs era a possibilidade de se constituírem empresas de capital 100% estrangeiro, o que era proibido no restante do país (Chen, 2011).

Já nos primeiros anos, as ZEEs chinesas se mostraram um sucesso, especialmente Shenzhen. No período 1980-1984, o PIB de Shenzhen cresceu à taxa anual média de 58% e o de Zhuhai à 32%, enquanto o crescimento médio do país foi de cerca de 10% ao ano (a.a.) (Yeung, Lee e Kee, 2009, p. 225). Nestes primeiros anos, as quatro ZEEs abrigaram mais da metade das *joint ventures* com participação de capital estrangeiro instaladas na China (*op. cit.*, 2009, p. 224). Usando um painel de dados em nível municipal, Wei (1995) verificou que o ingresso de IDE e as exportações explicam totalmente o diferencial de crescimento entre as regiões costeiras e o restante do país nos anos 1980. Contudo, para Naughton (1996, p. 277), as reformas relacionadas ao setor externo da economia foram menos importantes que aquelas ligadas à economia doméstica para o crescimento chinês nos anos 1980. Somente na década seguinte o comércio exterior e o investimento estrangeiro teriam se tornado relevantes, após o sucesso das reformas de cunho doméstico. Para reforçar este ponto, o autor cita que até 1990 a entrada de IDE nunca excedeu 1% do PIB e esteve espacialmente muito concentrado na província de Guangdong, que se beneficiou muito dele, mas cujos efeitos pouco extrapolaram suas fronteiras (*op. cit.*, 1996, p. 277).



Em 1984, o governo chinês concedeu a quatorze cidades localizadas ao longo da costa do Pacífico o *status* de *idades costeiras abertas* (*open coastal cities*), com o propósito de ampliar a experiência das ZEEs no que tange à atração de IDE e de tecnologia estrangeira, oferecendo, para isso, diversos incentivos, como alíquotas reduzidas de imposto de renda – 15% no caso de empresas industriais (Wei, 1995). Entre 1985 e 1989, *status* diferenciados foram estendidos a outras regiões: as penínsulas de Liaoning e de Shandong tornaram-se *áreas costeiras abertas* (*coastal economic open areas*), a ilha de Hainan tornou-se a quinta ZEE e foi estabelecido o distrito de Pudong, nas cercanias de Xangai, também com *status* diferenciado. Benefícios tais como aqueles concedidos às cidades costeiras abertas foram estendidos às regiões do delta do rio Yangtze, do delta do rio da Peróla e do delta do rio Minnan em 1985 (Cheng, 2006).

Nos primeiros anos de abertura, o ingresso de IDE manteve-se em níveis bastante modestos. Além das desconfianças em relação ao comprometimento do governo chinês com a continuidade das reformas, as diversas restrições à operação das firmas com capital estrangeiro – como a obrigatoriedade de encontrar um parceiro chinês para a formação de uma *joint venture* e o rígido monitoramento da contratação de mão de obra, apesar de sua oferta abundante e a baixíssimo custo<sup>20</sup> – afastavam grande parte dos potenciais investidores (Sharif e Tseng, 2011). Ademais, as novas leis não foram suficientes para criar uma estrutura legal que resolvesse questões complicadas como a garantia de conversibilidade cambial e o excesso de burocracia. Como afirma Chen (2011, p. 50), os quinze artigos da versão original da lei sobre *joint ventures*, de 1979, eram “mais como uma série de declarações políticas autorizando a entrada legal de IDE”. Nesta linha, Potter (1993, p. 14) ressalta que “o entusiasmo inicial logo deu lugar à realidade de que a lei de 1979 sofria do fato de ser tão esquelética e vaga e que isto deixava a comunidade de investidores estrangeiros desprovida de qualquer segurança sobre seus investimentos na China”. Para contornar as deficiências da lei sobre *joint ventures*, o governo chinês lançou, em 1983, as Normas para a Implementação da Lei sobre *Joint Ventures*, composta por 118 artigos, que ajudaram a clarificar alguns pontos, contribuindo assim para diminuir o risco jurídico do IDE no país (Potter, 1993).

Outro passo importante para a solução de alguns destes problemas foi dado em 1986, quando o governo chinês introduziu as Provisões para Encorajar o Investimento Estrangeiro (Provisions for Encouraging Foreign Investment) – mais conhecidas como “as 22 provisões” – no intuito de encorajar a entrada de IDE voltado à exportação e/ou portador de tecnologias sofisticadas. Incentivos tributários foram estendidos a qualquer firma com participação estrangeira, independentemente de sua localização. Também foram relaxadas restrições aplicadas à conversão cambial e à remessa de lucros.

---

20. Somente a partir de 1986 as empresas tornaram-se livres para contratar trabalhadores.

Ainda em 1986 foi adotada a Lei Sobre Empresas de Capital Totalmente Estrangeiro (Law on Wholly Foreign-owned Enterprises), que, como o próprio nome diz, pela primeira vez permitiu a constituição de empresas por estrangeiros sem a participação de sócios locais em qualquer parte do país.<sup>21</sup> Porém, esta nova possibilidade de ingresso não vinha sem restrições: além de estar confinada ao setor industrial, exigia a exportação de mais da metade da produção anual ou o uso de tecnologia e equipamentos avançados que conduzisse à melhoria dos produtos e à substituição de importações.

A política de atração de IDE focada na promoção de exportações perdurou até 1992. A partir de então a China começou a, gradualmente, abrir seu mercado interno a empresas estrangeiras, inclusive em setores de serviços, como telecomunicações, bancos e seguros (Hou, 2002), mas principalmente àquelas capazes de oferecer acesso a tecnologias avançadas (Naughton, 1996). Porém, exigiu-se das firmas estrangeiras focadas no mercado doméstico a formação de *joint venture* com empresas locais, normalmente sob o controle estatal (Branstetter e Lardy, 2006).

Outra mudança significativa na política de atração de IDE da China ocorreu em 1995, quando o governo lançou a primeira edição do Catálogo Guia para o Investimento Estrangeiro (Catalogue of the Guidance for Foreign Investment Industries). Entre outras coisas, a publicação deste catálogo buscou estimular o ingresso de IDE em indústrias intensivas em capital e tecnologia, por meio de incentivos diversos, ao mesmo tempo em que desencorajou investimentos em indústrias tradicionais (Sharif e Tseng, 2011).

Edições revisadas do catálogo foram lançadas em 1997, 2002, 2004, 2007 e 2011. Desde sua primeira edição, o catálogo divide os projetos de IDE em quatro categorias: proibido, restrito, encorajado e permitido. Listas com os setores incluídos nas três primeiras categorias são publicadas. Os setores não citados nas listas são presumidamente considerados “permitidos”, a menos que sejam proibidos por algum outro documento legal.

Visando reduzir as desigualdades regionais, o governo chinês passou a adotar, a partir de 1997, uma política de atração de investimento estrangeiro focada nas regiões centrais e ocidentais do país. Neste ano, por exemplo, Chongqing recebeu o *status* de município autônomo, antes detido apenas por Pequim, Xangai e Tianjing, todas localizadas em regiões costeiras (Cheng, 2006).<sup>22</sup>

21. Segundo Chen (2011, p. 51), antes da edição da lei já havia mais de 120 firmas de capital totalmente estrangeiro operando fora das ZEEs.

22. Dayal-Gulati e Husain (2002) encontraram evidências de que a distribuição espacial do IDE ajuda a explicar as disparidades regionais na China.

As negociações para o ingresso da China na OMC, no fim dos anos 1990, conduziram a novas flexibilizações na regulamentação sobre o funcionamento de firmas com capital estrangeiro no país. À época, o país possuía regras aplicáveis a firmas com capital estrangeiro que impunham níveis de conteúdo local mínimo, equilíbrio ou *superavit* nas transações comerciais com o exterior e obtenção de divisas por meio de exportações como condição para a remessa de lucros. Estas exigências, claramente conflitantes com as regras do TRIMs, foram progressivamente eliminadas, assim como a obrigatoriedade de constituição de *joint venture*, antes aplicável em diversos setores, os quais puderam ser explorados por firmas de capital exclusivamente estrangeiro (Branstetter e Lardy, 2006). A China também concordou em cessar a prática de forçar as firmas estrangeiras a transferir tecnologia a seus parceiros locais, embora Branstetter e Lardy (2006, p. 24) admitam que o país continue a empregar formas disfarçadas de fazê-lo.

Entre as revisões ocorridas ao longo dos anos, a que mais profundamente alterou o catálogo foi a de 2002, adotada pouco após o ingresso da China na OMC e já refletindo os compromissos assumidos pelo país no processo de acesso. Nesta revisão, o número de setores restringidos diminuiu de 112 para 75 (OCDE, 2008, p. 32). As revisões seguintes, por sua vez, tiveram como foco alinhar a política de atração de IDE à estratégia de desenvolvimento do país. Na revisão de 2007, foram priorizados os investimentos em tecnologias ambientalmente sustentáveis e em manufatura de alta tecnologia. Por seu turno, referências anteriormente existentes a desempenho exportador, encontradas em setores “encorajados”, foram eliminadas, em consonância com as regras do TRIMs, que vedam este tipo de medida (OCDE, 2008, p. 35).

A versão de 2011 do *Catálogo Guia para o Investimento Estrangeiro* reflete nitidamente algumas prioridades do governo chinês. Podem-se destacar o encorajamento ao estabelecimento de centros de P&D no país, à adoção e ao desenvolvimento de novas tecnologias, à especialização em manufatura de alto conteúdo tecnológico, ao desenvolvimento e emprego de fontes de energia alternativas, e o desencorajamento de indústrias poluidoras, grandes consumidoras de energia, assim como aquelas com excesso de capacidade instalada na China.

A liberalização do investimento externo nos anos 2000 impactou sua estrutura setorial e societária. A participação da indústria caiu de 65,9% do influxo de IDE, em 2001, para 44,9%, em 2011. Por seu turno, as empresas de capital totalmente estrangeiro desbancaram as *joint ventures* como forma dominante de ingresso do IDE: sua participação aumentou de 38,6% do IDE, em 1999, para 77,1% em 2012, ao passo que a das *joint ventures* caiu de 39,3% para 19,4% no mesmo período. Outras formas de ingresso, como as *joint ventures* contratuais e o comércio compensatório, que foram muito importantes entre os anos 1980 e a primeira metade dos anos 1990, tornaram-se absolutamente irrelevantes nos anos 2000.

Na primeira metade dos anos 1990, a política de abertura já havia se estendido a todas as capitais provinciais, às regiões autônomas e a algumas cidades fronteiriças, o que, de certa forma, tornava menos “especiais” as zonas econômicas especiais (Yeung, Lee e Kee, 2009). A equalização de políticas foi intensificada pelos compromissos assumidos pela China em seu processo de acesso à OMC. Neste sentido, o caráter “especial” das ZEEs, hoje, sobrevive mais como mística que como algo real, embora haja um inegável legado facilmente comprovável pela diferença entre os níveis de desenvolvimento e de integração à economia mundial das regiões costeiras e do restante do país.

## 5.2 A evolução do investimento direto na China

Dois são os principais motivos que levam uma firma a investir no estrangeiro: acessar o mercado local ou usufruir os diferenciais de custo dos fatores de produção em relação aos do país de origem. No caso da China, é possível ou mesmo provável que os dois motivos se sobreponham, uma vez que o país possui a maior população do mundo, assim como baixos custos unitários do trabalho – baixíssimos até alguns anos atrás.

Nos primeiros anos após a adoção da política de portas abertas, o IDE no país se concentrou em setores intensivos em mão de obra, com a produção voltada principalmente à exportação. Não é difícil entender os motivos para tanto: *i*) a China possuía um enorme contingente de pessoas ocupadas em atividades de baixíssima produtividade (agricultura de subsistência); *ii*) a população, embora numerosa, tinha poder aquisitivo muito baixo; e *iii*) as políticas de atração de IDE restringiam muito a busca pelo mercado interno, priorizando claramente a produção para exportação (Park e Lee, 2003).

Durante o período que vai desde o início da abertura chinesa, no fim dos anos 1970, até 1992, quando o impacto negativo dos acontecimentos ocorridos na Praça Tiananmen três anos antes sobre a percepção internacional já havia amenizado, os fluxos de IDE para a China originaram-se, quase que integralmente, de Hong Kong e Taiwan, dirigindo-se, em grande parte, a alguma das ZEEs.

A escolha da localização das quatro primeiras ZEEs foi minuciosamente avaliada. Não é por acaso, portanto, que estas se encontram muito próximas a Hong Kong (Shenzhen), Macau (Zhuhai) e Taiwan (Shantou e Xiamen). Havia uma clara intenção de atrair capitais dos chineses étnicos destas jurisdições, muitos dos quais com laços familiares em regiões chinesas próximas, para o projeto de industrialização do país.

A predominância inicial de Hong Kong e Taiwan como fontes de IDE é explicada pela elevada percepção de risco associada à China na primeira década e meia após o início das reformas. A capacidade de compreensão da cultura de negócios

local e as redes de contatos informais pré-existentes assumiam importância ímpar em virtude da baixa institucionalidade das reformas e também ajudavam na obtenção de condições mais vantajosas para o aporte de capitais que aquelas oferecidas aos investidores de outras procedências (Wu, 1997). Além disso, a desconfiança inicial de parcelas importantes da cúpula do PCC em relação à abertura acabava por privilegiar os chineses étnicos, que podiam ser enxergados como chineses patriotas em vez de meros exploradores capitalistas (Smart e Hsu, 2004).

Zhang (2005) aponta algumas razões adicionais para a alta participação de Hong Kong e Taiwan no IDE recebido pela China: *i*) as vantagens comparativas das firmas de Hong Kong e de Taiwan no processamento de exportações, modelo pelo qual ambos se industrializaram; *ii*) a grande disponibilidade de mão de obra barata, que atraiu IDE *efficiency seeking*; e *iii*) a estratégia de atração de IDE da China, que promoveu o IDE voltado às exportações, mas restringiu aquele voltado à exploração do mercado doméstico.

A baixa acessibilidade do mercado doméstico foi justamente uma das razões que fizeram com que as firmas ocidentais mostrassem pouco interesse em investir na China neste período. Outro fator a desencorajar o ingresso foi a exigência de geração de saldos cambiais positivos por parte das firmas de capital estrangeiro, requisito para repatriação de lucros (Zhang, 2005).

Os investimentos individuais feitos por firmas de Hong Kong e de Taiwan eram, tipicamente, de escala bastante inferior à daqueles realizados por empresas norte-americanas ou europeias, o que fazia com que fossem negociados diretamente com governos subnacionais, valendo-se mais da confiança advinda de relações pessoais que da segurança jurídica oferecida por contratos formais (Smart e Hsu, 2004).

O modo de entrada das firmas de Hong Kong e Taiwan também diferia daquele adotado por firmas ocidentais. No caso destas, o modo usual era por meio de *joint ventures*, o que é explicado pelo foco no atendimento do mercado local. Por sua vez, os investimentos provenientes de Hong Kong e Taiwan adotavam com maior frequência o modelo *contractual joint venture*, mais adaptado a inversões de menor monta em projetos de duração determinada, com foco no processamento de exportações.

A partir de 1993, capitais oriundos de outros lugares, como Estados Unidos, Japão e Coreia do Sul, começaram a ingressar na China de forma mais vigorosa. Vários autores – por exemplo, Sharif e Tseng (2011) – delimitam o início deste período na notória excursão de Deng Xiaoping ao sul da China em 1992, quando os princípios que nortearam as reformas do país desde fins dos anos 1970, e que haviam sido colocados em suspeição após os incidentes da praça Tiananmen em 1989, foram reafirmados pelo líder chinês.

Desde os anos 1990, os investimentos diretos de firmas norte-americanas na China têm como foco principal atender o mercado local, buscando reproduzir neste o poder de oligopólio de que gozam em outros países em que atuam.<sup>23</sup> A China utilizou a atratividade de seu mercado interno de forma bastante capciosa como meio de suscitar a entrada de IDE. Embora negasse às empresas estrangeiras a venda direta de seus produtos no mercado interno, abriu brechas para a comercialização destes por meio de canais locais, desde que cumpridos alguns requisitos, como o investimento em fábricas na China e a transferência de tecnologia por meio de *joint ventures* com parceiros locais.

Diversamente das firmas norte-americanas, nos anos 1990 as firmas asiáticas viam a China como uma forma de redução de custos de produção, transferindo para o país as etapas das respectivas cadeias produtivas nas quais seus países de origem não eram mais competitivos – notadamente as atividades intensivas em mão de obra –, com foco principal na exportação, seja para o país de origem da firma, seja para terceiros mercados. Desta forma, empresas de países como Japão e Coreia do Sul conseguiam se manter competitivas internacionalmente, a despeito dos crescentes custos de mão de obra que enfrentavam em seus países de origem e da apreciação real de suas moedas.<sup>24</sup>

Tanto o IDE japonês como o sul-coreano estiveram originalmente acoplados à exportação, por estes países, de bens de capital, bens intermediários e partes e peças para a China, que então os processava e exportava os bens finais para terceiros países, majoritariamente do mundo desenvolvido. Este padrão se iniciou em setores de baixa sofisticação, como têxteis e calçados, e se espalhou para indústrias de alta densidade tecnológica, como as de equipamentos eletrônicos, de comunicação e de bens de capital.<sup>25</sup>

---

23. Xing (2007), por exemplo, não encontrou evidências de que o IDE dos Estados Unidos na China tenha tido papel relevante para alavancar o fluxo de comércio entre os dois países. Dados do U.S. Bureau of Economic Analysis, citados por Greaney e Li (2009, p. 622), indicam que, em 2005, apenas 8,2% das vendas de subsidiárias de empresas industriais norte-americanas na China foram realizadas para os Estados Unidos. Nos ramos químico e de equipamento de transporte, as participações foram de apenas 2,5% e 4%, respectivamente. Mesmo no segmento de computadores e produtos eletrônicos, esta não ultrapassou 8,7%. Em 2005, o mercado doméstico chinês absorveu 67,4% das vendas das subsidiárias industriais de empresas norte-americanas, enquanto 24,4% destinaram-se a terceiros mercados. Contrariando o senso comum, apenas uma ínfima parte do expressivo *deficit* comercial bilateral dos Estados Unidos em relação à China se deve a exportações realizadas por subsidiárias de empresas norte-americanas – menos de 2% em 2005. Branstetter e Foley (2007, p. 11) destacam que embora grandes cadeias varejistas dos Estados Unidos, como o Wal-Mart, sejam grandes importadoras de bens *made in China*, estes são oriundos principalmente de plantas chinesas de empresas sediadas em Hong Kong, Taiwan e Coreia do Sul, países de onde as mesmas cadeias costumavam importar duas décadas atrás.

24. Pesquisa realizada em 1997 pelo Korea Research Institute for Human Settlements, citada por Park e Lee (2003), verificou que apenas 10,8% das empresas sul-coreanas com investimentos na província chinesa de Shandong apontavam o acesso ao mercado doméstico como razão para investir na China, enquanto 52,3% indicavam os baixos custos de mão de obra como fator relevante.

25. Xing (2007) apresenta evidências de que o investimento direto japonês na China contribuiu para elevar o comércio intraindústria entre os dois países.

Para Xing (2006), a popularidade dos bens *made in China* se deve, em grande parte, às empresas com capital estrangeiro, sem as quais não seria possível o modelo guiado por exportações seguido pelo país. Segundo o autor:

Realmente é muito difícil para firmas de um país em desenvolvimento penetrar nos mercados dos países industrializados, mesmo se seus produtos são de igual qualidade. Primeiramente, produtos de países em desenvolvimento carecem de marcas conhecidas, o que é importante para consumidores sofisticados em países industrializados. Em segundo lugar, comparativamente às firmas dos países industrializados, aquelas dos países em desenvolvimento não possuem redes internacionais de distribuição e vendas, o que faz o acesso a mercados ainda mais difícil. Contudo, associado a empresas multinacionais, o produto *made in China* pode ser produzido com tecnologia avançada, distribuído no mercado global e vendido sob marcas conhecidas mundialmente. As firmas chinesas têm a oportunidade de estabelecer alianças com empresas multinacionais, tornando-se fragmentos das cadeias produtivas globais. Além disso, os trabalhadores chineses podem ser integrados na divisão internacional do trabalho. Portanto, o IDE orientado às exportações não apenas eleva a competitividade do bem *made in China*, como também funciona como mecanismo por meio do qual as vantagens comparativas da China, como a rica dotação de mão de obra, podem ser realizadas (Xing, 2006, p. 110-111).

A chegada de investimentos de outros países, mas, sobretudo, o crescimento e o aprimoramento<sup>26</sup> das firmas locais, intensificou a competição no mercado chinês. Por conta disso, a modalidade operacional baseada na subcontratação de manufatura – original equipment manufacturing (OEM) –, majoritária nos anos 1980 e início dos 1990, seguindo o modelo das ZPEs asiáticas de décadas anteriores, começou a dividir espaço com outros formatos, como o original design manufacturing (ODM) e, em um estágio mais avançado, com o original brand manufacturing (OBM).

A predominância do modelo OEM implica que parcela substancial do comércio internacional ocorra intrafirma, o que sugere, erroneamente, a existência de vultosos investimentos por parte das firmas líderes mundiais em território chinês. Um exemplo bastante conhecido é o da Nike, cujos produtos vendidos sob sua marca são sabidamente produzidos na China e em outros países asiáticos; contudo, a empresa possui poucos investimentos na região, pois a produção é terceirizada, cabendo a ela principalmente atividades mais nobres como P&D, *design* e *marketing*, que são desempenhadas majoritariamente em sua sede nos Estados Unidos. Casos semelhantes ocorrem com cadeias varejistas de diversas partes do mundo que têm a China como local de produção terceirizada de extensas linhas de produtos que comercializam sob marcas próprias sem que, com isso, tenham de realizar IDE no país.

---

26. No sentido de adequação às práticas do sistema capitalista de produção.



Talvez a maior diferença entre, de um lado, as grandes empresas japonesas e sul-coreanas, e de outro, as suas equivalentes de Hong Kong e Taiwan, no que tange ao IDE na China é que as primeiras possuem marcas próprias com forte inserção no mercado mundial, enquanto as últimas atuam, em larga medida, nos modelos de negócios OEM ou ODM, com ainda poucas empresas com marcas fortes. Porém, existem também diferenças entre os modelos de Taiwan e de Hong Kong, em parte justificado pelos segmentos industriais nos quais se concentram suas firmas: no primeiro caso, a companhia integradora da cadeia de valor é, normalmente, uma transnacional líder no mercado do produto – por exemplo, a Apple, no mercado de eletrônicos; no segundo, a integradora é, no mais das vezes, uma grande transnacional do comércio varejista – por exemplo, a Wal-Mart.

À época da acessão da China à OMC, ocorreram debates sobre seu impacto sobre o ingresso de IDE no país. Por um lado, a redução de tarifas e de cotas de importação e o aumento do acesso a seu mercado interno deveria diminuir o incentivo à realização de IDE *market seeking* no setor industrial. Por outro, a abertura do mercado doméstico deveria surtir impacto positivo em algumas áreas, notadamente nos setores de comércio e de serviços (Chen, 2003).

### 5.3 O investimento direto de Hong Kong na China

#### 5.3.1 O papel pioneiro de Hong Kong como investidor na China

Na primeira década após o início da abertura econômica chinesa, grande parte dos investimentos diretos recebidos pelo país veio de Hong Kong, à época ainda colônia britânica. Não por acaso, estes se concentraram fortemente na ZEE de Shenzhen. A literatura é consensual em apontar a proximidade geográfica e a afinidade cultural como alguns dos determinantes desta concentração (Wei, 1995; Wu, 1997; Park e Lee, 2003; Smart e Hsu, 2004). A enorme precariedade da infraestrutura de transportes da China à época também justificava esta concentração. A distância entre Hong Kong e Shenzhen é de poucos quilômetros, o que faz com que seja possível morar em uma e trabalhar em outra. Além disso, deve-se ressaltar que estas são algumas das poucas regiões da “Grande China” onde predomina o idioma cantonês.

Wu (1997) também ressalta o *timing*<sup>27</sup> perfeito da política de abertura chinesa, que coincidiu com o momento no qual a indústria de Hong Kong, especializada em segmentos intensivos em mão de obra, estava perdendo competitividade para

---

27. O *timing* do estabelecimento de uma ZPE, assim como a sua localização e a qualidade de sua administração; é citado por Yuan e Eden (1992) como fator crítico para seu sucesso ou fracasso. Amirahmadi e Wu (1995) atribuem o insucesso de muitas ZPEs implantadas na Ásia, comparativamente aos objetivos proclamados, a escolhas inadequadas de localização, investimento insuficiente em infraestrutura e manutenção de procedimentos burocráticos complexos, entre outros fatores.



as indústrias de outras economias asiáticas devido ao aumento de custos decorrentes da elevação dos salários e da escassez de espaço físico na ilha. Verificou-se, então, uma forte complementaridade entre as dotações de fatores de Shenzhen e de Hong Kong: aquela absorveu as atividades mais demandantes de mão de obra e de espaço físico desta, enquanto esta pôde se especializar em serviços de suporte à atividade manufatureira desenvolvida naquela, como comércio internacional, logística e finanças. A proximidade facilitou a transferência de plantas industriais, assim como a integração das atividades, algo fundamental para o bom funcionamento do sistema de produção voltado à exportação.

Tendo sido por longo tempo colônia britânica, Hong Kong nunca teve uma política industrial ativa, diferentemente de Taiwan e Coreia do Sul, e, em parte, por isso, não alcançou o mesmo nível de desenvolvimento tecnológico industrial destes países. Durante a década de 1980, o IDE proveniente de Hong Kong se direcionou a indústrias intensivas em mão de obra, como a de vestuário e a de eletrônicos de consumo. Isso foi uma decorrência óbvia do movimento de realocação de parte das atividades das empresas da ilha, cujo processo de industrialização foi liderado por estas mesmas indústrias entre os anos 1950 e 1970. Neste sentido, a estrutura produtiva das ZEE chinesas, especialmente a de Shenzhen, espelhou a de Hong Kong dos anos 1970. Por sua vez, a liberação de mão de obra anteriormente empregada na indústria possibilitou a crescente especialização da economia de Hong Kong no setor de serviços.

Ao longo dos anos, contudo, o IDE proveniente de Hong Kong foi se dirigindo crescentemente para os setores de infraestrutura e imobiliário. Ao mesmo tempo, a província de Guangdong foi reduzindo os incentivos oferecidos ao ingresso de empresas de setores intensivos em mão de obra pouco qualificada.

Em retrospecto, pode-se dizer que Hong Kong foi fundamental no processo de abertura chinesa, exercendo diversos papéis, como os de intermediário comercial, investidor, financiador e centro logístico. O modelo de industrialização voltado à exportação adotado na província de Guangdong, que tomou a vizinha Hong Kong como um dos exemplos a serem seguidos, foi posteriormente transplantado para outras regiões costeiras do país. Importantíssima também foi sua função como viabilizador da integração entre a China continental e Taiwan.

A ascensão da China como a “fábrica do mundo” impôs a Hong Kong uma transformação de economia industrial para uma baseada em serviços. Entretanto, o processo de desindustrialização foi benéfico para Hong Kong. A relação simbiótica que desenvolveu principalmente com a província de Guangdong possibilitou a criação de demanda por um vasto rol de serviços especializados, nos quais os mercados fortemente desregulamentados da ilha possuem claras vantagens comparativas,

como bancos, mercado de capitais, serviços de contabilidade e auditoria, logística e portos. Ash e Kueh (1993) estimam que os capitais provenientes de Hong Kong tenham contribuído com pelo menos 28% da formação bruta de capital fixo na cidade de Shenzhen (província de Guangdong) entre 1985 e 1990. A participação da indústria no PIB de Shenzhen saltou de 26%, em 1980, para 60,2%, em 1991. Neste ano, empresas com capitais de Hong Kong empregavam cerca de 3 milhões de pessoas na província chinesa de Guangdong, o que correspondia a quatro vezes e meia a população empregada na indústria da ilha (*op. cit.*, 1993). Em 2002, a participação da indústria de transformação no PIB de Hong Kong havia caído para 4,6%, contra 23,6% em 1980 (Sharif e Tseng, 2011).

### 5.3.2 A função de Hong Kong como entreposto para os investimentos de outros países e o investimento direto *round tripping*

Nos anos 1980, a percepção de que as reformas chinesas poderiam ser facilmente revertidas era bastante difundida no mundo capitalista. Mesmo assim, capitais oriundos dos Estados Unidos, Japão, Taiwan, entre outros países, provavelmente ingressaram na China por meio de Hong Kong. A triangulação realizada pela colônia britânica era vista como instrumento para dar maior segurança aos investidores, uma vez que esta era regida pelo Estado de direito, mas seus habitantes possuíam afinidades culturais com a China, além de conexões familiares. É impossível, contudo, dimensionar o IDE com estas características com base nas estatísticas existentes.

Existem fortes razões para acreditar, também, que parcela substancial do IDE realizado por Hong Kong na China seja do tipo *round tripping*, ou seja, tratam-se de capitais exportados pela China continental para a ilha e que regressam àquela registrados sob a rubrica de IDE de forma a obterem vantagens oferecidas aos investidores externos. Conforme Smart e Hsu (2004, p. 549), o Banco Mundial estimou, no início dos anos 2000, que metade do IDE proveniente de Hong Kong era, na verdade, “reciclagem” de capitais chineses. O box 1 aborda, de forma mais aprofundada, os problemas do IDE *round tripping* e de fuga de capitais na China.

Em 1984, China e Reino Unido assinaram um acordo por meio do qual os chineses retomariam, a partir de 1º de julho de 1997, a soberania sobre Hong Kong, que se converteria em Região Administrativa Especial (RAE), seguindo a fórmula de “um país, dois sistemas”, que viria também a ser aplicada a Macau.

Após 1997, com o retorno de Hong Kong à soberania chinesa, embora aos moldes de “um país, dois sistemas”, verificou-se sua progressiva substituição, no papel de entreposto de IDE, por paraísos fiscais caribenhos. O papel de intermediário comercial de Hong Kong também diminuiu consideravelmente após o ingresso da China na OMC. Com isso, diversos serviços relacionados à produção manufatureira começaram a migrar também para a China.

## BOX 1

Fuga de capitais da China e investimento direto estrangeiro *round tripping*

Quando se comparam os estoques de IDE das estatísticas chinesas com os de saída reportados pelos países investidores, percebe-se facilmente um padrão – os números chineses são recorrentemente maiores. Por que isso ocorre? Basicamente, por dois motivos de algum modo relacionados: fuga de capitais e IDE *round tripping*.

O papel de destaque concedido à atração de IDE pela estratégia de desenvolvimento da China a partir de 1979 levou à adoção de diversas políticas que resultaram em tratamento diferenciado às empresas com capital estrangeiro em relação às domésticas. Não apenas as alíquotas de impostos eram menores para aquelas, como também era oferecida uma série de outros benefícios, como isenção fiscal por prazo determinado e empréstimos por bancos oficiais. Essa diferenciação acabou, contudo, gerando fortes incentivos ao IDE *round tripping* – ou a saída de capitais de residentes, por meios lícitos ou ilícitos, e seu posterior regresso sob a forma de IDE. Era comum, por exemplo, o encerramento de atividades de firmas com capital estrangeiro que posteriormente reapareciam sob novos registros apenas para usufruir do tratamento tributário especial concedido aos estrangeiros nos cinco primeiros anos de existência (Xiao, 2004).

A saída de recursos de forma ilícita, definida por Kar e Freitas (2012, p. 1) como “a transferência em contravenção aos controles de capital ou sem o pagamento dos impostos devidos” é também conhecida como fuga de capitais. De acordo com estimativas de Gunter (2004), entre 1984 e 2001 a fuga de capitais da China teria acumulado o montante de US\$ 900 bilhões – somente no período 1997-2000, a saída anual teria superado os US\$ 100 bilhões. Kar e Freitas (2012, p. 5) calculam que, nos anos 2000, os fluxos financeiros ilícitos da China diminuíram como proporção do PIB – em 2000, esta relação seria de 14,4%, enquanto em 2010 teria caído para 7,3% – embora tenham se mantido em patamar bastante elevado.

Kar e Freitas (2012) apontam a subnotificação de exportações e a sobrenotificação de importações como os principais veículos para a fuga de capitais da China. Fung, Yau e Zhang (2010) mostram que ambas são recorrentes e substanciais no comércio com Hong Kong. Dada a existência de fortes incentivos em contrário, como rebates sobre impostos de exportação e tarifas de importação nada desprezíveis, isso só poderia ocorrer se o registro incorreto do comércio exterior desse margem a alguma outra operação que propiciasse ganhos mais do que proporcionais. É justamente aí que se fecha o circuito do IDE *round tripping*, segundo os autores (Fung, Yau e Zhang, 2010), pois os capitais fugidos do país de forma irregular retornariam sob a forma de IDE, visando usufruir os benefícios concedidos aos investidores estrangeiros. Estimativas econométricas dos autores sugerem que quanto maior a diferença no tratamento tributário dado às empresas com capital estrangeiro em relação às domésticas em um setor, maior a subnotificação de exportações ou a sobrenotificação de importações.

Conforme Xiao (2004, p. 15), entre 1985 e 2000, grande parte dos capitais fugidos da China foi para o exterior e por lá permaneceu, mas uma parte retornou ao país. Segundo suas estimativas, 40% do estoque de IDE registrado pela China no início dos anos 2000 seria *round tripping*.

Embora os benefícios concedidos aos investidores estrangeiros, inclusive maior proteção aos direitos de propriedade, sejam suficientemente grandes para incentivar o IDE *round tripping*, outros fatores podem ajudar a explicar a magnitude dos fluxos de capitais entre, por um lado, a China, e, por outro, Hong Kong e alguns paraísos fiscais. Xiao (2004) e Sutherland, Matthews e El-Gohari (2010) sugerem que a captação de recursos por meio do lançamento de ações, bônus ou dívida, para posterior emprego na expansão das operações industriais e comerciais na China, seria um dos motivos para a criação, pelas firmas chinesas, de *holdings* em Hong Kong, Ilhas Virgens Britânicas e Ilhas Cayman, que, segundo os autores, ofereceriam maior acesso a investidores potenciais do que o mercado de capitais chinês.<sup>1</sup> Sutherland, Matthews e El-Gohari (2010) rotulam este tipo de IDE de *capital augmenting*, em contraposição ao *round tripping*, relacionando-o às restrições institucionais existentes no mercado de capitais chinês.<sup>2</sup>

Em 2008, entrou em vigor uma nova legislação sobre imposto de renda das empresas, que praticamente aboliu os benefícios concedidos às empresas estrangeiras. Com isso, acredita-se que diminuíram os incentivos ao IDE *round tripping*. Uma evidência neste sentido é de que a participação conjunta das Ilhas Cayman e das Ilhas Virgens Britânicas nos fluxos de IDE para a China, que chegou a 22,9% em 2007, caiu sistematicamente nos anos seguintes, atingindo 10,3% em 2011, tendo ocorrido queda mesmo em valores absolutos, de US\$ 19,1 bilhões para US\$ 12,0 bilhões no período.

Notas: <sup>1</sup> A pesquisa de Sutherland, Matthews e El-Gohari (2010), feita com uma amostra de 72 empresas com ações negociadas nos Estados Unidos mas cuja atividade operacional se dá principalmente na China, encontrou, como estrutura societária padrão, a constituição de uma *holding* nas Ilhas Cayman – configurando um investimento direto da China –, que por sua vez controla uma ou mais subsidiárias em Hong Kong ou nas Ilhas Virgens Britânicas, que, finalmente, controla a empresa operacional na China. A partir de 2008, ocorreu uma migração, para Hong Kong, das *holdings* que controlam diretamente a firma sediada na China devido à entrada em vigor nesta da nova lei sobre o imposto de renda aplicável à remessa de dividendos (Sutherland *et al.*, 2010). Por conta de um acordo entre China e Hong Kong, a alíquota aplicável nas remessas para este é de 5%, metade da regra geral de 10% aplicável aos demais países.

<sup>2</sup> Das dez maiores ofertas públicas iniciais de ações (*initial public offering* – IPO) ocorridas na Bolsa de Hong Kong entre 1986 e 2012, sete foram de bancos chineses: Industrial and Commercial Bank of China (US\$ 16 bilhões), Agricultural Bank of China (US\$ 12 bilhões), Bank of China (US\$ 11,1 bilhões), China Construction Bank Corporation (US\$ 9,2 bilhões), China CITIC Bank Corporation (US\$ 4,2 bilhões) e China Minsheng Banking Corporation (US\$ 3,6 bilhões). Em 2012, empresas chinesas fizeram seis das dez maiores IPOs na Bolsa de Hong Kong.

### 5.3.3 A atuação das empresas de Hong Kong na China em período recente

Em 2002 existiam aproximadamente 27 mil empresas sediadas em Hong Kong desempenhando atividade manufatureira na China continental, conforme pesquisa realizada pela Federação das Indústrias de Hong Kong (FHKI). Outras 26 mil empresas realizavam algum tipo de subcontratação de processamento industrial na China junto a empresas locais ou de capital estrangeiro (FHKI, 2003). Das empresas de Hong Kong com investimentos industriais na China continental, apenas 3,7% não possuíam plantas em Guangdong, província que concentrava cerca de três quartos das plantas industriais constituídas por empresas de Hong Kong. A cidade com mais fábricas, incluindo as subcontratadas, era Dongguan, com 18,1 mil, seguida por Shenzhen, com 15,7 mil. Aproximadamente 4,8 milhões de pessoas trabalhavam na província de Guangdong em atividades industriais realizadas por empresas sediadas em Hong Kong – outras 5 milhões de pessoas trabalhavam em fábricas subcontratadas por suas firmas. Considerando-se que estas empregavam 477 mil pessoas em Hong Kong, constata-se que para cada trabalhador deste existiam 23,5 empregados na China.

Na média das empresas pesquisadas por FHKI (2003), 71% da produção realizada na China em 2001 foram exportados, enquanto 10% foram comercializados no mercado doméstico e 19% transferidos a outras firmas para posterior processamento. Praticamente metade das firmas exportou a totalidade de sua produção em território chinês. Segundo a pesquisa, 87% das firmas que exportaram produtos fabricados na China o fizeram via Hong Kong. Praticamente a metade dos insumos usados na China foi importada e o restante fornecido por fábricas locais.

A pesquisa apontou também uma clara divisão de trabalho entre sedes e subsidiárias: as primeiras concentravam a administração financeira (87% dos casos, contra apenas 4% das subsidiárias), as vendas e *marketing* (76% contra 12%), a compra de insumos (47% contra 26%) e as atividades de P&D (44% contra 33%); enquanto as últimas se especializavam na armazenagem e transporte (51% contra 26% das sedes) e na produção (83% contra 10%).<sup>28</sup>

Ainda segundo FHKI (2003), os principais motivos apontados pelas empresas de Hong Kong para transferir suas atividades manufatureiras para a China foram, pela ordem, reduzir custos de mão de obra, reduzir custos com aluguel de instalações e aumentar a escala de produção – todos citados por mais de 80% das firmas investigadas. Por seu turno, explorar o mercado doméstico chinês foi apontado como motivo por apenas metade das firmas respondentes.

A pesquisa investigou também as razões que fizeram com que uma parte das empresas tenha preferido manter suas atividades industriais em Hong Kong, em

---

28. As parcelas que faltam para completar 100% referem-se à divisão equânime entre sede e subsidiárias.

vez de explorar as inegáveis vantagens oferecidas pela China. Entre as mais citadas estão os baixos impostos e o sistema tributário descomplicado, seu *status* de porto livre, a ausência de controles cambiais, a vigência do Estado de direito, a existência de um judiciário independente e a estabilidade política.

Ao longo dos anos 2000, houve pouca alteração no modelo de negócios padrão das firmas de Hong Kong na China. Pesquisa realizada pela Associação dos Industriais Chineses de Hong Kong em 2010 apontou que, naquele ano, a modalidade OEM respondia por 56% das vendas; a ODM; por 20,1%; e a OBM, por 22,6%. Em 2001, esses números eram 50,9%, 24,1% e 21,6%, respectivamente (FHKI, 2010, p. 44).

Empresas com sede em Hong Kong são grandes *players* na indústria do vestuário e estima-se que controlem mais de um quarto do comércio mundial. O fim do acordo multifibras, em 2005, levou a uma profunda realocização internacional da indústria, antes dispersa por vários países. A participação da China nas exportações mundiais decolou – entre 2001 e 2011, a participação do país nas importações norte-americanas, por exemplo, quintuplicou (Center for American Progress, 2013). Ao mesmo tempo, países com menor custo de mão de obra, como Bangladesh, Camboja e Vietnã, também aumentaram sua participação nas exportações mundiais, principalmente em produtos de menor valor unitário. A maior parte das firmas de Hong Kong vende seus produtos a grandes cadeias varejistas, que os revende sob suas próprias marcas (FHKI, 2010). Além de ser um mercado concentrado, o que reduz o poder de barganha dessas firmas, as grandes varejistas são muito sensíveis a preços, pois os produtos que vendem sob marcas próprias costumam atingir segmentos menos exigentes dos mercados consumidores.

Em conformidade com seu 11º Plano Quinquenal, entre 2006 e 2010, a China adotou uma série de medidas visando modificar seu modelo de crescimento, tendo como norte ascender nas cadeias globais de valor, balancear regionalmente a atividade econômica, reduzir o consumo de recursos naturais e controlar a degradação ambiental. Os rebates das tarifas de exportação de uma série de bens – como couros, calçados, roupas, cerâmica, plásticos etc. – foi eliminada ou reduzida, com impacto negativo sobre a lucratividade dos respectivos setores. O processamento de exportações em uma gama de setores – como têxteis, madeira, plásticos etc. – também foi restringido. Também foram adotadas medidas para incentivar a interiorização de indústrias poluentes e o seu fechamento ou adequação nas áreas costeiras.

No início de 2008, uma nova legislação trabalhista entrou em vigor, estabelecendo o limite de quarenta horas de trabalho por semana, com jornada máxima diária de oito horas, limite diário de uma hora extra em situações normais e pelo menos um dia de descanso por semana. O ponto mais polêmico, todavia, foi o da obrigatoriedade de assinar contrato de trabalho em um prazo de até trinta dias após

o início do emprego. A nova legislação impactou fortemente os custos trabalhistas, tanto por meio do aumento nos salários como pela extensão de direitos trabalhistas.

Pesquisa realizada pela FHKI em 2008 apurou que mais da metade das firmas de Hong Kong viram os custos de suas operações na China aumentarem mais de 10% por conta da nova legislação (FHKI, 2010, p. 36). Para a FHKI, em 2008 já não se podia nem mesmo considerar a China, ou pelo menos suas regiões mais desenvolvidas, como país de mão de obra barata. Nesse ano, o salário mensal médio pago na indústria de transformação estava na casa dos US\$ 290, contra US\$ 87 na Indonésia e US\$ 69 no Vietnã (FHKI, 2010, p. 14). Na indústria de vestuário, notória pela baixa remuneração, os salários médios pagos em 2011 estavam em US\$ 324,77 na China, US\$ 147 na Indonésia, US\$ 94,75 na Índia, US\$ 70 no Camboja e US\$ 54,78 em Bangladesh (Center for American Progress, 2013).

De acordo com pesquisas conduzidas por diversas entidades de Hong Kong entre 2007 e 2010, os fatores que mais afetavam negativamente o ambiente de investimentos na China no período eram: *i*) elevação dos salários e escassez de mão de obra; *ii*) apreciação cambial; *iii*) aumento dos preços dos imóveis; *iv*) endurecimento das regras atinentes ao processamento de exportações; e *v*) endurecimento da legislação trabalhista. Contudo, a realocização de plantas industriais para países asiáticos de mão de obra mais barata, como o Vietnã, estava fora de cogitação para a maioria das empresas de Hong Kong: apenas 14,2% destas consideravam a hipótese em 2008 (FHKI, 2010). A ausência de infraestrutura adequada era vista como grande entrave para a mudança.

Os problemas relativos à oferta de mão de obra foram confirmados por uma nova pesquisa conduzida pela FHKI entre março e abril de 2013, com 109 firmas com fábricas na província de Guangdong. O aumento nos custos trabalhistas foi apontado por 97% das firmas como o principal desafio enfrentado pela produção manufatureira na China. Quatro em cada cinco empresas também reportaram estar passando por escassez de mão de obra. Contudo, 82% das firmas afirmaram que não consideravam mover sua produção para outros locais na China ou para outros países. Entre as razões para isso, as mais citadas foram a infraestrutura de suporte à indústria existente em Guangdong (58%) e a maior dificuldade em administrar fábricas distantes de Hong Kong (46%). É interessante notar, também, que entre as firmas respondentes, 30% não vendem para o mercado doméstico chinês, uma proporção ainda relativamente elevada dado o crescimento da renda pessoal no país nas últimas décadas. Entre as razões para isso, essas empresas citaram, principalmente, a falta de canais de comercialização. Porém, mesmo entre aquelas que vendem no mercado doméstico, este costuma representar parcela pequena do faturamento: em metade dessas empresas, as vendas internas respondem por 20% ou menos das receitas e em somente 30% dos casos o mercado interno absorve a maior parte das vendas (FHKI, 2013).

## 5.4 O investimento direto de Taiwan na China

### 5.4.1 A primeira onda de investimento direto de Taiwan na China

A saída de investimento direto de Taiwan deu um forte salto após 1987, quando o governo deste país permitiu a apreciação da taxa de câmbio depois de ter sido acusado de manipulador cambial pelo Departamento do Tesouro dos Estados Unidos (Thorbecke e Salike, 2013). A perda de competitividade decorrente desta valorização associada aos aumentos de custos salariais levou as empresas do país a buscarem lugares para onde transferir parte de suas atividades. Esse movimento também foi facilitado pela adoção de medidas liberalizantes em relação à saída de IDE.

O investimento direto na China foi explicitamente proibido pelo governo de Taiwan até 1992. A partir desse ano, sob a pressão de empresários locais, permitiu-se a realização de IDE na China por intermédio de terceiros países. Contudo, mesmo antes, não existia restrição ao IDE em Hong Kong, motivo pelo qual este foi usado muitas vezes na triangulação de investimentos entre Taiwan e China. Atualmente, mesmo após duas décadas desde o início da flexibilização, o Estado taiwanês continua a controlar rigidamente o IDE na China, impondo um processo de tramitação muito mais complexo do que o exigido em investimentos em outros países, motivo pelo qual a triangulação com Hong Kong, Cingapura e paraísos fiscais caribenhos continua a ser bastante utilizada (Rosen e Wang, 2011).<sup>29</sup>

Nos anos 1980, grande parte do IDE realizado por Taiwan no continente asiático dirigiu-se aos países da ASEAN. A partir de 1992, contudo, a China foi progressivamente tomando o lugar destes países, tendência aprofundada após a crise asiática de 1997/1998 (Chen, 2003). Entre as razões óbvias para esta mudança estão os já citados laços familiares, culturais e linguísticos entre Taiwan e China, fatores bastante relevantes para as pequenas e médias empresas principalmente. Porém, estes não foram os únicos: a China também oferecia incentivos ao ingresso de IDE muito mais generosos do que aqueles oferecidos pelos demais países da região, como alíquota reduzida de imposto de renda e isenção de impostos sobre insumos importados utilizados no processamento de exportações, além de isenções e subsídios diversos.

Até a primeira metade dos anos 1990, o IDE taiwanês na China possuía quatro motivações principais: mão de obra barata e abundante, afinidades culturais e linguísticas,<sup>30</sup> baixos preços de imóveis e mercado doméstico amplo. No caso da indústria de eletrônicos, a existência de incentivos fiscais também era um fator importante de atração (Hou, 2002). Além destes, Rosen e Wang (2011) incluem um quinto elemento motivador: as pressões exercidas pelos Estados Unidos sobre Taiwan a respeito da proteção da propriedade intelectual.

29. Existe uma grande discrepância entre os registros de IDE aprovados em Taiwan e na China, o que configura indício de subnotificação naquele. Acredita-se, por isso, que a maior parte do IDE de Taiwan em Hong Kong, Cingapura e nos paraísos fiscais caribenhos tenham, na realidade, a China como destino final (Rosen e Wang, 2011).

30. Xiamen e Taiwan compartilham a predominância do idioma fujianês.



## 5.4.2 A mudança no perfil do investimento direto de Taiwan nos anos 2000

Nos projetos de IDE na China aprovados pelo governo de Taiwan nos anos 1990, predominavam claramente os investimentos na indústria, com cerca de 90% do total. Contudo, essa porcentagem vem se reduzindo em anos recentes, com o crescimento do setor de serviços.

No começo dos anos 1990, havia uma distribuição mais homogênea entre ramos industriais, embora segmentos tradicionais e intensivos em mão de obra – como os de alimentos, componentes elétricos, plástico e vestuário – predominassem. Na segunda metade da década, o IDE se deslocou para computadores, equipamentos óticos e outros eletrônicos, refletindo a integração da China nas respectivas cadeias produtivas como montadora dos produtos finais. Nos anos 2000, o investimento direcionou-se a etapas mais nobres destas cadeias, como a produção de semicondutores e de monitores de LCD.

Como se pode ver na tabela 17, no período 2007-2012, a participação da indústria eletrônica, que já era a maior, aumentou ainda mais. Contudo, verifica-se uma mudança significativa em sua composição interna: a parcela atribuída às partes e aos componentes eletrônicos – antes quase idêntica à de produtos finais – passou a representar quase o dobro desta, que sofreu uma perda de participação de 5 pontos percentuais (p.p.) nos investimentos totais aprovados. Neste período ocorre também um salto nos investimentos nos ramos imobiliário, financeiro e de comércio. Tanto o incremento no ramo de partes e componentes eletrônicos como aquele no setor de serviços são claros indicativos de mudança no padrão de inserção da China nas cadeias globais de valor nos últimos anos, assim como são reflexo da percepção crescente do país enquanto mercado final, e não como simples local de produção para exportação por parte das empresas de Taiwan (Rosen e Wang, 2011).

TABELA 17

**Saída de investimento direto para a China aprovada por Taiwan, por setor (1991-2012)**  
(Em % do total)

	1991-1997	1998-2006	2007-2012
Indústria	91,7	89,3	74,9
Partes e componentes eletrônicos	5,6	16,7	23,8
Computadores e produtos eletrônicos e óticos	6,2	17,6	12,6
Equipamento elétrico	7,3	9,5	6,2
Metais e produtos de metal	8,8	8,9	5,8
Química	5,8	6,6	5,2
Máquinas e equipamentos	4,0	4,0	4,1
Produtos de borracha e plástico	9,3	6,1	4,0
Outros gêneros industriais	10,9	5,6	3,7
Produtos de minerais não metálicos	6,6	4,5	3,4
Equipamento de transporte	4,9	3,1	2,3
Alimentos e bebidas	9,9	2,2	2,0

(Continua)



(Continuação)

	1991-1997	1998-2006	2007-2012
Têxtil, couros e vestuário	12,3	4,4	1,8
Comércio atacadista e varejista	2,7	3,1	7,6
Finanças e seguros	0,7	0,8	5,6
Imobiliário	0,1	0,6	4,2
Outros	4,8	6,2	7,6

Fonte: CeicData.  
Elaboração do autor.

Até o início dos anos 2000, a maior parte do IDE de Taiwan na China era realizada por pequenas e médias empresas, principalmente em atividades intensivas em mão de obra. Após a facilitação de IDE na China promovida pelo governo de Taiwan em 2001, as firmas de computadores do país realizaram grandes investimentos naquela nos anos seguintes. Em dois anos, entre 2000 e 2002, a produção de *notebooks* na China por empresas de Taiwan saltou de praticamente zero para sete milhões de unidades (Chen, 2003). Por conta disso, as exportações taiwanesas de telas de LCD para a China deu um enorme salto – 1.000% entre 2001 e 2002. As exportações de outros componentes eletrônicos também cresceram substancialmente, embora a taxas sensivelmente menores.

De acordo com o Escritório de Desenvolvimento Industrial, ligado ao Ministério dos Assuntos Econômicos de Taiwan, empresas de capital taiwanês responderam, em 2011, por 89,4% dos *notebooks* produzidos no mundo, 86,5% dos *tablets*, 69,2% dos monitores de LCD, 80,2% das placas-mãe e 43,6% dos computadores de mesa, entre outros.<sup>31</sup> Parte significativa destes produtos foi produzida, pelo menos parcialmente, na China. Bastante conhecidos são os investimentos feitos na China por empresas de Taiwan subcontratadas por grandes ETNs do setor eletrônico, sendo o caso mais famoso aquele envolvendo a norte-americana Apple e a taiwanesa Foxconn. Uma parte considerável destas empresas tem empreendido esforços no desenvolvimento de marcas próprias para a exploração do mercado chinês, seguindo o rastro de outras que fizeram o mesmo, como a BenQ e a Quanta Computer, maior fabricante de *notebooks* do mundo, que além de atuar como subcontratada das firmas líderes do mercado mundial, também vende seus produtos sob a marca própria Getac (Smart e Hsu, 2004).

Apesar do aumento de importância das grandes empresas no volume de IDE egresso de Taiwan, quantitativamente as pequenas e médias empresas continuam sendo amplamente dominantes. Em 2006, mais de dois terços das firmas de Taiwan com investimento na China possuía investimento inferior a US\$ 5 milhões, conforme a *Pesquisa sobre investimento no exterior feito pela indústria de transformação 2007 (2007 Survey on overseas investment by manufacturing*

31. Disponível em: <[http://www.moeaidb.gov.tw/external/view/en/about/index.html#table\\_4](http://www.moeaidb.gov.tw/external/view/en/about/index.html#table_4)>. Acesso em: 2 de julho de 2013.

*industry*), realizada pelo Ministério de Assuntos Econômicos de Taiwan. Do mesmo modo, aproximadamente dois terços daquelas firmas possuíam menos de duzentos empregados em suas unidades em Taiwan (Taiwan, 2008).

Das subsidiárias de empresas taiwanesas na China em 2006, 24,3% eram do segmento de componentes eletrônicos; 17%, do de computadores e produtos de comunicação e de audiovisual; e 10,5%, do de máquinas e equipamentos elétricos. Quase três quartos das operações das firmas taiwanesas na China estavam estruturados sob a forma de subsidiárias integrais. Aproximadamente 7,3% eram *joint ventures* com outras firmas de Taiwan e 9% eram *joint ventures* com companhias de outros países. Cerca de 60% das firmas produziam e comercializavam seus produtos sob marcas próprias, enquanto 39,1% operavam segundo o modelo OEM e 13,2% adotavam o modelo ODM. Para 84,8% das firmas, a principal supridora de tecnologia era sua própria controladora em Taiwan e 22,5% realizavam atividades de P&D na China (Taiwan, 2008).<sup>32</sup>

Em 2006, mais de um terço das firmas reportaram prejuízos em suas operações na China. As razões mais citadas para o mau desempenho foram a forte competição no mercado doméstico chinês e o aumento de custos dos insumos. Entre as políticas públicas mais citadas que, uma vez adotadas, poderiam contribuir para melhorar o desempenho das operações chinesas das firmas de Taiwan constam a realização de acordos de proteção de investimento e para evitar a bitributação e a prestação de serviços de consultoria jurídica relacionada a investimento (Taiwan, 2008).

Com a entrada em vigor, em 2008, da nova legislação sobre o Imposto de Renda das empresas, que unificou em 25% as alíquotas pagas tanto por empresas domésticas como por empresas de capital estrangeiro, a China perdeu uma arma poderosa de atração de IDE, que usou durante muito tempo. Perguntadas sobre as estratégias que iriam adotar em resposta à nova legislação, 29,4% das empresas taiwanesas com investimentos na China em 2006 responderam que continuariam a investir nos locais onde já estavam instaladas; 29,9% disseram que buscariam investir em lugares na China que oferecessem algum incentivo fiscal; 25,8% apontaram que buscariam investir em outros países; e 10% afirmaram que realizariam investimentos em Taiwan em vez de realizar na China (Taiwan, 2008).

#### 5.4.3 A relevância de Taiwan como fonte de investimento direto para a China

Existem evidências de que as estatísticas publicadas pela China subestimam persistentemente os fluxos de IDE provenientes de Taiwan (Hong *et al.*, 2007). Isto se deve à obrigatoriedade da via indireta imposta pelo governo de Taiwan aos investimentos feitos por firmas de seu país na China, que usam frequentemente

---

32. A pesquisa permitiu múltiplas respostas.

paraísos fiscais caribenhos como entreposto. A tabela 18 mostra a grande discrepância entre as estatísticas de saída de IDE, publicadas por Taiwan, e as de entrada, divulgadas pela China.

TABELA 18

**Fluxo de investimento direto estrangeiro entre Taiwan e China sob as duas perspectivas (2001-2012)**  
(Em US\$ milhões)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Saída de Taiwan	1.528	1.214	710	3.602	3.078	3.174	5.785	5.756	4.169	7.943	8.048	3.503
Entrada na China	-	-	3.377	3.117	2.152	2.136	1.774	1.899	1.881	2.476	2.183	2.847

Fonte: CeicData.  
Elaboração do autor.

Desde 2002, a China é o destino de mais da metade do IDE aprovado anualmente pelo governo de Taiwan, sendo que sua participação superou os 80% em 2010 – ver tabela 19, que também inclui os investimentos aprovados em Hong Kong e Cingapura, entrepostos comumente usados pelas firmas taiwanesas em seus investimentos na China. Corroborando essa informação, a *Pesquisa sobre investimento no exterior feito pela indústria de transformação 2007* indica que, em 2006, 82% do IDE das firmas industriais de Taiwan estavam concentrados na China.

TABELA 19

**Saída de investimento direto aprovada por Taiwan (2000-2012)**

		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
China	(US\$ milhões)	2.607	2.784	6.723	7.699	6.941	6.007	7.642	9.971	10.691	7.143	14.618	14.377	12.792
<b>Total</b>	<b>(US\$ milhões)</b>	<b>7.684</b>	<b>7.176</b>	<b>10.093</b>	<b>11.667</b>	<b>10.323</b>	<b>8.454</b>	<b>11.958</b>	<b>16.441</b>	<b>15.158</b>	<b>10.148</b>	<b>17.441</b>	<b>18.073</b>	<b>20.891</b>
China	(% do total)	33,9	38,8	66,6	66,0	67,2	71,1	63,9	60,6	70,5	70,4	83,8	79,5	61,2
China + Hong Kong + Cingapura	(% do total)	37,4	45,4	68,5	71,7	76,6	73,5	72,9	69,1	77,4	73,1	85,4	83,4	84,2

Fonte: CeicData.  
Elaboração do autor.

Obs.: no caso da China, as estatísticas contabilizam os investimentos por via indireta (terceiros países).

O governo de Taiwan não costuma divulgar estatísticas detalhadas de estoques de IDE no exterior. O dado mais recente de que se tem notícia foi divulgado pelo Banco Central do país no início de 2003 e apontava um estoque total de US\$ 77 bilhões, dos quais US\$ 67 bilhões na China (Rosen e Wang, 2011). Rosen e Wang (2011) estimaram que Taiwan teria, em 2008, um estoque de IDE na China entre US\$ 130 bilhões e US\$ 150 bilhões, o que faria dele o maior investidor direto na China, com algo entre 15% e 17% do estoque de IDE neste país. De acordo com estimativas do governo de Taiwan, cerca de 70 mil firmas do país possuía algum investimento direto na China no fim de 2009 (Rosen e Wang, 2011).

Nos últimos anos, o IDE proveniente de Taiwan também tem contribuído positivamente com os gastos com P&D na China. De acordo com o Escritório de Patentes e Marcas dos Estados Unidos (USPTO – U.S. Patent and Trademark Office), das seis empresas com sede na China que mais obtiveram patentes nos Estados Unidos no período 2008-2012, quatro são subsidiárias da taiwanesa Foxconn, inclusive a primeira colocada – Hong Fu Jin Precision Industry. Juntas, elas obtiveram 3.280 patentes no período, o que corresponde a 24,6% das concedidas pelos Estados Unidos a inventores residentes em território chinês. Entre os anos de 2008 e 2012, o número de patentes concedidas anualmente a estas empresas aumentou 188%, saltando de 344 para 991.<sup>33</sup>

#### 5.4.4 A integração produtiva de Taiwan com a China e seu impacto sobre o comércio e sua estrutura industrial

A entrada da China nas cadeias de valor em que estão inseridas as empresas taiwanesas impactou profundamente a distribuição espacial das exportações de Taiwan, que até o início dos anos 2000 destinavam-se majoritariamente para os mercados dos países desenvolvidos. Inicialmente, a realocação das etapas finais das cadeias produtivas para a China estimulou as exportações de partes e componentes de Taiwan. Porém, à medida que as escalas de produção na China foram aumentando e os *spillovers* tecnológicos, facilitados pela aglomeração industrial, se intensificando, a participação de insumos produzidos localmente também cresceu, o que tem trazido preocupações para países que ocupam posições mais altas na hierarquia tecnológica, como Taiwan.

O deslocamento para a China das exportações das firmas sediadas em Taiwan para os mercados desenvolvidos entre 2000 e 2012 pode ser observado na tabela 20. Nota-se que, no início do período, quase 90% dos pedidos de exportação recebidos por firmas taiwanesas eram exportados diretamente do país. Doze anos mais tarde, esta proporção caiu a menos de 50%. Mais da metade passou a ser exportada de outros países. Embora as estatísticas oficiais não discriminem a origem da produção, é provável que grande parte desta ocorra na China. Percebe-se, pela tabela 20, que os segmentos que apresentaram maior incremento na proporção produzida em outros países foram os de maior intensidade tecnológica, como produtos eletrônicos, máquinas elétricas e produtos de informática e de comunicações – neste a proporção subiu de 24,9% para 84,6% entre 2000 e 2012. Por seu turno, ramos de menor sofisticação, como o têxtil e o de aparelhos elétricos de uso doméstico, passaram por processos menos intensos de realocação da produção.

33. As informações foram extraídas da página eletrônica do USPTO, disponível em: <<http://www.uspto.gov/>>. Acesso em: 19 de julho de 2013. As quatro subsidiárias da Foxconn citadas são Hong Fu Jin, Hon Hai, Fu Zhun e Shenzhen Futaihong.

TABELA 20  
**Proporção dos pedidos de exportação a firmas taiwanesas produzida em outros países (2000-2012)**  
 (Em %)

	2000	2002	2005	2008	2010	2012
Têxteis	10,6	14,0	20,2	20,2	21,8	23,4
Produtos eletrônicos	8,0	15,1	37,1	47,0	49,5	52,4
Máquinas elétricas	19,2	31,4	48,1	49,7	58,6	67,8
Produtos de informática e de comunicações	24,9	34,3	73,0	85,1	84,8	84,6
Aparelhos elétricos domésticos	40,2	20,4	35,4	43,8	45,9	43,4
Instrumentos de precisão, relógios e instrumentos musicais	28,8	32,4	46,8	47,4	56,6	56,5
Brinquedos, jogos e material esportivo	21,7	31,5	34,5	40,1	37,4	48,5
<b>Total da indústria</b>	<b>13,3</b>	<b>19,3</b>	<b>39,9</b>	<b>47,0</b>	<b>50,4</b>	<b>50,9</b>

Fonte: Ministério dos Assuntos Econômicos de Taiwan.  
 Elaboração do autor.

O processo de substituição de insumos importados de Taiwan por outros produzidos na China tem ocorrido a um ritmo acentuado. Em 1995, por exemplo, as firmas taiwanesas na China importavam de seu país de origem 52,5% das matérias-primas e 56,3% dos bens intermediários e componentes utilizados na produção. Dez anos mais tarde, essas parcelas haviam se reduzido para 35,6% e 39,7%, respectivamente. Por sua vez, as aquisições realizadas na China saltaram de 35,4% para 52,7%, no caso das matérias-primas, e de 37% para 52,6%, no dos bens intermediários e componentes – em ambos os casos, a participação de firmas de capital taiwanês e de empresas de capitais de outros países, inclusive chinês, foi praticamente equânime (Hong *et al.*, 2007, p. 65).

TABELA 21  
**Origem das matérias-primas, bens intermediários e componentes utilizados pelas operações chinesas das firmas industriais de Taiwan (1995-2005)**  
 (Em % do total)

Origem	Matérias-primas			Bens intermediários e componentes		
	1995	1999	2005	1995	1999	2005
Importados de Taiwan	52,47	43,16	35,62	56,26	46,56	39,65
Importados de outros países	12,12	13,04	11,67	6,8	7,92	7,74
Comprados de firmas taiwanesas na China	17,22	21,85	26,18	18,26	23,98	26,49
Comprados de firmas de outros países na China	18,19	21,95	26,53	18,78	21,54	26,12

Fonte: Hong *et al.* (2007).

Alguns estudos têm buscado avaliar o impacto do investimento direto de empresas taiwanesas na China sobre a produção e o nível de emprego industrial em Taiwan. Conforme o esperado, Liu e Nunnenkamp (2009) encontraram evidências de que o IDE realizado na China possui menores chances de afetar positivamente a produção e o emprego em Taiwan do que o realizado em países desenvolvidos ou em outros países em desenvolvimento. Com base nos microdados da *Pesquisa sobre investimento no exterior feito pela indústria de transformação 2007*, os autores verificaram que tal resultado não pode ser explicado pelo fato de a China servir como plataforma de exportação destas empresas, pois uma vez que a proporção

da produção exportada para terceiros mercados é incluída nas regressões, o efeito negativo associado à China aumenta ainda mais em vez de diminuir.

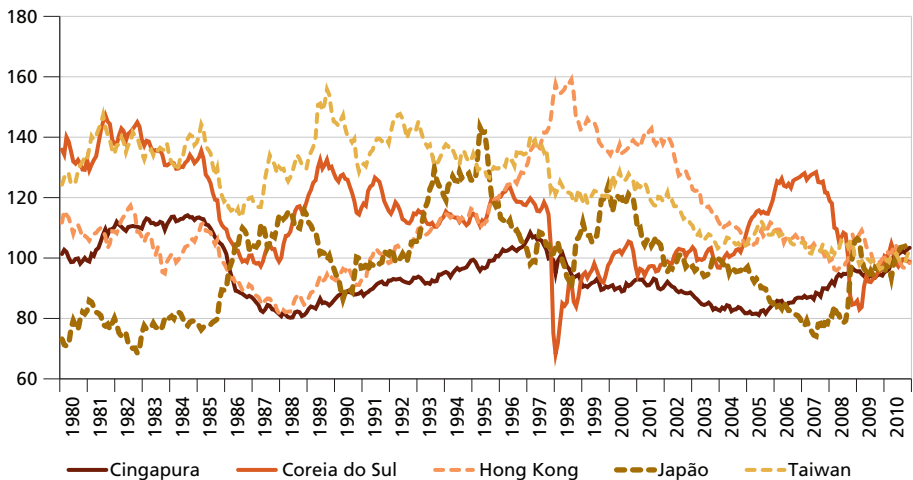
## 5.5 O investimento direto do Japão na China

### 5.5.1 A primeira onda de investimento direto do Japão na China

O Japão começou a transferir suas atividades menos competitivas para o exterior a partir dos anos 1960 (Bun-Soon, 2011). Esse IDE *efficiency seeking*, orientado para exportações, começou buscando os países do Sudeste Asiático. Todavia, a China viria a se tornar um local atrativo com as reformas adotadas a partir do fim dos anos 1970.

As empresas japonesas começaram a investir na China a partir de meados dos anos 1980, estimuladas pela valorização do iene, que se seguiu ao Acordo do Plaza, de 1985.<sup>34</sup> Até 1992, os investimentos foram relativamente modestos e majoritariamente voltados a setores não industriais (Xing, 2006). A partir de 1993, o ingresso de IDE se acelerou, já com predomínio do setor manufatureiro, e atingiu o pico da década em 1996. Nos anos seguintes, ocorreu um forte declínio, com o vale sendo atingido em 2000. Conforme Xing (2006), tal processo antecedeu a crise financeira asiática, e teve como principal causa a forte depreciação cambial do iene no período (gráfico 3).

GRÁFICO 3  
Taxa de câmbio real efetiva, países selecionados (1980-2010)  
(Em número-índice)



Fonte: Bank for International Settlements (BIS).  
Elaboração do autor.  
Obs.: média de 2010=100.

34. A partir de 1987, outras moedas asiáticas, como o won sul-coreano e o dólar de Taiwan, também passaram a se apreciar em termos reais, o que tornou estes países menos atraentes aos investimentos *efficiency seeking* de empresas japonesas.

Os principais ramos nos quais as firmas japonesas investiram em fábricas na China nos anos 1990 foram os de equipamentos eletroeletrônicos e de máquinas e equipamentos, com vistas, principalmente, ao atendimento de mercados de exportação. Conforme pesquisa realizada pela Organização de Comércio Exterior do Japão (Jetro), 61,6% das subsidiárias de firmas japonesas na China exportavam 70% ou mais de sua produção em 2002 (Xing, 2006).

#### 5.5.2 A mudança de foco do investimento direto do Japão para o mercado interno da China nos anos 2000

Na década de 2000, os investimentos japoneses na China ganharam novo impulso, principalmente após o ingresso desta na OMC. O setor automobilístico despontou como um dos mais relevantes em termos de IDE, porém já sob uma nova perspectiva, segundo a qual o mercado doméstico possui importância crescente. Enquanto em 1997 apenas 22% das receitas das subsidiárias chinesas de montadoras japonesas advieram de vendas no mercado doméstico, em 2010 esta participação saltou para 93%, segundo estatísticas do Ministério da Economia, Comércio e Indústria do Japão (Meti). No mesmo período, a participação da indústria de equipamento de transporte nas receitas totais de subsidiárias de firmas japonesas operando na China aumentou de modestos 2% para 39,5%. Isso explica a evolução observada na indústria em geral: as vendas locais de subsidiárias de empresas japonesas na China saltaram de 35,1% do total, em 2002, para 63,4%, em 2010. Conforme a tabela 22, notam-se incrementos substanciais da participação do mercado doméstico também nos segmentos químico e de máquinas de uso geral, enquanto nos setores têxtil e de máquinas elétricas há pouca variação no período 1997-2010.

TABELA 22  
Participação do mercado chinês nas vendas de subsidiárias de empresas japonesas na China (1997-2010)  
(Em % da receita total)

Gênero industrial	1997	2002	2007	2010
Têxtil	51	44	59	52
Química	56	56	72	73
Máquinas de uso geral	18	21	32	44
Máquinas elétricas	27	30	29	33
Equipamento de transporte	22	35	91	93
Instrumentos de precisão	42	31	30	-
<b>Indústria de transformação – total</b>	<b>33</b>	<b>35</b>	<b>54</b>	<b>63</b>

Fonte: Meti.  
Elaboração do autor.

Por seu turno, as exportações para terceiros mercados tiveram sua parcela reduzida de 30,3% para 14,7%, enquanto as importações reversas do Japão viram sua participação cair de 34,5% para 21,9%.

TABELA 23

**Participação do mercado japonês nas vendas de subsidiárias de empresas japonesas na China (1997-2010)**  
(Em % da receita total)

Gênero industrial	1997	2002	2007	2010
Têxtil	31	47	34	41
Química	36	32	10	6
Máquinas de uso geral	60	56	40	36
Máquinas elétricas	29	29	37	41
Equipamento de transporte	27	47	5	3
Instrumentos de precisão	52	60	52	-
<b>Indústria de transformação – total</b>	<b>36</b>	<b>35</b>	<b>26</b>	<b>22</b>

Fonte: Meti.  
Elaboração do autor.

TABELA 24

**Participação de terceiros mercados nas vendas de subsidiárias de empresas japonesas na China (1997-2010)**  
(Em % da receita total)

Gênero industrial	1997	2002	2007	2010
Têxtil	18	9	7	7
Química	8	12	18	20
Máquinas de uso geral	22	24	28	20
Máquinas elétricas	44	42	34	26
Equipamento de transporte	50	18	4	4
Instrumentos de precisão	6	8	18	-
<b>Indústria de transformação – total</b>	<b>31</b>	<b>30</b>	<b>20</b>	<b>15</b>

Fonte: Meti.  
Elaboração do autor.

Deve-se ressaltar que o ganho de participação das vendas locais concentrou-se no subperíodo 2002-2006, justamente os primeiros anos após o ingresso da China na OMC. Porém, mesmo no subperíodo 2006-2010, as vendas no mercado chinês cresceram em ritmo muito superior ao das exportações para o Japão e para terceiros mercados.<sup>35</sup> É interessante notar, também, que o aumento da importância do mercado local foi muito mais pronunciado no caso dos investimentos japoneses na China do que naqueles realizados nos países da ASEAN-4 ou do NIEs-3 (tabela 25).

35. Conforme pesquisa realizada pela Jetro em 2010, 29,6% das subsidiárias de empresas japonesas na China focam somente o mercado local, enquanto 18,2% exportavam menos de um quinto de sua produção. Mais surpreendente é que apenas 4% do total exportado por estas subsidiárias tiveram como destino o mercado norte-americano (Bun-Soon, 2011).



TABELA 25  
Destino das vendas de subsidiárias de empresas japonesas na China, ASEAN-4 e NIEs-3 (2002-2010)

		2002	2006	2010	2002	2006	2010	2002-2006	2006-2010
		(US\$ bilhões)			(%)			(Variação %)	
China	<b>Totais</b>	<b>27,5</b>	<b>92,0</b>	<b>192,5</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>234,4</b>	<b>109,2</b>
	China	9,7	46,4	122,1	35,1	50,4	63,4	380,1	163,0
	Japão	9,5	25,2	42,1	34,5	27,4	21,9	164,9	67,2
	Outros países	8,3	20,4	28,3	30,3	22,2	14,7	144,5	38,7
ASEAN-4	<b>Totais</b>	<b>50,1</b>	<b>102,1</b>	<b>180,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>103,8</b>	<b>76,4</b>
	ASEAN-4	20,0	48,6	98,2	39,9	47,6	54,6	143,1	102,2
	Japão	12,3	22,1	30,8	24,6	21,6	17,1	79,7	39,2
	Outros países	17,8	31,4	51,1	35,6	30,8	28,4	76,3	62,6
NIEs-3	<b>Totais</b>	<b>25,0</b>	<b>37,6</b>	<b>51,1</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>50,8</b>	<b>35,9</b>
	NIEs-3	13,1	20,8	29,5	52,6	55,3	57,6	58,6	41,6
	Japão	3,9	6,2	6,6	15,5	16,5	12,9	59,7	6,1
	Outros países	8,0	10,6	15,1	31,9	28,3	29,5	33,6	41,9

Fonte: Ministério da Economia, Comércio e Indústria do Japão. Disponível em: <<http://www.meti.go.jp/english/statistics/tyo/genntihou/index.html>>.

Obs.: 1. China inclui Hong Kong.

2. ASEAN-4 engloba Filipinas, Indonésia, Malásia e Tailândia.

3. NIEs-3 engloba Cingapura, Coreia do Sul e Taiwan.

O aumento do peso do mercado chinês repercutiu sobre a lucratividade das operações na China. Conforme pesquisa realizada pela Jetro junto a subsidiárias de empresas japonesas na China, 80% daquelas baseadas em Xangai ou Pequim atribuíram ao aumento das vendas no mercado interno a elevação em suas margens de lucro (Bun-Soon, 2011).

#### 5.5.3 A importância da China como destino do investimento direto do Japão

A China é um dos principais destinos do IDE realizado pelo Japão. Conforme as estatísticas japonesas, os fluxos de IDE para a China se mantiveram estáveis no período 2005-2008, pouco acima de US\$ 6 bilhões anuais. Como os fluxos totais de IDE do Japão aumentaram muito no período, a participação da China caiu consideravelmente, de 14,4% para 5,1%. No período mais recente, contudo, a China voltou a ocupar posição de destaque, chegando ao segundo lugar entre os principais destinos do IDE japonês em 2012, com cerca de US\$ 13,5 bilhões. No acumulado do período 2005-2012, a China também aparece na segunda posição, com 9,9% dos fluxos totais – ou US\$ 65,6 bilhões –, atrás apenas dos Estados Unidos, e bem à frente de vizinhos asiáticos como a Tailândia, com US\$ 20,2 bilhões; a Índia, com US\$ 19 bilhões; a Coreia do Sul, com US\$ 15,6 bilhões; e a Indonésia, com US\$ 12,1 bilhões.

TABELA 26  
Fluxo de investimento direto para o exterior – Japão (2005-2012)  
(Em US\$ milhões)

País de destino	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2005-2012
<b>Total</b>	<b>45.781</b>	<b>50.264</b>	<b>73.548</b>	<b>128.019</b>	<b>74.699</b>	<b>56.263</b>	<b>114.355</b>	<b>122.551</b>	<b>665.481</b>
Estados Unidos	12.339	9.316	15.732	43.166	10.675	9.078	14.447	32.097	146.851
Holanda	3.283	8.548	12.493	6.571	6.748	3.360	5.332	8.549	54.882
Reino Unido	2.924	7.243	3.174	6.539	2.186	4.392	14.055	11.882	52.395
Ilhas Cayman	3.865	2.878	5.851	22.073	12.910	-1.803	93	2.251	48.117
Austrália	629	469	4.060	5.195	7.008	6.405	8.133	10.890	42.789
Brasil	969	1.422	1.239	5.204	3.753	4.266	8.189	4.116	29.158
Tailândia	2.137	1.984	2.600	2.026	1.627	2.259	6.988	582	20.202
Índia	271	513	1.513	5.253	3.680	2.746	2.274	2.792	19.042
Cingapura	576	383	2.231	1.085	2.891	3.781	4.406	1.608	16.960
Coreia do Sul	1.783	1.520	1.303	2.368	1.087	1.065	2.436	4.007	15.569
Hong Kong	1.782	1.509	1.129	1.296	1.626	2.014	1.479	2.359	13.194
Indonésia	1.218	742	1.025	714	491	466	3.604	3.809	12.068
Alemanha	277	1.128	868	3.820	2.060	-353	2.171	1.811	11.782
<b>China/total (%)</b>	<b>6.590</b>	<b>6.168</b>	<b>6.204</b>	<b>6.482</b>	<b>6.937</b>	<b>7.158</b>	<b>12.588</b>	<b>13.485</b>	<b>65.612</b>
<b>% do total</b>	<b>14,4</b>	<b>12,3</b>	<b>8,4</b>	<b>5,1</b>	<b>9,3</b>	<b>12,7</b>	<b>11,0</b>	<b>11,0</b>	<b>9,9</b>

Fonte: CeicData.

Obs.: os valores originais, em iene, foram convertidos em dólar conforme a cotação anual média.

#### 5.5.4 Integração produtiva regional e ascensão da China nas cadeias de valor

As estatísticas das operações externas das ETNs japonesas compiladas pelo Meti sugerem que grande parte das transações internacionais envolvendo partes e peças e bens finais da indústria eletrônica ocorre entre países asiáticos. Por conta disso, Baldwin e Okubo (2012, p. 15) afirmam que “cadeias globais de valor” é um termo incorreto. As cadeias de valor na Ásia são regionais, não globais”.

As estatísticas do Meti de fato indicam incremento na integração produtiva entre Japão e China. No segmento de máquinas elétricas, que engloba toda a cadeia produtiva eletroeletrônica, a participação das importações reversas do Japão nas receitas totais de suas subsidiárias em território chinês aumentou de 29,2%, em 1997, para 41,2%, em 2010. Em valores nominais, as importações japonesas neste segmento cresceram 658% em treze anos.<sup>36</sup> Estas se devem tanto ao aumento nas vendas de bens finais como de partes e peças, e estão em consonância com a percepção de crescente fragmentação territorial desta cadeia no Leste e no Sudeste Asiáticos. Contrariando o arraigado senso comum, o papel da China se restringe cada vez menos ao de mera montadora de bens finais para exportação para terceiros mercados, com o país abocanhando parcelas crescentes do valor agregado na cadeia e passando a ser exportador de partes e peças até para países de maior desenvolvimento relativo, como o Japão (Baldwin e Okubo, 2012, p. 16).

36. Em iene.

Resultados encontrados por Xing (2007) sugerem que o IDE japonês na China é um dos determinantes do aumento no comércio intraindústria entre os dois países. Em 1992, este representava 18% do comércio total; doze anos depois, a participação saltou para 34,2%. No caso do investimento norte-americano na China, porém, o autor não encontrou indícios semelhantes.

## 5.6 O investimento direto da Coreia do Sul na China

### 5.6.1 A primeira onda de investimento direto da Coreia do Sul na China

A Coreia do Sul começou a investir no exterior a partir da segunda metade dos anos 1980. O Acordo do Plaza – que levou à apreciação do iene japonês – impulsionou, inicialmente, a economia sul-coreana. Entretanto, depois de alguns anos, os custos laborais em ascensão e a valorização cambial tiraram competitividade das indústrias intensivas em mão de obra, que passaram a buscar outros países asiáticos para onde pudessem transferir a produção.

As relações diplomáticas entre a China e a Coreia do Sul foram reestabelecidas em 1992. Antes disso, firmas sul-coreanas já vinham investindo na China de forma indireta, via Hong Kong (Bun-Soon, 2011; Choi, No e Park, 2012). Porém, após o reatamento diplomático, os investimentos na China cresceram fortemente, chegando a representar 39% do IDE realizado pela Coreia do Sul no mundo em 2005.

No período que vai até 1994, o IDE esteve bastante concentrado em segmentos industriais intensivos em mão de obra, voltados à exportação para a Coreia do Sul ou para terceiros mercados, e foi liderado por pequenas e médias empresas (Lee e Kim, 2004). Nos anos seguintes, até a eclosão da crise asiática (1997-1998), as grandes empresas sul-coreanas começam a investir na China, mas ainda focando principalmente a produção para exportação. Entre 1998 e 2001, houve forte redução na participação da China enquanto destino do IDE da Coreia do Sul. Isso se deveu ao forte impacto da crise sobre as pequenas e médias empresas do país, responsáveis por parcela significativa do IDE na China.

### 5.6.2 A mudança no perfil do investimento direto da Coreia do Sul na China nos anos 2000

A partir de 2002, com a entrada da China na OMC, o ingresso de IDE sul-coreano deu um salto e verificou-se uma mudança considerável em seu perfil, com maior ênfase no mercado doméstico e preponderância de segmentos capital-intensivos, como o automobilístico e o químico, sob a liderança dos grandes conglomerados (*chaebols*) do país, como Hyundai, Samsung e LG, em movimento coordenado com suas parceiras subcontratadas (Lee e Kim, 2004; Choi, No e Park, 2012). A China tornou-se, então, o destino preferencial do IDE sul-coreano, passando à frente dos

Estados Unidos, que só viriam a recuperar a dianteira a partir de 2008. Conforme Hong *et al.* (2007, p. 113), quase 85% do IDE sul-coreano na China no período 2000-2006 foi para a indústria de transformação. Deste, pouco mais de um quarto direcionou-se ao segmento de equipamentos eletrônicos e de comunicação; 13%, ao de material de transporte; 11%, para o de petroquímica; e 11%, para o têxtil.

Quanto ao mercado de destino da produção realizada por empresas sul-coreanas em território chinês, percebe-se, pela tabela 27, crescente importância do mercado doméstico do gigante asiático, que passou de 27,7% de participação, em 1995, para 60,5%, em 2009. Esse aumento se deu em detrimento da participação das exportações para terceiros mercados, que contraiu de 48,9% para 15,4% no mesmo período.

TABELA 27

**Destino das vendas de subsidiárias de empresas sul-coreanas na China**  
(Em % do total)

	1995	2003	2006	2009
China	27,7	40,6	51,4	60,5
Coreia do Sul	23,5	15,8	13,7	24,1
Outros países	48,9	43,6	34,8	15,4
Número de empresas pesquisadas	n.d.	1180	369	369

Fontes: Bun-Soon (2011) e Young-rok e Chang-kyu (2011).

Obs.: 1. As pesquisas de 1995 e 2003 foram realizadas pela Korea International Trade Association (KITA) e as de 2006 e 2009, pelo Korea Eximbank.

2. n.d. = informação não disponível.

Existem diferenças substanciais entre os distintos ramos industriais quanto aos mercados-alvo de sua produção na China. As montadoras de automóveis vendem quase toda a sua produção no mercado doméstico. As indústrias de equipamentos eletrônicos e de comunicação e de vestuário e calçados exportam grande parte de sua produção. Contudo, estas focam principalmente o mercado sul-coreano, enquanto aquelas exportam majoritariamente para terceiros países (Hong *et al.*, 2007).

Em 2003, o Korea Institute for Industrial Economics and Trade (KIET) realizou uma pesquisa com o intuito de conhecer os motivos que levavam as empresas industriais do país a investir no exterior. Das 706 firmas com investimentos na China consultadas, 42,6% citaram os baixos custos salariais e 33%, o acesso ao mercado local como os principais motivos dos investimentos no país (Kim, Kim e Lee, 2006).

No caso das empresas dos setores de vestuário e calçados, a importância dos baixos salários foi ainda maior – acima de 62% das firmas citaram este como o principal motivo. Esses são os setores nos quais a Coreia do Sul começou seu processo de industrialização e inserção nos mercados internacionais, mas nos

quais o país já vinha perdendo competitividade desde os anos 1980 por conta do aumento dos custos trabalhistas. No setor de equipamentos eletrônicos e de comunicações, 46,3% das firmas também apontaram os baixos salários como o principal motivo de investir na China. Isso se deve ao fato de apenas as atividades mais intensivas em mão de obra, como, a montagem, terem sido transferidas, até aquele momento, para o país. Por sua vez, empresas dos setores de alimentos e bebidas, petróleo e química e máquinas e equipamentos justificaram seus investimentos na China principalmente por conta do acesso ao mercado local (KIET *apud* Kim, Kim e Lee, 2006).

### 5.6.3 A importância da China como destino do investimento da Coreia do Sul

Há uma grande discrepância entre as estatísticas oficiais de IDE sul-coreanas e chinesas publicadas pelo Korea Eximbank e pelo MOFCOM, respectivamente. Conforme a tabela 28, esta diferença chega à casa de alguns bilhões de dólares em alguns anos. Nota-se, particularmente, grande subestimação pela Coreia do Sul – ou superestimação pela China – no período 2003-2005.

TABELA 28  
**Fluxo de investimento direto da Coreia do Sul para a China (2003-2012)**  
(Em US\$ milhões)

	País informante		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Saída de IDE	Coreia do Sul	(A)	1.888	2.448	2.873	3.488	5.565	3.859	2.178	3.637	3.683	3.309
Entrada de IDE	China	(B)	4.489	6.248	5.168	3.895	3.678	3.135	2.700	2.692	2.551	3.038
Discrepância		(A-B)	-2.601	-3.800	-2.295	-407	1.887	723	-522	945	1.132	271

Fonte: Korea Eximbank e Ministério do Comércio da China.  
Elaboração do autor.

TABELA 29  
**Importância da China como destino do investimento direto da Coreia do Sul (1990-2012)**

Ano	(Em US\$ milhões)				(Em %)		
	Total		Indústria de transformação		(A/B)	(C/D)	(C/A)
	China	Mundo	China	Mundo			
(A)	(B)	(C)	(D)				
1990	17	1.143	15	497	1,5	3,1	90,2
1991	43	1.368	41	614	3,1	6,7	96,4
1992	141	1.369	117	680	10,3	17,3	83,0
1993	291	1.491	249	560	19,5	44,5	85,4
1994	678	2.452	581	1.495	27,6	38,9	85,7
1995	918	3.322	708	2.056	27,7	34,4	77,1
1996	1.031	4.804	740	2.912	21,5	25,4	71,8
1997	809	4.061	516	1.959	19,9	26,4	63,8

(Continua)

(Continuação)

Ano	(Em US\$ milhões)				(Em %)		
	Total		Indústria de transformação		(A/B)	(C/D)	(C/A)
	China	Mundo	China	Mundo			
(A)	(B)	(C)	(D)				
1998	690	4.816	601	2.258	14,3	26,6	87,2
1999	351	3.417	296	1.673	10,3	17,7	84,2
2000	787	5.305	584	1.687	14,8	34,6	74,3
2001	662	5.364	602	3.892	12,3	15,5	91,1
2002	1.121	4.046	980	1.864	27,7	52,6	87,4
2003	1.888	4.837	1.608	2.477	39,0	64,9	85,2
2004	2.448	6.793	2.210	3.818	36,0	57,9	90,3
2005	2.873	7.328	2.304	3.753	39,2	61,4	80,2
2006	3.488	11.877	2.937	5.623	29,4	52,2	84,2
2007	5.565	22.690	3.867	8.204	24,5	47,1	69,5
2008	3.859	24.036	2.347	7.241	16,1	32,4	60,8
2009	2.178	20.449	1.706	4.583	10,7	37,2	78,3
2010	3.637	24.493	2.761	7.072	14,9	39,0	75,9
2011	3.683	26.668	2.831	8.287	13,8	34,2	76,9
2012	3.309	23.356	2.303	7.472	14,2	30,8	69,6

Fonte: Korea Eximbank. Disponível em: <[http://211.171.208.92/odisas\\_eng.html](http://211.171.208.92/odisas_eng.html)>.

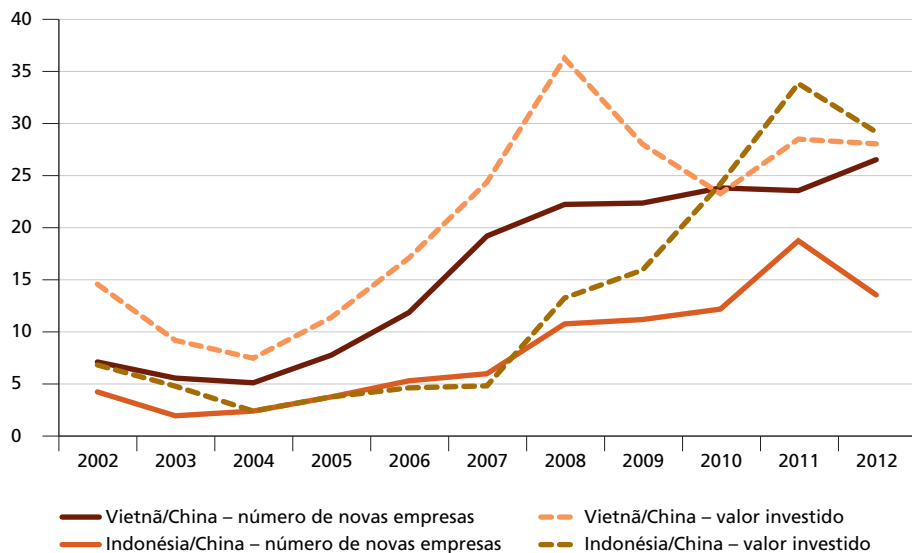
Obs.: os números acima referem-se à constituição de empresas, excluindo, portanto, os escritórios.

Apesar da manutenção do caráter dual da economia chinesa, onde áreas de elevado desenvolvimento convivem com regiões ainda bastante atrasadas, a elevação nos salários, assim como o aperto na regulamentação trabalhista, tem feito com que empresas sul-coreanas de mão de obra intensiva se desloquem para países de menor desenvolvimento relativo, como Indonésia e Vietnã. Contribuiu para isso, também, a valorização real do renminbi em relação às moedas destes países, principalmente após julho de 2005, quando a China flexibilizou sua política de atrelamento da cotação ao dólar norte-americano. Como mostra o gráfico 4, o IDE sul-coreano na Indonésia e no Vietnã, que chegou a representar, individualmente, menos de 10% do montante investido na China no biênio 2003-2004, atingiu marcas próximas a 30% em 2012 – em números absolutos, o IDE nestes países cresceu 1.198% e 485%, respectivamente, em termos nominais.

Os fluxos de IDE da Coreia do Sul para a China estão estagnados há alguns anos. Choi, No e Park (2012) apontam alguns motivos para tal: a China está menos atrativa, por conta do aumento dos custos; os setores líderes da economia sul-coreana já possuem amplos investimentos na China; a lucratividade das operações na China tem sido muito baixa, com cerca de metade das empresas incorrendo em prejuízo.

GRÁFICO 4

**Investimento direto de firmas sul-coreanas – razão entre os investimentos realizados no Vietnã, na Indonésia e na China (2002-2012)**  
(Em % do investimento na China)



Fonte: Korea Eximbank.  
Elaboração do autor.

#### 5.6.4 Integração produtiva regional e o risco de desindustrialização da Coreia do Sul

As empresas sul-coreanas têm percebido que a curva de aprendizado de suas concorrentes chinesas é bastante inclinada (Young-rok e Chang-kyu, 2011). Isto se deve, em parte, à política chinesa de incentivo à criação de *joint ventures* com firmas locais. Essa possibilidade de incorporação de tecnologia coloca uma grande interrogação na decisão das empresas estrangeiras interessadas em fragmentar suas cadeias produtivas, que devem considerar a relação entre risco e retorno de transferir as atividades de maior valor agregado para a China.

É interessante notar o seguinte apontamento, acerca de uma indefinição existencial das firmas sul-coreanas, feito por Young-rok e Chang-kyu (2011, p. 94):

Ademais, a China é dividida em dois mercados muito diferentes. O primeiro é um muito barato, composto pelo cidadão chinês médio e compreende cerca de 90% do mercado. Os restantes 10% são um mercado para as marcas líderes globais, e apenas uma pequena parcela da população pertence a ele. Nenhum dos dois é adequado para as empresas sul-coreanas porque seus produtos não pertencem a eles. São caros demais para o chinês médio e comuns demais para os milionários e bilionários chineses.

Um notável aspecto das relações econômicas entre a Coreia do Sul e a China tem sido a grande importância das exportações de partes e componentes daquela para esta. A participação da Coreia do Sul nas importações chinesas totais destes itens subiu de 1,8%, em 1992, para 9,3%, em 2000, e 15,3%, em 2005. Em comparação, a participação do Japão passou de 20,2%, em 1992, para 35,1%, em 1996 – quando atingiu seu pico –, e 17,9% em 2005. Entre 2002 e 2012, a participação de bens elétricos e eletrônicos no comércio bilateral entre Coreia do Sul e China aumentou de 33,1% para 51,1%. A parcela correspondente apenas a partes e peças eletrônicas subiu de 10,2%, em 2002, para 14,9%, em 2007, e 18,4%, em 2012 (Das e Han, 2013, p. 290-291).

A indústria sul-coreana, no entanto, apresenta alta dependência das exportações para a China. Em 2010, os percentuais das exportações do país que foram para a China atingiram níveis bastante elevados: no caso de partes e peças eletrônicas, 56%; materiais têxteis sintéticos, 83%; petroquímicos intermediários, 73%. (Das e Han, 2013, p. 291).

O grande problema, do ponto de vista da Coreia do Sul, é que, ao longo dos anos, as subsidiárias de suas firmas na China passaram a adquirir ou produzir localmente parcelas cada vez maiores das partes e peças e bens intermediários utilizados em suas linhas de produção. A tabela 30 mostra a evolução, entre 2004 e 2010, das aquisições de insumos de empresas sul-coreanas instaladas na China, conforme sua origem. No período, há um claro deslocamento das importações da Coreia do Sul – que caem de 46,5% do total para 19,2% – por aquisições feitas na própria China, que saltam de 38,6% para 64,7%.<sup>37</sup>

TABELA 30

**Origem dos insumos utilizados por subsidiárias de empresas sul-coreanas na China (2004-2010)**

(Em % do total)

	2004	2006	2008	2010
China	38,6	42,8	48,4	64,7
Coreia do Sul	46,5	40,5	32,3	19,2
Outros países	14,9	16,7	19,3	16,1

Fonte: Choi, No e Park (2012).

Obs.: as pesquisas foram realizadas pelo Korea Eximbank.

37. Conforme Kim, Kim e Lee (2006), que citam pesquisas feitas pelo KIET, o uso de insumos importados do país de origem pelas empresas sul-coreanas de equipamentos eletrônicos e de comunicações instaladas na China caiu de 86%, em 1996, para 36,3%, em 2003. No mesmo período, a participação de terceiros mercados enquanto destino destes produtos subiu de 8,9% do total para 55,1%, enquanto as importações reversas da Coreia do Sul caíram de 60,7% para 12,8%.



O IDE de pequenas e médias empresas fornecedoras de partes e componentes é visto com grande preocupação pelo governo sul-coreano, por conta do risco de desindustrialização no país. O primeiro ciclo de investimentos sul-coreanos na China, ocorrido nos anos 1990, teve como carro-chefe a transferência de atividades intensivas em mão de obra, notadamente a de montagem de produtos finais. Embora isso tenha impactado negativamente as exportações de produtos finais da Coreia do Sul para os mercados de países desenvolvidos, tal redução foi mais do que compensada pela elevação nas exportações de partes e componentes para a China. Contudo, nos anos 2000, tem se observado uma contínua migração para a China de empresas produtoras destes bens. As pequenas e médias empresas que se recusam a seguir as firmas líderes acabam, muitas vezes, sendo substituídas por fornecedores locais, devido à sua menor competitividade e à sua profunda dependência em relação aos *chaebols*. Pesquisa realizada em 2006 pela Agência Sul-Coreana de Promoção Comercial e de Investimentos (Kotra) junto a 351 empresas do país com plantas industriais na China indicou que 34% diminuíram a produção na Coreia do Sul após os investimentos na China, enquanto 25% aumentaram (Hong *et al.*, 2007, p. 126). Do ponto de vista do número de postos de trabalho, o impacto foi ainda maior: em 35% dos casos, este diminuiu, enquanto em apenas 20% este aumentou (*op. cit.*, 2007, p. 127).

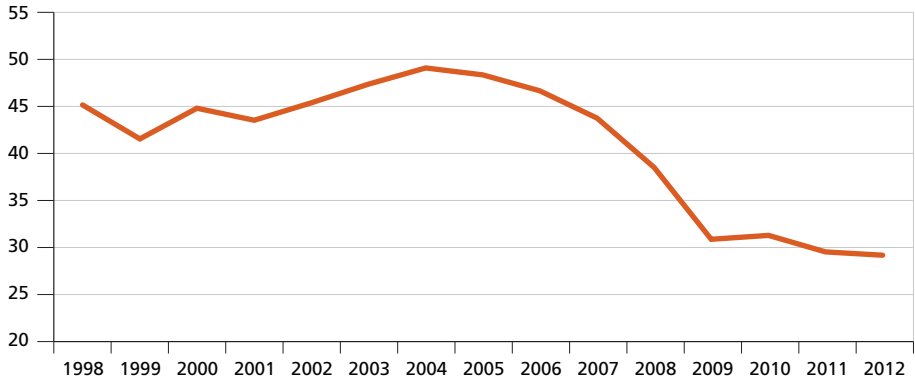
### 5.7 Padrões comuns do investimento direto na China

Nas subseções anteriores, que abordaram a evolução do IDE recebido pela China de seus vizinhos mais desenvolvidos, verificou-se a ocorrência de padrões históricos bastante similares, com a exceção de Hong Kong. Em geral, houve um *boom* no início dos anos 1990, com a transferência de atividades industriais intensivas em mão de obra, quase sempre focadas na produção para exportação. Este modelo, que estimulou fortemente a exportação de bens intermediários e de partes e peças dos países mais avançados da região para a China, que então os transformava em produtos finais para exportação, principalmente para os mercados de países desenvolvidos, prevaleceu até a virada do século.

Com o ingresso da China na OMC, em 2001, houve uma mudança no padrão do IDE de modo geral, com aumento considerável da importância do mercado interno e menor ênfase em projetos voltados à exportação. Como se pode notar no gráfico 5, após atingir o auge em 2004, quando chegou a quase 49%, a participação do mercado externo nas vendas totais das firmas com capital estrangeiro operantes na China caiu fortemente nos anos seguintes e desde 2009 tem oscilado em torno de 30%.

GRÁFICO 5

**Razão entre o valor das exportações e o valor das vendas das firmas com capital estrangeiro operantes na China (1998-2012)**  
(Em %)



Fonte: CeicData.

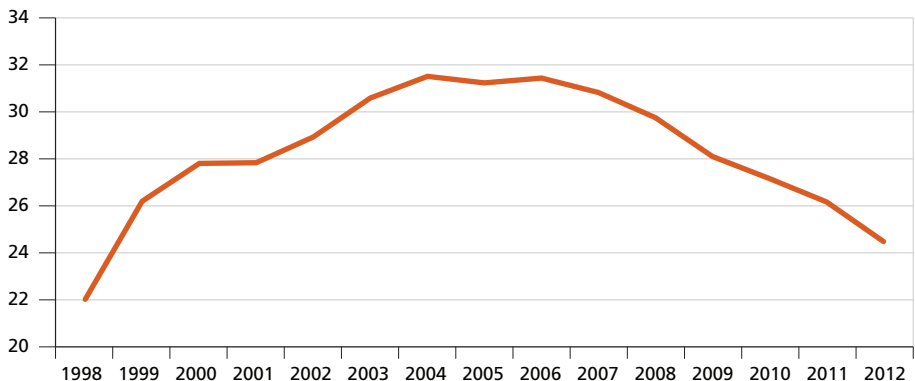
Elaboração do autor.

Obs.: na fonte original, as exportações são apresentadas em dólares norte-americanos e as vendas, em yuans. Para a elaboração do gráfico, as vendas foram convertidas para dólar de acordo com a cotação média do ano.

Com a aceleração nos fluxos de IDE após o ingresso da China na OMC, a participação das firmas de capital estrangeiro na estrutura produtiva do país atingiu o auge em meados da década. Contudo, tal movimento tem sido revertido de forma veloz nos últimos anos. Como se pode ver no gráfico 6, a participação das firmas com capital estrangeiro nas vendas da indústria chinesa saltou de 22%, em 1998, para quase 32%, em 2004. Porém, desde 2006, essa participação tem decrescido, caindo abaixo de 25% em 2012.

GRÁFICO 6

**Participação de firmas com capital estrangeiro nas vendas da indústria chinesa (1998-2012)**  
(Em %)



Fonte: CeicData.

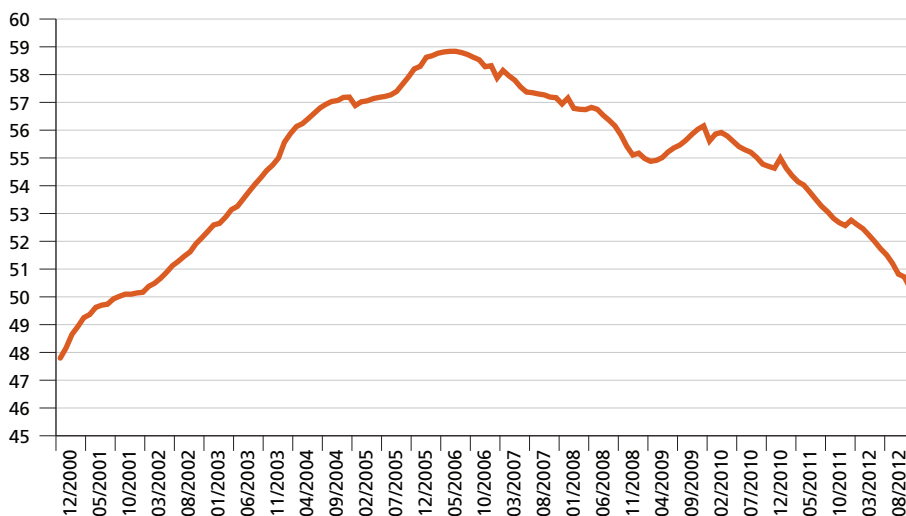
Elaboração do autor.

Este mesmo movimento pode ser observado no caso das exportações. A participação das firmas com capital estrangeiro cresceu exponencialmente na primeira metade dos anos 1990 – de modestos 12,6%, em 1990, atingiu 40,7%, em 1996 (Naughton, 1996, p. 299). Em 2001, pela primeira vez na história, as exportações de firmas com capital estrangeiro na China superaram as realizadas por firmas domésticas. Entre 1994 e 2001, as exportações das primeiras cresceram à taxa anual de 21%, enquanto as das últimas aumentaram 6,4% ao ano, evolução inferior à do PIB chinês. O pico de participação das firmas com capital estrangeiro ocorreu em junho de 2006, quando chegou próximo a 59% do total das exportações.<sup>38</sup> Desde então, esta participação vem apresentando queda quase constante – houve uma interrupção entre maio de 2009 e fevereiro de 2011 –, atingindo em dezembro de 2012 o nível mais baixo desde 2002, pouco mais de 50% (gráfico 7).

## GRÁFICO 7

**Participação de empresas com capital estrangeiro nas exportações totais da China (2000-2012)**

(Em % do total)



Fonte: CEIC Data.

Elaboração do autor.

Obs.: média móvel de doze meses.

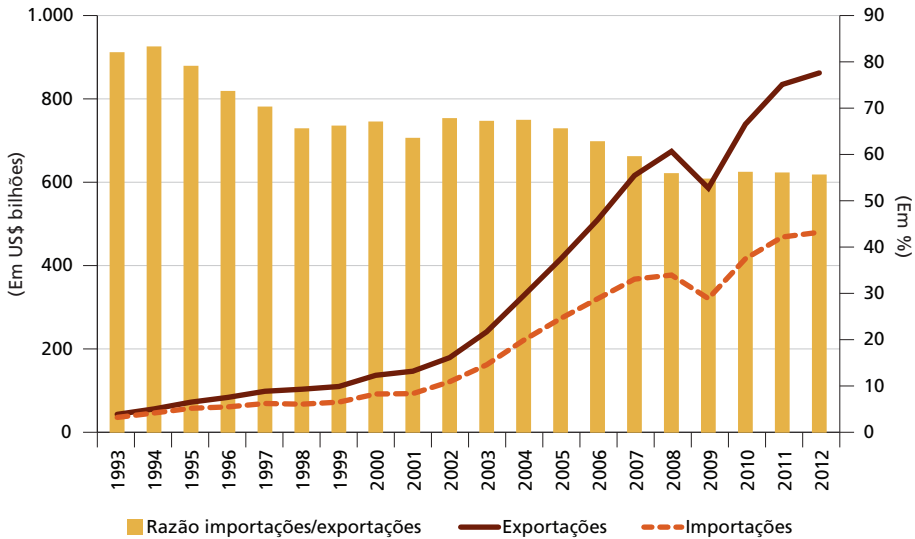
Mais importante, contudo, foi a ascensão da China nas cadeias de valor. O valor adicionado domesticamente aumentou rapidamente, com parcelas crescentes dos insumos antes importados dos vizinhos mais desenvolvidos, passando a ser fabricados no país. Em 1994, as importações realizadas por meio do regime aduaneiro de processamento de exportações equivaleram a 83% das vendas externas

38. Considerando-se a média móvel de doze meses.

sob o mesmo regime. Dez anos depois, essa relação havia caído para 68% e, em 2012, para 56%. O saldo entre exportações e importações sob este regime saltou de US\$ 106 bilhões, em 2004, para US\$ 382 bilhões, em 2012 (gráfico 8).

### GRÁFICO 8

**Exportações e importações relacionadas ao regime aduaneiro de processamento de exportações na China (1993-2012)**  
(Em US\$ bilhões)



Fonte: CEIC Data.  
Elaboração do autor.

Koopman, Wang e Wei (2008) estimaram a participação do valor adicionado doméstico nas exportações chinesas.<sup>39</sup> Em 1997, este correspondia a 54% do valor exportado total. Cinco anos depois, a participação era praticamente a mesma – 53,9%. Já em 2007, tal parcela subiu para 60,6%. É interessante notar que a participação dos insumos importados aumentou no regime “normal” de exportações – de 5,2% para 16% entre 1997 e 2007 –, mas diminuiu no regime de “processamento de exportações”<sup>40</sup> – de 79% para 62,7% no mesmo período.<sup>41</sup> Conforme os autores, após o ingresso da China na OMC, as firmas exportadoras, especialmente aquelas com capital estrangeiro, aumentaram a aquisição de insumos

39. Deve-se salientar que o referido trabalho, baseado na matriz de insumo-produto da China, precisou empregar diversas hipóteses simplificadoras, o que faz com que seus resultados devam ser vistos como uma “primeira aproximação” dos números reais.

40. O regime de “processamento de exportações” goza de privilégios não disponíveis às “exportações normais”, como o direito de importar matérias-primas e bens intermediários isentos de impostos.

41. Em 1997, 55,1% das exportações totais da China foram realizadas conforme o regime de “processamento de exportações”. Em 2007, a participação diminuiu para 50,1% (Koopman, Wang e Wei, 2008, p. 25).

no mercado doméstico chinês assim como verticalizaram a montante a produção no país. O uso de insumos importados nas exportações de firmas com capital estrangeiro se reduziu entre 2002 e 2007 – a queda foi de quase 11 p.p. entre as firmas de capital totalmente estrangeiro e de mais de 13 p.p. entre as *joint ventures*. Verificaram-se também aumentos significativos de valor adicionado doméstico em quase todos os segmentos industriais entre 2002 e 2007: de 12,2% para 43,6% em equipamentos de telecomunicação; de 19,3% para 33,9% em computadores; de 27% para 32,6% em aparelhos de audiovisual; de 23,9% para 51,8% em eletrodomésticos; de 61,6% para 75,3% em veículos automotores; de 65,6% para 79% em artigos de vestuário; de 67,6% para 75,6% em outras máquinas industriais. Exceções notáveis foram os segmentos de componentes eletrônicos, no qual a parcela doméstica caiu de 38,1% para 32,3%; instrumentos de precisão, onde esta diminuiu de 49,5% para 45,8%; outros equipamentos eletrônicos e de comunicação, queda de 45,3% para 39,7%; e outras máquinas e equipamentos elétricos, redução de 56,2% para 52,1%.<sup>42</sup>

## 6 O INVESTIMENTO DIRETO DA CHINA NOS PAÍSES DO LESTE E DO SUDESTE DA ÁSIA

### 6.1 A evolução da política de incentivo à saída de investimento direto da China

A evolução da política chinesa em relação à saída de investimento direto pode ser delimitada em três fases distintas.

A primeira fase, que se estende de 1978 a 1991, é marcada pela transição entre o quadro vigente no período anterior, quando havia forte rejeição ideológica ao IDE, devido à visão predominante de que as corporações transnacionais são armas utilizadas pelas potências imperialistas em seu processo de exploração dos países em desenvolvimento, e os primeiros passos da política de internacionalização das companhias chinesas, dados a partir do começo dos anos 1990 (Cheng e Stough, 2007). Neste período, havia uma grande preocupação com o possível efeito deslocamento do investimento no exterior sobre o doméstico, assim como com o mau uso das escassas reservas internacionais do país. Contudo, já no lançamento da política de abertura econômica, no fim de 1978, o governo chinês preconizava a importância de se encorajar empresas chinesas a investir no exterior, concedendo, nos anos seguintes, autorização a *trading companies* controladas pelo governo central e a algumas companhias subnacionais de cooperação econômica e tecnológica para estabelecer subsidiárias em outros países (Voss, Buckley e Cross, 2008).

---

42. Em segmentos de maior intensidade tecnológica, o regime de “processamento de exportações” é largamente dominante – em computadores, por exemplo, era de 97,9% em 2007. Neste ano, a participação deste regime superava os 80% em componentes eletrônicos, aparelhos de audiovisual, outros equipamentos eletrônicos e de comunicação e instrumentos de precisão.

Em 1985, foi editado o primeiro documento oficial de incentivo à saída de IDE, as *Provisões sobre os procedimentos de aprovação e controle para a abertura de empresas não comerciais no exterior* (*Provisions governing control and approval procedures for opening non-trade enterprises overseas*). O documento deixou claro que a possibilidade de investimento no exterior estava aberta a qualquer firma – e não apenas às *trading companies* e mais algumas poucas empresas –, desde que cumprido algum dos seguintes requisitos: *i*) que o investimento ajudasse a importar tecnologias e equipamentos avançados difíceis de obter por outros meios; *ii*) que provesse uma fonte confiável de suprimento de recursos naturais necessários para o desenvolvimento da China; *iii*) que ajudasse a gerar divisas para a China; e *iv*) que auxiliasse a exportação de bens e serviços da China (Cheng e Stough, 2007). Na prática, contudo, a política de saída de IDE continuava bastante restritiva. A China vivia em um ambiente de escassez de divisas, por isso, somente empresas capazes de gerar saldos comerciais em moeda estrangeira possuíam a permissão para realizar IDE (Luo, Xue e Han, 2010). Além disso, Voss, Buckley e Cross (2008, p. 10) questionam se as novas condições seriam aplicáveis às firmas privadas, pois naquela época seu papel na economia chinesa ainda não era muito bem definido – o que só viria a ocorrer em 1988. Segundo estes autores, a legalização explícita do IDE por qualquer firma privada só viria a ocorrer em 2003 (*op cit.*, 2008, p. 11). Hong e Sun (2006), por sua vez, argumentam que tal regramento restritivo nunca se aplicou às firmas estatais com boas conexões na cúpula governamental, pois estas conseguiam emplacar medidas aplicáveis exclusivamente a elas – os autores citam, como exemplo, o caso do China International Trust and Investment Corporation (CITIC), cujos projetos de IDE nunca teriam passado pelo escrutínio do Ministério do Comércio e das Relações Econômicas Externas (MOFERT), ao qual cabia, à época, a aprovação destes projetos.

A segunda fase compreende o período 1992-2000 e é marcada pelo início da política de encorajamento do investimento no exterior, principalmente por parte das empresas estatais, e por sua inclusão na estratégia de desenvolvimento do país (Cheng e Stough, 2007).

Em 1991, foi editada a *Opinião da comissão estatal de planejamento sobre o fortalecimento da administração dos projetos de investimento no exterior* (*Opinion of the state planning commission on the strengthening of the administration of overseas investment projects*), o primeiro documento oficial a claramente dar apoio à saída de IDE. Nele se estabelece que o IDE chinês deve focar no uso de tecnologias, recursos e mercados estrangeiros.

Em 1995, as empresas passaram a poder adquirir moeda estrangeira junto à Safe para realizar seus investimentos no exterior, antes restritos àquelas capazes de gerar saldo comercial (Luo, Xue e Han, 2010).

Em 1999, o Conselho de Estado da China publicou sua *Opinião sobre o encorajamento das empresas ao processamento e montagem de materiais no exterior* (*Opinion on encouraging companies to carry out overseas material processing and assembly*), documento que foi seguido pela adoção, por parte do Ministério do Comércio Exterior e Cooperação Econômica (MOFTEC), de uma série de medidas de incentivo ao desenvolvimento de atividades de processamento e montagem no exterior. Envolvendo, por exemplo, questões tributárias e financeiras, tais medidas foram uma resposta à perda de competitividade da China em relação a seus vizinhos, por conta da forte desvalorização das moedas destes, em decorrência da crise asiática (Wenbin e Wilkes, 2011).

Finalmente, em 2001, foi lançada a estratégia *Go global*, inserida na estratégia de desenvolvimento delineada pelo Décimo Plano Quinquenal (2001-2005) e marco inicial do terceiro e último período, que se estende até o presente. Essa estratégia estabelece políticas coordenadas de incentivo ao investimento no exterior, sob os auspícios do MOFCOM, visando inserir de forma competitiva as firmas chinesas no mercado globalizado (Cheng e Stough, 2007). A estratégia *Go global* ressalta sete objetivos: *i*) encorajar investimentos no exterior, visando elevar a competitividade e ampliar o escopo e as modalidades da cooperação econômica e técnica internacional da China; *ii*) continuar desenvolvendo a contratação de projetos e a cooperação na provisão de mão de obra com outros países e encorajar empresas competitivas a explorar o processamento e o comércio no exterior, de modo a contribuir para a exportação de produtos, serviços e tecnologias da China; *iii*) apoiar firmas na exploração além-mar de recursos naturais escassos domesticamente; *iv*) encorajar o uso de recursos de propriedade intelectual estrangeiros para estabelecer centros de P&D nestes países; *v*) auxiliar empresas promissoras no desenvolvimento de operações transnacionais; *vi*) estabelecer um ambiente de investimento no exterior satisfatório por meio do aprimoramento do sistema de serviços de suporte, incluindo financiamento, seguro, câmbio, tributação, direitos de propriedade intelectual, legislação, serviços de informação, entre outros; e *vii*) aperfeiçoar as estruturas de governança corporativa e os mecanismos regulatórios internos voltados à regulação e supervisão dos investimentos no exterior (Wenbin e Wilkes, 2011).

A estratégia *Go global* representa uma mudança estrutural na forma de lidar com a saída de IDE. Até sua adoção, o sistema ainda era fundado na lógica de economia planificada, apesar das reformas realizadas desde o fim dos anos 1970. Isso significa dizer que este era centrado em procedimentos de planejamento e controle, o que implica estrito controle governamental sobre as decisões das empresas, inclusive as privadas. Por isso, Luo, Xue e Han (2010, p. 75) ressaltam

que, ao adotar a estratégia *Go global*, “o governo chinês também completou a transformação de regulador em guia, ou seja, de um regime que intervém diretamente nas decisões empresariais e comanda os resultados dos negócios para um Estado que influencia e direciona o mercado por meio de regras e um amplo conjunto de entes administrativos”.

Dentro da estratégia *Go global*, a China relaxou os complexos trâmites burocráticos para a aprovação de investimentos no exterior, assim como descentralizou para os governos das províncias as atividades de controle, exceto nos casos de projetos de grande envergadura.<sup>43</sup> Também passou a adotar diversos instrumentos para “guiar” os investidores em direção a setores e atividades considerados prioritários, em consonância com a estratégia de desenvolvimento do país.

Um destes instrumentos é a provisão de suporte financeiro para as empresas do país interessadas em investir no exterior. Bancos estatais como o China Export and Import Bank (Eximbank) e o China Development Bank (CDB) oferecem linhas de crédito a taxas de juros subsidiadas e prestação de garantias, além de participarem diretamente no capital de empresas.<sup>44</sup> Também atuam como braço financeiro dos programas de cooperação internacional conduzidos pela China, que estão, em muitos casos, intimamente ligados à atuação das firmas do país em projetos de construção e no fornecimento de insumos e materiais a estes (OCDE, 2008). A China também oferece a suas empresas instrumentos de mitigação de risco político, principalmente por meio da China Export & Credit Insurance Corporation (Sinasure), que oferece proteção contra expropriações, guerras, quebras de contrato e restrições sobre conversão cambial e repatriação de capitais.

Outro instrumento importante é o sistema de informações, a cargo do MOFCOM, desenvolvido para auxiliar a tomada de decisões das ETNs chinesas. Em 2003, foi criado em seu âmbito o Escritório de Promoção de Investimentos, o qual produz anualmente guias detalhados sobre clima de investimentos em dezenas de países – a edição de 2011 cobre 115 países –, assim como relatórios sobre problemas relacionados a investimentos realizados nestes países.

---

43. A descrição dos principais órgãos governamentais vinculados ao sistema de administração do investimento direto chinês, assim como a evolução histórica de suas atribuições, pode ser vista em OCDE (2008), Luo, Xue e Han (2010), e Sauvant e Chen (2012).

44. Em 2003, a Comissão Nacional para o Desenvolvimento e Reforma (CNDR) e o Eximbank publicaram a Circular sobre o apoio prioritário a investimentos significativos no exterior (*Circular on prior support to significant overseas investments*), por meio da qual se estabeleceu que o Eximbank passaria a destinar uma parte de seu orçamento anual para apoiar projetos priorizados pelo Estado, incluindo “fusões e aquisições que possam incrementar a competitividade internacional e expandir os mercados externos para as companhias chinesas” (Wenbin e Wikes, 2011, p. 13).



## 6.2 Caracterização do investimento direto da China

A primeira onda de IDE oriunda da China ocorreu entre o fim dos anos 1980 e o início dos 1990.<sup>45</sup> Apesar das reformas já adotadas, a economia chinesa ainda era muito planejada e todas as grandes empresas eram estatais. Neste período, a escassez de divisas impunha seletividade na escolha dos projetos a serem autorizados pelo Estado, submetendo-os à estratégia de desenvolvimento do país. Apesar disso, nem sempre as inversões no estrangeiro guiavam-se pela busca pelo lucro. Várias delas tinham forte caráter político (Wu e Chen, 2001; Wang, 2002; Hong e Sun, 2006).

Tomando por base os projetos aprovados pelas autoridades competentes, tanto nos anos 1980 como nos 1990, os países desenvolvidos receberam a maior parte do IDE feito pelas firmas chinesas. Nos anos 1980, a Austrália e os Estados Unidos foram os grandes receptores, com quase 60% do total. Na década seguinte, o Canadá juntou-se ao grupo. Com a exceção de Hong Kong, que em 1998 respondia por 8,8% do montante acumulado dos projetos aprovados, os países asiáticos possuíam participação ínfima no total: Tailândia, 2,6%; Macau, 2,2%; Cingapura, 1,3%; Malásia 1,2%; e Japão 0,6% (Wu e Chen, 2001, p. 1.246). Caso se retire Hong Kong da lista, a participação do continente asiático era pouco maior do que a da África – 13,9% contra 13,4% (*op. cit.*, 2001, p. 1.245-1.246).

Segundo Buckley *et al.* (2008b, p. 722), nos anos 1980 e 1990, o IDE chinês guiou-se, em larga medida, por três motivações principais: *i*) dar suporte às exportações das firmas industriais controladas pelo Estado; *ii*) assegurar o suprimento de recursos naturais escassos domesticamente; e *iii*) adquirir informação e conhecimento sobre operações no exterior. Parte substancial do IDE no período ocorreu em mineração e metalurgia, o que é explicado, em parte, pelo maior volume de recursos envolvido em cada projeto destes setores. É interessante notar, também, que estes projetos extrativistas foram desenvolvidos, em sua maioria, em países desenvolvidos, o que explica a grande participação da Austrália e do Canadá entre os receptores de IDE chinês no período.

A busca, pelas firmas chinesas, de garantia de suprimento de energia e matérias-primas se intensificou a partir do fim dos anos 1990. O processo de industrialização da China, especialmente a partir da metade dos anos 1990, foi bastante concentrado na indústria pesada – em 1998, esta respondia por 57,1% do produto industrial; em 2010, por 71,4% (Huang e Wang, 2013, p. 102). Com isso, as ETNs chinesas passaram a buscar novas fontes de fornecimento, investindo crescentemente em países da África, da América Latina e da Ásia. Esse processo foi facilitado pela captação de recursos, por diversas grandes empresas chinesas, por meio do lançamento de ações nas bolsas de valores de Hong Kong e Nova Iorque, uma vez que a indisponibilidade de recursos financeiros foi um dos principais limitantes a este tipo de IDE até a segunda metade dos anos 1990.

---

45. Antes disso, ocorreram algumas poucas dezenas de investimentos inexpressivos, quase todos realizados por *trading companies*.

Todavia, a partir do fim dos anos 1990, novas motivações para a realização de IDE tomaram corpo, como *i*) adquirir ativos estratégicos, especialmente tecnologias e marcas; *ii*) explorar novos mercados; e *iii*) elevar a competitividade da firma por meio da diversificação de suas atividades (Buckley *et al.*, 2008b, p. 722).

A participação do mundo em desenvolvimento nos fluxos anuais de IDE da China aumentou muito desde o fim dos anos 1990. Na avaliação de Buckley *et al.* (2008b), a experiência em operar em condições incertas em seu próprio país deve ter servido como vantagem comparativa para as firmas estatais chinesas explorarem oportunidades em países que as firmas ocidentais consideram arriscados e que, por isso, oferecem pouca competição. Esses autores consideram ainda que o fácil acesso – e a baixo custo – aos recursos financeiros disponibilizados pelos bancos estatais deve ter exercido efeito sobre a atitude dessas firmas perante o risco quando comparadas a firmas privadas de países desenvolvidos. Além disso, o firmamento de BITs e DTIs com estes países deve ter surtido um efeito minimizador sobre o risco percebido por estas empresas.

O ano de 2005 pode ser considerado um divisor de águas na trajetória dos IDEs chineses. Se até então estes passavam relativamente despercebidos, dois episódios marcantes chamaram a atenção do mundo para o avanço do processo de internacionalização das firmas chinesas no bojo da estratégia *Go global*: a aquisição da divisão de computadores pessoais da IBM pela Lenovo e a tentativa frustrada de compra da petrolífera norte-americana Unocal pela China National Offshore Oil Corporation (CNOOC). Enquanto aquele representou o primeiro avanço significativo de uma ETN chinesa sobre (uma fatia de) um ícone empresarial mundial,<sup>46</sup> o segundo atçou a percepção internacional sobre o apetite da China por recursos naturais.<sup>47</sup>

Nos anos 2000, tornou-se comum o estabelecimento de filiais de ETNs chinesas em países desenvolvidos com a finalidade de realizar P&D, assim como investimentos conectados com a fixação de marcas, tanto daquelas originalmente de propriedade das firmas chinesas, como a Lenovo e a Haier, como das relacionadas com a aquisição de marcas estabelecidas e seus canais de comercialização – exemplos

---

46. O negócio, anunciado em dezembro de 2004 pelo montante de US\$ 1,75 bilhão – mas finalizado apenas em maio de 2005 – também estendeu à Lenovo o direito de uso da marca IBM em seus computadores pessoais por cinco anos (Antkiewicz e Whalley, 2006, p. 16). Conforme He e Lyles (2008), a transação foi avaliada pelo Comitê sobre Investimento Estrangeiro dos Estados Unidos por três meses, duração muito acima da usual. Vários congressistas republicanos levantaram objeções ao negócio, recorrendo a questões como o risco à segurança nacional advindo do acesso à tecnologia de criptografia desenvolvido pela IBM por conta do uso, de computadores da marca, por diversos departamentos do governo dos Estados Unidos.

47. Em junho de 2005, a CNOOC fez uma oferta hostil no valor US\$ 18,5 bilhões, em dinheiro, pela aquisição da Unocal. O lance, muito superior a outro feito anteriormente pela Chevron, contudo, levou à mobilização de um amplo grupo de congressistas, que passaram a contestar a compra, argumentando não se tratar de uma transação de livre mercado – por conta de supostos financiamentos a juros subsidiados por bancos estatais da China – e que esta ofereceria risco à segurança dos Estados Unidos. A CNOOC contra-argumentou que as objeções eram eminentemente políticas, uma vez que 70% das reservas de petróleo e gás da Unocal estavam localizadas na Ásia e que apenas 1% do consumo dos Estados Unidos provinha da produção da empresa no país. Em julho de 2005, a Unocal acabou aceitando uma nova oferta feita pela Chevron, no valor de US\$ 17,1 bilhões, e a CNOOC desistiu da aquisição (Antkiewicz e Whalley, 2006; Davies, 2013).

nesta linha são as aquisições da Thomson (França) e da Schneider (Alemanha) pela fabricante chinesa de televisores TCL em 2003.

As tabelas 31 e 32 apresentam a evolução do estoque de IDE oriundo da China desde 2003, ano em que o MOFCOM passou a coletar e publicar estas estatísticas em conformidade com as diretrizes estabelecidas pelo FMI para o balanço de pagamentos (Cheng e Ma, 2010, p. 547).

TABELA 31

## Estoque de investimento direto no exterior – China (2003-2012)

	US\$ milhões			% do total		
	2003	2008	2012	2003	2008	2012
África	491	7.804	21.730	1,5	4,2	4,1
América do Norte	549	3.660	25.503	1,7	2,0	4,8
Canadá	46	1.268	5.051	0,1	0,7	0,9
Estados Unidos	502	2.390	17.080	1,5	1,3	3,2
América Latina e Caribe	4.619	32.240	68.212	13,9	17,5	12,8
Ilhas Cayman	3.691	20.327	30.072	11,1	11,0	5,7
Ilhas Virgens Britânicas	533	10.477	30.851	1,6	5,7	5,8
Ásia	26.603	131.317	364.407	80,1	71,4	68,5
Cingapura	165	3.335	12.383	0,5	1,8	2,3
Hong Kong	24.632	115.845	306.372	74,1	63,0	57,6
Europa	487	5.134	36.975	1,5	2,8	7,0
Oceania	472	3.816	15.114	1,4	2,1	2,8
Austrália	416	3.355	13.873	1,3	1,8	2,6
<b>Total</b>	<b>33.222</b>	<b>183.971</b>	<b>531.941</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: CEICData.  
Elaboração do autor.

Assim como ocorre com os dados de entrada, as estatísticas oficiais de saída de IDE da China são problemáticas. O peso de Hong Kong e de paraísos fiscais caribenhos novamente parece exagerado, e a verdadeira distribuição setorial do IDE não aparenta estar representada de forma fidedigna nas estatísticas. Acredita-se que parte importante do montante tenha retornado à China em movimento conhecido como *round tripping*, já abordado no box 1. Se não bastasse isso, as estatísticas sobre a saída de IDE coletadas e publicadas por diferentes órgãos do governo chinês não raro são discrepantes.<sup>48</sup>

48. Conforme estudo realizado por Buckley *et al.* (2008b), que tiveram acesso a dados de saída de IDE não publicados da Safe, existe uma grande discrepância entre estes e as estatísticas divulgadas pelo MOFCOM – normalmente, aqueles são substancialmente maiores do que estes. A Safe é a entidade que administra as transações cambiais na China e é responsável, também, pela elaboração do balanço de pagamentos e da posição internacional de investimento, seguindo as instruções do FMI. Por sua vez, o MOFCOM é o principal órgão responsável pela aprovação dos projetos de investimento direto no exterior das firmas chinesas, exceto instituições financeiras. Entre as razões para as diferenças os autores apontam: i) o IDE realizado por instituições financeiras não requer a aprovação do MOFCOM, e por isso suas estatísticas tendem a ignorá-lo; ii) alguns projetos de grande envergadura são submetidos diretamente à aprovação pelo Conselho de Estado, órgão hierarquicamente acima do MOFCOM, e também acabam não sendo registrados em suas estatísticas; e iii) lucros reinvestidos e empréstimos intercompanhias são registrados na conta financeira do balanço de pagamentos, mas não aparecem nas estatísticas do MOFCOM, que se baseiam em projetos de investimento.

Conforme a tabela 31, a maior parte do estoque de IDE realizado pela China encontra-se na Ásia. Isto se deve, em grande medida, aos investimentos registrados em Hong Kong, que individualmente responde por mais da metade do estoque de IDE chinês no mundo. De todo modo, a participação do continente diminuiu entre 2003 e 2012, de 80,1% para 68,5% – no mesmo período, a de Hong Kong caiu de 74,1% para 57,6%.

Nas estatísticas oficiais, América Latina e Caribe aparecem em segundo lugar entre os destinos do IDE chinês. Contudo, quase todo este IDE está registrado em dois paraísos fiscais, quais sejam, Ilhas Cayman e Ilhas Virgens Britânicas, que provavelmente serviram, na maior parte dos casos, apenas como entreposto para o destino final dos recursos – um terceiro país ou a própria China. O ápice da participação do subcontinente ocorreu em 2006, quando atingiu 26,3% do estoque total. Desde então, esta diminuiu consideravelmente, encerrando 2012 em 12,8%. Esta ascensão e queda está relacionada à unificação das alíquotas de imposto de renda incidentes sobre firmas domésticas e com capital estrangeiro, ocorrida na China em 2008, que diminuiu os incentivos para o IDE *round tripping* – ver box 1. Pode-se notar, na tabela 31, que os demais continentes aumentaram substancialmente sua participação no estoque de IDE oriundo da China no período 2003-2012. Neste ano, a Europa concentrava 7% do estoque; a América do Norte, 4,8%; a África, 4,1%; e a Oceania, 2,8%.

A distribuição setorial do estoque de IDE realizado pela China é mostrada na tabela 32. Chamam a atenção a predominância do setor de *leasing* e serviços comerciais – por conta da constituição de *holdings* no exterior, principalmente em Hong Kong – e a pequena importância da indústria de transformação. Em 2006 – primeiro ano para o qual há informação sobre o setor financeiro –, os setores de mineração e de *leasing* e serviços comerciais respondiam por aproximadamente um quinto do estoque de IDE, cada. Seis anos depois, a parcela correspondente à mineração caiu para 14% – com estoque de US\$ 74,8 bilhões –, enquanto a de *leasing* e serviços comerciais saltou para 33% – estoque de US\$ 175,7 bilhões. A parcela correspondente à indústria de transformação também diminuiu entre esses anos, de 8% para 6%, encerrando 2012 com estoque de US\$ 34,1 bilhões. Já os setores de bancos e seguros e de comércio tiveram pouca variação em suas participações no período (tabela 32).

TABELA 32

**Estoque de investimento direto no exterior, por setor – China (2004-2012)**  
(Em US\$ milhões)

Setor	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Agricultura	834	512	817	1.206	1.468	2.028	2.612	3.417	4.964
Mineração	5.951	8.652	17.902	15.014	22.868	40.580	44.661	66.995	74.784
Indústria de transformação	4.538	5.770	7.530	9.544	9.662	13.592	17.802	26.964	34.140
Eletricidade, gás e água	220	287	446	595	1.847	2.256	3.411	7.141	8.992
Construção	817	1.204	1.570	1.634	2.681	3.413	6.173	8.051	12.856
Transporte e armazenagem	4.581	7.083	7.568	12.059	14.520	16.631	23.188	25.261	29.227

(Continua)

(Continuação)

Setor	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Comércio	7.843	11.418	12.955	20.233	29.859	35.695	42.006	49.094	68.212
Bancos e seguros	–	–	15.605	16.720	36.694	45.994	55.253	67.393	96.453
Imobiliário	203	1.495	2.019	4.514	4.098	5.343	7.266	8.986	9.581
<i>Leasing</i> e serviços comerciais	16.428	16.554	19.464	30.515	54.583	72.949	97.246	142.290	175.698
Outros	3.362	4.231	4.756	5.876	5.692	7.274	17.592	19.188	17.033
<b>Total</b>	<b>44.777</b>	<b>57.206</b>	<b>90.631</b>	<b>117.911</b>	<b>183.971</b>	<b>245.755</b>	<b>317.211</b>	<b>424.781</b>	<b>531.941</b>

Fonte: CEICData.

Elaboração do autor.

Obs.: para os anos de 2004 e 2005, o total não inclui o setor de bancos e seguros, para o qual não há informação.

A tabela 33 compara a distribuição setorial do estoque de IDE oriundo da China com os do Japão e da Coreia do Sul. Percebe-se grande discrepância entre as participações da indústria de transformação, superior a 40% nesses países, mas de apenas 6,4% na China. Uma parte dessa diferença é explicada pelos próprios investimentos japoneses e sul-coreanos na indústria chinesa. Porém, a maior parcela decorre de investimentos realizados em outros países, inclusive desenvolvidos. A contraparte dessa diferença parece estar computada, em grande medida, no item *leasing* e serviços comerciais, ao qual corresponde 33% do estoque de IDE da China, contra apenas 9% na Coreia do Sul – as estatísticas japonesas não disponibilizam este item.

A importância do setor financeiro nos investimentos externos da China é semelhante à observada nos do Japão, e bastante superior à da Coreia do Sul. Já no caso do setor de mineração, que inclui extração de petróleo e gás natural, sua participação no IDE chinês aproxima-se mais do padrão sul-coreano, em nível consideravelmente mais alto do que o observado no Japão.

TABELA 33

**Estoque de investimento direto no exterior, por setor – países selecionados (2011-2012)**  
(Em % do total)

Setor	China	Japão	Coreia do Sul
	(2012)		(2011)
Agricultura	0,9	0,2	0,5
Mineração	14,1	7,5	17,2
Indústria de transformação	6,4	48,0	40,3
Eletricidade, gás e água	1,7	-	1,5
Construção	2,4	0,4	1,6
Comércio	12,8	12,9	15,2
Transporte, armazenagem e comunicações	5,5	3,0	2,2
Financeiro	18,1	22,2	4,8
Imobiliário	1,8	1,2	4,3
<i>Leasing</i> e serviços comerciais	33,0	-	9,0
Outros	3,2	4,8	3,4

Fonte: CEICData e OCDE.

Elaboração do autor.

Até o início dos anos 1990, as firmas chinesas investiam no exterior majoritariamente por meio de *joint ventures*. Isto decorria da percepção, pelas autoridades do país, de que esta era a forma mais eficaz de assimilar tecnologias e *know-how* existentes nestes países, mas escassos na China. Por conta disso, requeria-se, nos processos de aprovação, que muitos projetos de IDE fossem necessariamente desenvolvidos sob a forma de *joint venture* (Buckley *et al.*, 2008b).

A partir de meados da década de 1990, contudo, a constituição de subsidiárias de controle integral passou a ser majoritária. Entre os motivos que levaram a esta mudança, podem-se destacar a maior confiança das autoridades chinesas acerca da capacidade das empresas do país em gerir negócios no exterior; a importância estratégica conferida a diversos projetos, o que eleva os riscos advindos de comportamento oportunista por parte de eventuais parceiros; e o apoio financeiro à internacionalização concedido pelo Estado no bojo da estratégia *Go global*, que diminuiu a necessidade de as empresas buscarem sócios com os quais dividir os gastos do investimento (Buckley *et al.*, 2008b).

Durante muito tempo, os investimentos novos (*greenfield*) responderam pela maior parte do IDE realizado pela China. Até a metade dos anos 2000, as ETNs chinesas responderam por parcela insignificante das fusões e aquisições ocorridas no mundo (tabela 34). Este quadro começou a se alterar em 2005. No período 2008-2012, a China tornou-se protagonista. Sua participação no total mundial de fusões e aquisições aumentou muito rapidamente, deixando para trás economias emergentes, como Brasil, Índia e Rússia, que até meados da década costumavam aparecer à sua frente. Em 2012, 12% das fusões e aquisições transfronteiriças ocorridas no mundo tiveram firmas chinesas como compradoras – neste ano, a participação da China superou a do Japão.

TABELA 34  
Fusões e aquisições, por país do comprador – países selecionados (2000-2012)

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
US\$ bilhões													
China	-0,3	0,1	1,2	1,6	0,9	3,7	12,1	-2,3	37,9	21,5	29,6	36,6	37,1
Mundo	905,2	429,4	248,4	182,9	227,2	462,3	625,3	1.022,7	706,5	249,7	344,0	555,2	308,1
Participação (%) no total mundial													
China	0,0	0,0	0,5	0,9	0,4	0,8	1,9	-0,2	5,4	8,6	8,6	6,6	12,0
Japão	1,5	2,3	-0,5	1,1	0,9	1,1	2,7	3,0	8,0	7,0	9,1	11,3	11,6
Brasil	0,0	0,5	-0,2	0,9	3,8	0,5	3,0	1,1	0,7	1,0	2,5	1,0	2,4
Índia	0,1	0,4	0,1	0,6	0,4	0,4	1,1	2,8	1,9	0,1	7,8	1,1	0,9
Rússia	0,0	0,1	0,2	0,5	1,1	1,3	0,6	1,8	2,4	3,0	1,1	0,6	2,5

Fonte: UNCTAD. Disponível em: <<http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>>. Elaboração do autor.

Dois quintos das aquisições ocorridas entre 2000 e 2008, em termos de valor, envolveram firmas de Hong Kong; 16,4%, do Reino Unido; 8,6%, dos Estados Unidos; e 3,4%, de Cingapura. Os setores mais alvejados foram o de petróleo e gás, com 25,2%, e o de mineração, com 21,2% (Sun *et al.*, 2012).

É interessante notar que, entre 2000 e 2008, apenas 47% das aquisições no exterior anunciadas por firmas chinesas foram concluídas (Sun *et al.*, 2012, p. 10). Zhang e Ebbbers (2010) e Zhang, Zhou e Ebbbers (2011) estudaram os determinantes da conclusão – ou não – das operações de aquisição no exterior por parte das firmas chinesas no período 1982-2009. Os primeiros encontram que o fato de a empresa-alvo estar sediada no continente asiático diminui a probabilidade de conclusão do negócio. Em ambos os trabalhos, o fato de a empresa compradora ser controlada pelo Estado diminui a probabilidade de conclusão do negócio – em Zhang, Zhou e Ebbbers (2011), contudo, este efeito só ocorre – e é bastante forte – quando a empresa-alvo é sediada em país membro da OCDE. Operações envolvendo empresa de exploração de recursos naturais também têm menor chance de ser concretizada. Conforme os estudos, esta menor taxa de conclusão deriva da oposição que aquisições em setores considerados sensíveis tende a atrair, principalmente se o adquirente for uma companhia estatal.

### 6.3 As motivações do investimento direto da China

O Conselho Chinês para a Promoção do Comércio Internacional (China Council for the Promotion of International Trade – CCPIT) classifica as empresas chinesas com investimento direto no exterior em três categorias básicas: *i*) empresas de alta tecnologia, principalmente nos setores de tecnologia da informação e de comunicações, que almejam competir no mercado global e procuram obter marcas, patentes, tecnologias e canais de distribuição; *ii*) empresas estatais de energia e de exploração de recursos naturais, que buscam garantir fornecimento estável destes bens à China; e *iii*) empresas que aproveitam as vantagens comparativas atuais da China, como aquelas dos segmentos de vestuário e de eletrodomésticos, cujos investimentos no exterior estão relacionados à penetração nestes mercados, inclusive como meio de contornar restrições comerciais (CCPIT, 2012).

O IDE de diversas empresas chinesas, inclusive várias das grandes, tem sido guiado pela aquisição e desenvolvimento de tecnologia e de marcas, que lhes possibilitem assegurar vantagens competitivas por meio da diferenciação de produtos.<sup>49</sup> Um indício claro dessa estratégia reside no fato de que, mesmo antes de investir diretamente no exterior, várias empresas engajaram-se, na China, em *joint ventures*,

49. Ramasamy, Yeung e Laforet (2012) afirmam que, “a motivação para a realização de IDE não é muito diferente do objetivo de atrair IDE” para a China. Dado que as maiores carências das firmas chinesas envolvem tecnologia, marcas e *know-how* gerencial, os motivos que conduzem à saída de IDE são bastante similares aos que levam ao incentivo ao ingresso de IDE.



OEM ou contratos de licenciamento com firmas líderes globais, no intuito de adquirir competências e conhecimentos necessários para dar o passo seguinte no processo de internacionalização (Child e Rodrigues, 2005; Hong e Sun, 2006). Child e Rodrigues (2005, p. 390) chamam este processo de “internacionalização para dentro” (“*inward internationalization*”).

Grande parte da literatura acadêmica sobre o IDE realizado pela China tem enfatizado a busca por ativos estratégicos – como marcas, tecnologias e *know-how* em gestão – como um de seus principais determinantes, tendo em vista a necessidade de suas firmas fazerem o *catch up* em relação às suas concorrentes de países desenvolvidos (Child e Rodrigues, 2005). Neste sentido, as ETNs chinesas iriam ao exterior muito mais para alavancar suas competências críticas do que para explorar suas vantagens proprietárias preexistentes (Deng, 2007; 2009). De acordo com Peng (2012), por exemplo, as tecnologias de semicondutores das empresas chinesas estavam, em 2009, pelo menos duas gerações atrás das de Taiwan, Coreia do Sul e Japão, o que não as impediu, contudo, de investirem no exterior.

Esse comportamento, contudo, contradiz o paradigma eclético de Dunning – modelo teórico *mainstream* sobre o IDE, inspirado pelas experiências dos países desenvolvidos –, que assume que as empresas que se internacionalizam possuem vantagens proprietárias (*ownership advantages*), tais como tecnologia superior, marca conhecida ou reputação de qualidade, elementos indispensáveis para sobrepujar os custos adicionais que incorrem, comparativamente às firmas domésticas, quando operam em outros países (Dunning, 2001).

Uma perspectiva teórica diferente em relação às firmas de países em desenvolvimento como a China advoga que estas se internacionalizam não porque detêm vantagens proprietárias, mas justamente pelo motivo inverso: elas se lançam ao exterior em busca de contornar sua desvantagem competitiva. “Neste sentido, o IDE pode possibilitar a firmas inicialmente não competitivas no mercado mundial fechar o hiato que as separa das companhias líderes por meio da aquisição de ativos e recursos apropriados” (Child e Rodrigues, 2005, p. 384). Mathews (2006, p. 16) enfatiza que as abordagens *mainstream* sobre ETN foram formuladas entre os anos 1960 e 1980, “em uma época na qual a internacionalização era vista como uma barreira importante, acessível apenas às companhias mais fortes e maiores”. Apesar de terem se tornado líderes globais, estas grandes empresas operavam ainda sob uma lógica regional de expansão (Rugman, 2003). As novas ETNs do Leste Asiático, contudo, subvertem esse padrão, segundo Mathews (2006), ao adotar um modelo de “internacionalização acelerada”, segundo uma abordagem verdadeiramente global: “ela vai procurar clientes em qualquer lugar onde eles estiverem, e de preferência clientes globais, uma vez que eles dão maior impulso à internacionalização” (Mathews, 2006, p. 13). O fator determinante para a internacionalização, conforme esta abordagem, não é a existência prévia de ativos proprietários,



mas a capacidade de a firma se conectar (*linkage*) internacionalmente, meio pelo qual ela poderá elevar sua base de recursos, usando para isso as forças dos outros (*leverage*).<sup>50</sup> Esta conexão pode tomar diversas formas: atuar como subcontratada das firmas líderes, firmar contrato de licenciamento de produtos e tecnologias com estas firmas, formar *joint ventures* e alianças estratégicas, entre outras.<sup>51</sup>

Outra motivação claramente presente no IDE oriundo da China é a de assegurar o suprimento de recursos naturais em conformidade com a estratégia de desenvolvimento econômico do país. A China é usualmente considerada um país rico em recursos naturais. Porém, devido à sua gigantesca população, a disponibilidade *per capita* é baixa em muitos destes, como madeira, pescados, petróleo e diversos minerais. Este é o principal motivo que tem levado as empresas do país a investir em países em desenvolvimento do Oriente Médio, da África, da América Latina e da Ásia Central, assim como em países desenvolvidos, como a Austrália e o Canadá. Alon (2010) argumenta que o IDE *resource seeking*, assim como o *strategic asset seeking*, é mais comum entre as empresas estatais, uma vez que demandam grandes volumes de recursos financeiros, que são disponibilizados às estatais pelos bancos oficiais, mas aos quais poucas firmas privadas têm acesso.

A terceira categoria de ETNs chinesas citada pelo CCPIT (2012) é aquela formada por empresas que enxergam outros países como mercados para seus produtos e serviços. Entretanto, como é possível compreender o IDE *market seeking*, uma vez que a China goza de vantagens de custo inegáveis, principalmente na produção de bens intensivos em mão de obra? A competitividade das firmas chinesas deriva, em grande parte, da produção em seu próprio território, o que implica a exploração de mercados externos por meio de exportação. Essa foi, de fato, a lógica de parte significativa dos investimentos realizados até o fim dos anos 1990, quando as empresas do país estabeleciam operações no exterior, visando, sobretudo, facilitar o comércio. Também se encaixam nesta categoria os investimentos realizados tanto em mercados finais como em terceiros países – como o Camboja –, com o intuito de contornar cotas, medidas *antidumping* e outras barreiras não tarifárias impostas contra os produtos *made in China* (Frost, Pandita e Hewison, 2002).

Todavia, os compromissos de abertura de mercado assumidos pela China em seu processo de acesso à OMC elevaram o grau de competição em âmbito doméstico. O impacto foi particularmente forte sobre as empresas privadas, que

---

50. Esta abordagem ficou conhecida na literatura como *linkage-leverage-learning* (LLL). O último componente – aprendizado (*learning*) – deriva do fato de que muitas ETNs de países emergentes lançam-se no exterior com o objetivo primordial de aprender. Peng (2012) chama atenção para o fato de que este é um aspecto ainda muito pouco estudado, pois a maior parte da literatura sobre IDE foca nos efeitos de transbordamento das ETNs para as firmas domésticas do país receptor do investimento.

51. Conforme Mathews (2006, p. 17), “as gigantes globais consideram que têm muito a perder, e pouco a ganhar, ao compartilhar seus recursos em parcerias e outras alianças contratuais. As novatas, em contraste, têm tudo a ganhar drenando os recursos das outras, e se internacionalizam explicitamente com este objetivo”.

não contam com os mesmos benefícios oferecidos às empresas estatais.<sup>52</sup> Uma das saídas encontradas por estas empresas, premidas pelo novo cenário de competição, foi lançar-se ao exterior em busca de novos mercados. Este foi o caso, por exemplo, das montadoras de automóveis de capital privado, que viram aumentar fortemente a competição no mercado chinês com a chegada de competidoras estrangeiras e que não puderam contar com os mesmos benefícios oferecidos pelo Estado às montadoras estatais.<sup>53</sup>

Porém, existe um conjunto crescente de empresas chinesas que estão buscando o exterior não como válvula de escape contra pressões competitivas no mercado doméstico, mas como decorrência natural de seu processo de crescimento. São empresas que se tornaram líderes no mercado chinês, possuem marcas reconhecidas no país e investem cada vez mais em P&D. Entre estas estão a Huawei, a ZTE, a Lenovo e a Haier. A proximidade física com os consumidores propiciada pelo IDE não apenas facilita a adaptação de produtos e serviços às demandas locais, como ajuda a diminuir a resistência em relação a produtos oriundos de países em desenvolvimento, muitas vezes associados, no imaginário popular, a produtos de baixa qualidade.

Conforme Tian, Hafsi e Deng (2007), as ETNs chinesas *market seeking* tendem a adotar processos de internacionalização graduais, em conformidade com o modelo teórico desenvolvido pela Escola de Uppsala. Baseado na experiência sueca, este modelo sugere que a sequência temporal do processo de internacionalização da firma é influenciada pela distância psíquica – definida como a soma dos fatores que impedem o fluxo de informações com o mercado, tais quais as diferenças culturais, linguísticas e de práticas empresariais – entre seu país de origem e aqueles nos quais se investe (Johanson e Vahlne, 1977, p. 24). Corroborando esta hipótese, estudo econométrico sobre os determinantes do IDE chinês em países do Leste e Sudeste Asiático realizado Kang e Jiang (2012) encontrou evidências de que, quanto menor é a distância cultural em relação à China, maior o IDE desta no país. Também nesta linha, estudo de Voss, Buckley e Cross (2010) sugere que redes sociais e de negócios relacionadas à diáspora chinesa são importantes para os investimentos de pequenas e médias empresas, especialmente as privadas. Neste sentido, as firmas chinesas

---

52. Alguns autores, como Alon (2010), argumentam que existe na China uma discriminação institucional que favorece as grandes empresas estatais – por meio, por exemplo, de financiamentos em condições especiais e reservas de mercado – à custa das firmas privadas, que muitas vezes encontram mais dificuldades para explorar o mercado de uma província adjacente do que um no exterior, além de enfrentarem obstáculos para obter crédito dos bancos oficiais chineses.

53. As seis maiores montadoras chinesas, em número de unidades vendidas no mercado doméstico, são estatais – SAIC, Dongfeng, FAW, Changan, Beijing Auto e Guangzhou Auto. Estas empresas produzem tanto veículos de marcas próprias como de marcas internacionais – neste caso, por meio de *joint ventures* com companhias líderes estrangeiras. Na sequência do *ranking*, aparecem três empresas privadas – Chery, BYD e Brilliance –, cuja produção é quase toda de veículos de marcas próprias. Conforme a Associação dos Fabricantes de Automóveis da China, nos nove primeiros meses de 2013, automóveis de marcas locais detiveram 39,9% do mercado chinês, contra quase 50% em 2010. Disponível em: <<http://www.caam.org.cn>>.

não investiriam necessariamente em países mais próximos geograficamente, mas sim naqueles em que estas redes são mais desenvolvidas e onde as firmas podem mais rapidamente se tornar *insiders* (Voss, Buckley e Cross, 2010).

É interessante notar, todavia, que algumas ETNs chinesas que têm conseguido desafiar as líderes mundiais nos mercados de bens de consumo não seguem o modelo de Uppsala, segundo o qual as firmas tendem a se internacionalizar primeiramente em mercados próximos “psiquicamente”. A Haier, grande fabricante de produtos da linha branca, é um exemplo neste sentido. Embora exporte para quase todos os países do mundo e mantenha escritórios comerciais em vários países vizinhos da China, desde o início seu foco foi os mercados da Europa e dos Estados Unidos. Child e Rodrigues (2005, p. 395) citam a filosofia do presidente da Haier como sendo “entre em um mercado desenvolvido e complicado primeiro, e depois vá para os mercados subdesenvolvidos e fáceis”. A ideia por trás desta estratégia é fixar uma marca com reputação de qualidade em mercados onde há muita competição e só depois usar este ativo como facilitador para o ingresso em outros mercados.

Por fim, cabe mencionar a baixa probabilidade de que exista, até o presente, um número significativo de projetos de IDE chineses motivado por *efficiency seeking*. Isto se deve ao fato de que as ETNs chinesas possuem poucos incentivos para buscar aumentar a eficiência produzindo no exterior, uma vez que a China ainda possui um grande contingente de mão de obra de baixo custo. Quando os custos de produção sobem, como tem ocorrido nas regiões costeiras – ou quando se elevam as restrições ambientais nestas áreas –, as firmas chinesas preferem buscar novos locais para produzir em regiões menos desenvolvidas do país a mover suas operações para o exterior. Países como Camboja e Laos oferecem custos de mão de obra mais baixos do que as regiões menos desenvolvidas da China, mas carecem de infraestrutura (Huang e Wang, 2013). Como o movimento de internacionalização das ETNs chinesas é relativamente recente, também não haveria muitos incentivos para a racionalização da produção entre plantas espalhadas pelo mundo (Buckley *et al.*, 2008b).

Dadas as quatro motivações principais para o IDE usualmente encontradas na literatura – quais sejam, *market seeking*, *efficiency seeking*, *resource seeking* e *strategic asset seeking* – a OCDE (2008, p. 103) avalia que a intervenção e a influência do governo chinês têm sido importantes nos dois últimos casos, nos quais os projetos podem ser influenciados pela agenda estratégica do Estado – ou seja, assegurar o acesso a recursos energéticos ou forjar empresas *campeãs nacionais*. Por seu turno, investimentos externos em busca de mercados ou de eficiência tendem a ser pouco influenciados pelo governo, guiando-se mais por critérios comerciais baseados nas vantagens comparativas das empresas chinesas.

### 6.3.1 A pervasividade dos grandes grupos empresariais estatais

Apesar do sucesso internacional de algumas ETNs privadas, como a Haier e a Huawei, o levante de investimento direto oriundo da China é inegavelmente liderado pelos grandes grupos empresariais controlados pelo governo central. O papel de destaque que o governo chinês concede a esses grupos no processo de abertura do país ao comércio e investimento fica evidente neste discurso do então vice-primeiro ministro Wu Bangguo, em 1997:

Em realidade, confrontações econômicas internacionais mostram que se um país possui várias grandes companhias ou grupos terá assegurado a manutenção de certa participação de mercado e uma posição na ordem econômica internacional. Os Estados Unidos, por exemplo ancoram-se na General Motors, Boeing, Du Pont e um conjunto de outras companhias multinacionais. O Japão ancora-se em seis grandes grupos empresariais e a Coreia do Sul em dez grandes grupos. No mesmo sentido, agora e no próximo século a posição de nossa nação na ordem econômica internacional será determinada em grande medida pela posição de nossas grandes empresas e grupos (Yao, Sutherland e Chen, 2010, p. 316).

A formação dos grandes grupos empresariais estatais – ou das *campeãs nacionais*, conforme jargão utilizado na literatura – teve início, de forma incipiente, nos anos 1980. Porém só ganhou impulso na década seguinte. Em 1991, o Conselho de Estado constituiu 57 grupos empresariais experimentais em setores considerados importantes. Em 1997, esse conjunto foi expandido, passando a contar com 120 grupos, englobando praticamente todos os segmentos econômicos relevantes da economia chinesa, como bens de capital, automóveis, eletrônicos, aço, energia elétrica, telecomunicações e transportes (Yao, Sutherland e Chen, 2010).

Segundo Lin e Milhaupt (2013, p. 714),

em meados dos anos 1990, a criação de campeãs nacionais passou a ser explicitamente reconhecida como um objetivo do governo central (...). O propósito declarado do Estado ao formar estes grupos foi o de capturar economias de escala, facilitar a cooperação entre as firmas e elevar sua competitividade internacional.

Com isso, esses grupos foram beneficiados por uma gama de políticas preferenciais, envolvendo desde a redução e a isenção de impostos até contratos com o governo e autorização para a listagem de subsidiárias em bolsa de valores.<sup>54</sup>

54. Hong e Sun (2006) chamam atenção para o fato de que, diferentemente do que ocorreu em outros países em desenvolvimento, o processo de desestatização na China tem sido empreendido por meio de oferta primária de ações, e não da venda da participação do Estado nas empresas. Isto não apenas evita a desnacionalização da empresa como, também, permite sua capitalização. Com recursos em caixa, as grandes empresas chinesas de petróleo e mineração deram início a uma onda de aquisições de empresas, ativos e direitos de exploração mundo afora, no que foram seguidas por empresas de outros setores.

Em 2011, 310 das quinhentas maiores empresas chinesas eram estatais, incluindo todas as trinta primeiras. Mais da metade das 73 firmas chinesas incluídas na lista *Fortune global 500*, edição de 2012, das maiores empresas do mundo, estavam sob o guarda-chuva da Comissão de Administração e Supervisão de Ativos de Propriedade do Estado (State-Owned Assets Supervision and Administration Commission of the State Council – SASAC), órgão subjacente ao Conselho de Estado. Outras tantas eram estatais controladas por governos provinciais ou municipais (Lin e Milhaupt, 2013).

Os grandes grupos chineses costumam ser verticalmente integrados dentro de um ramo industrial específico. Em geral, possuem quatro componentes principais: *i*) uma empresa *holding*, normalmente oriunda da transformação em empresa de parte de algum ministério setorial da antiga economia planificada,<sup>55</sup> cujas ações estão totalmente nas mãos do Estado, via SASAC; *ii*) uma ou mais empresas de capital aberto com ações negociadas em bolsa de valores, cujo controle acionário é detido pela *holding*; *iii*) uma empresa financeira; *iv*) e um instituto de pesquisa que coordena as atividades de inovação (Lin e Milhaupt, 2013, p. 711). Como demonstrado por Lin e Milhaupt (2013, p. 702), há um constante fluxo de funcionários de alto escalão entre as campeãs nacionais chinesas e órgãos do governo, incluindo a SASAC, e do PCC. Por um lado, os principais dirigentes das empresas são indicados pelo Conselho de Estado, por ministérios setoriais, pela SASAC ou pelo PCC. Por outro lado, há uma política de garantir um número de postos em órgãos superiores do governo e do PCC, como o Congresso Nacional do Povo e o Congresso Nacional do PCC, a altos funcionários de empresas estatais.

O MOFCOM não costuma divulgar estatísticas – detalhadas por estrutura proprietária – do IDE realizado pela China. Segundo Cheng e Ma (2010, p. 560), nos anos de 2003 a 2006, as empresas estatais sob o guarda-chuva do governo central responderam por mais de 80% dos fluxos de saída de IDE. Em 2008, estas empresas detinham 69,6% do estoque de IDE da China, as empresas privadas algo em torno de 1% e o restante estava distribuído entre companhias provinciais e municipais e empresas coletivas (Wei, 2010, p. 91). De acordo com o banco de dados de grandes projetos de IDE de firmas chinesas<sup>56</sup> compilado pela Heritage Foundation, as empresas estatais, incluindo as provinciais e municipais, possuem elevada participação nestes. Em 2005, elas responderam por todo o montante investido; em 2007-2008 sua participação diminuiu para 97%; em 2010 foi de 94% e em 2012, de 92% (Scissors, 2011; 2013). Scissors (2011) atribui a forte concentração dos projetos em poucas empresas estatais à política deliberada de criação de *campeãs nacionais*, impulsionada pela estratégia *Go global*.

55. As principais estatais de petróleo, por exemplo, foram desmembradas do antigo Ministério do Petróleo.

56. Projetos de valor superior a US\$ 100 milhões.

### 6.3.2 O investimento direto de pequenas e médias empresas

Entre dezembro de 2009 e março de 2010, o CCPIT levou a campo a quarta edição de sua *Survey on current conditions and intention of outbound investment by Chinese enterprises*. Das 1.377 pequenas e médias empresas chinesas com experiência em atividades de importação e exportação que responderam ao questionário, 344 (25%) afirmaram possuir investimentos no exterior. Dessas firmas, 49% realizaram investimentos na Ásia e 33%, na Europa. Considerando-se os países de destino do IDE, os Estados Unidos foram escolhidos por 28% dessas firmas, seguidos por Japão, com 13%, França, com 11% e Alemanha, com 10%. Na Ásia, os países com o maior número de investimentos foram Hong Kong (35 firmas), Vietnã (22 firmas) e Coreia do Sul (21 firmas).

Quase quatro quintos das firmas começaram a realizar IDE somente nos anos 2000, e as atividades desempenhadas no exterior são principalmente escritórios de representação ou de vendas. Apenas 12,7% das firmas com investimento direto em países em desenvolvimento desempenham atividade industrial nestes locais – no caso das firmas instaladas em países desenvolvidos esta parcela é ainda menor, somente 4,2%. A maior parte das firmas com IDE provém do setor industrial, principalmente dos ramos de máquinas e equipamentos e têxtil, tanto no caso de investimentos em países desenvolvidos como no de países em desenvolvimento. Aproximadamente 60% das firmas indicaram que o foco do investimento no exterior é vender seus produtos. Entre as empresas com IDE em países em desenvolvimento, 22% afirmaram que buscam explorar recursos, parcela que cai para 10% quando o investimento é em países desenvolvidos. No caso dos investimentos em busca de tecnologia, esses percentuais se invertem. Quanto à forma de entrada, 22% do IDE nos países desenvolvidos foram feitos por meio de fusões e aquisições, enquanto nos países em desenvolvimento esta parcela foi de 15%.

Entre os fatores que as levaram a realizar IDE em países em desenvolvimento, as firmas deram maior importância aos incentivos governamentais relacionados à política *Go global* do que à estagnação do mercado doméstico ou ao aumento dos custos de mão de obra na China. Entre os maiores obstáculos enfrentados no processo de investir no exterior, as firmas citaram a dificuldade de financiamento, a falta de conhecimento dos consumidores locais acerca das marcas chinesas e a desconfiança destes em relação à qualidade e à segurança dos produtos chineses. Questões como barreiras culturais e resposta negativa da população e dos governos dos países receptores ao investimento chinês receberam pouca importância (CCPIT, 2010). Em relação à política *Go global*, 39% dos respondentes avaliam ser necessário aumentar o suporte da política tributária ao investimento no exterior e 35% consideram o mesmo em relação à política de financiamento.

Das 1.377 empresas que responderam ao questionário, 61% afirmaram considerar novos investimentos no exterior no horizonte de dois a cinco anos. Entre as motivações para estes investimentos, as mais citadas foram: *i*) aproveitar as políticas de atração de IDE do país receptor (38% dos casos); *ii*) evitar o mercado doméstico saturado da China (31%); *iii*) adquirir tecnologia avançada e experiência administrativa (23%); *iv*) acompanhar os investimentos externos de fornecedores

ou clientes (21%); e *v*) prover energia, matérias-primas e recursos naturais para a China (20%). Aproveitar os incentivos da política *Go global* da China e adquirir marcas internacionais conhecidas foram motivos mencionados por apenas 5% e 9% das firmas, respectivamente. Pouco citado também foi o objetivo de reduzir custos – 17% das empresas. Entre os destinos, o continente asiático aparece como o preferencial, com 36% de citações, seguido por Europa e América do Norte, com 25% cada (CCPIT, 2010).

Em abril de 2012, o CCPIT lançou a quinta edição de sua pesquisa sobre os investimentos externos das empresas chinesas. Com uma nova seleção amostral, que engloba apenas empresas que efetivamente possuem ativos no exterior, a *Survey on Chinese enterprises' outbound investment and operation* contou com a participação de 365 empresas, distribuídas de forma quase homogênea entre pequenas, médias e grandes. Essas empresas possuíam 443 subsidiárias no exterior, das quais 32,5% na Ásia, 16,9% na Europa, 15,6% na África, 13,8% na América do Norte, 11,7% na Oceania e 9,5% na América Latina. À época da pesquisa, 31% das subsidiárias possuíam menos de um ano de existência, 58,4% entre um e cinco anos, 7% entre seis e dez anos e apenas 3,7% tinham mais de dez anos. Das filiais com menos de um ano – quase a metade delas localizada na Ásia –, 69,6% eram empreendimentos novos (*greenfield*), 20,3% eram novas *joint ventures* e 10,1% eram resultado de fusão ou aquisição (CCPIT, 2012).

Para 77% das firmas consultadas, os custos de produção na China estão em elevação. Um alto grau de competição no mercado doméstico é percebido por 73% das empresas, e 66% têm tido dificuldade em contratar pessoas de alta qualificação no país. Entre as empresas privadas, 66% relatam dificuldade em obter financiamento no mercado doméstico, problema menos premente no caso das estatais. Contudo, a principal razão, de cunho doméstico, para a realização de investimentos no exterior foram as concessões realizadas pela política *Go global*. Citadas por 75% das firmas consultadas pela pesquisa, ficaram muito à frente de outros motivos, como elevação dos custos de mão de obra na China (52%), demanda doméstica fraca (50%) e dificuldades de acesso a financiamento no mercado doméstico (45%) (CCPIT, 2012).

Em relação aos objetivos do IDE, aqueles identificados como *market seeking*, como a venda de produtos da controladora no país estrangeiro (66%) e a provisão de serviços pós-venda (58%), foram mais citados do que os relacionados a *strategic asset seeking*, como a aquisição de marcas famosas (45%); a *resource seeking*, como a obtenção de matérias-primas para a controladora (38%); e a *efficiency seeking*, como aproveitar as vantagens de custo para produzir localmente (36%). Como seria de se esperar, os motivos *market seeking*, *strategic asset seeking* e *efficiency seeking* foram mais mencionados pelas empresas privadas, enquanto os *resource seeking*, pelas empresas estatais. No que tange aos determinantes da escolha do país receptor do IDE, os mais citados foram o potencial do mercado local (77%) e o ambiente de negócios, incluindo aspectos de proteção da propriedade intelectual (60%). Quanto aos instrumentos de assistência ao IDE oferecidos pelo governo da China, entre os mais utilizados estão o apoio informacional, como os guias de



investimento (68%), os procedimentos simplificados de revisão de processos de aprovação (67%), os incentivos fiscais (64%), os instrumentos de seguro, como os de crédito de exportação (63%) e o acesso a financiamento, inclusive por meio de garantias a terceiros (63%) (CCPIT, 2012).

### 6.3.3 Os determinantes do investimento direto da China: evidências empíricas

Nos últimos anos, diversos trabalhos investigaram econometricamente os determinantes locais do IDE chinês. A tabela 35 apresenta um resumo destes estudos. Para algumas variáveis, os resultados mostram-se contraditórios, com os respectivos coeficientes apresentando oscilação em termos de sinais e níveis de significância, dependendo do período e da abrangência da amostra. Para outras, contudo, os resultados parecem bastante robustos.

Todos os estudos encontraram relação positiva entre os fluxos ou estoques de IDE chinês em um país e sua dotação de recursos naturais, normalmente medida pela razão entre as exportações de minérios, metais e combustíveis e as exportações totais. Contudo, a relação é também observada quando se utilizam outras *proxies*, como a razão entre as exportações de minérios, metais e combustíveis e o PIB (Kolstad e Wiig, 2012), ou entre as rendas (*rents*) de recursos naturais e o PIB (Rodríguez e Bustillo, 2011). É interessante notar que esta relação positiva é verificada tanto em amostras contendo apenas países em desenvolvimento como naquelas restritas a países da OCDE, embora neste caso os resultados não se mostrem estatisticamente significativos (Huang e Wang, 2011; Kolstad e Wiig, 2012). Alon (2010) identifica uma diferença no padrão de IDE entre as firmas estatais e privadas, com as primeiras investindo proporcionalmente mais em países ricos em recursos naturais do que as últimas.

Outra variável que quase sempre apresenta correlação positiva com os fluxos ou estoques de IDE proveniente da China é o PIB, normalmente utilizado como um indicativo de potencial de mercado do país.<sup>57</sup> Cabe destacar, contudo, que alguns estudos que incluíram, também, o PIB *per capita*, encontraram correlação negativa entre esta variável e os fluxos ou estoques de IDE chinês (Cheung e Qian, 2009; Alon, 2010; Cheng e Ma, 2010). Portanto, a leitura que deve ser feita é a de que o IDE chinês dirige-se a economias maiores – medidas pelo PIB –, mas de menor desenvolvimento ou poder aquisitivo relativo – medidos pelo PIB *per capita*. Considerando-se apenas países em desenvolvimento, Cheung e Qian (2009) apuraram que o IDE chinês dirige-se mais àqueles que possuem salários mais baixos no setor industrial relativamente à China. Neste sentido, Huang e Wang (2011) afirmam que a variável PIB *per capita*, cujo efeito sobre os fluxos de IDE da China foi verificado por alguns estudos, pode estar captando mais o diferencial de custos salariais entre os países do que o potencial do mercado.<sup>58</sup>

57. O único trabalho discrepante é Huang e Wang (2011), que encontrou correlação negativa, porém não significativa estatisticamente, entre as variáveis.

58. Huang e Wang (2013) apresentam evidências de que pequenas e médias empresas chinesas que investem no exterior, visando principalmente dar suporte às exportações a partir da China, buscam países de maior PIB *per capita* e para os quais a China exporta mais. Já os investimentos realizados com o objetivo de produzir no exterior vão mais para países de maior PIB, mas menor PIB *per capita*.



As importações provenientes da China também parecem ser um importante determinante do volume de IDE recebido por um país (Buckley *et al.*, 2007; Huang e Wang, 2011; Rodríguez e Bustillo, 2011).<sup>59</sup> Conforme os resultados de Ramasamy, Yeung e Laforet (2012), tanto as firmas privadas como as estatais tendem a investir mais em países que já constituem importantes mercados de exportação para a China.

Já no caso das exportações de um país para a China, os resultados dos estudos são contraditórios – Buckley *et al.* (2007) e Rodríguez e Bustillo (2011) encontraram correlação negativa com os fluxos e estoques de IDE, enquanto Alon (2010) e Huang e Wang (2011) apuraram o inverso.

A maior parte dos estudos também encontrou relação negativa entre indicadores de governança dos países – ou positiva entre medidas de risco político – e os fluxos e estoques de IDE recebidos da China (Buckley *et al.*, 2007; Cheung e Qian, 2009; Rodríguez e Bustillo, 2011). Baseados em seus resultados, Buckley *et al.* (2007) afirmam que “os investidores chineses parecem não perceber risco da mesma maneira que as firmas de países industrializados”, e citam diversas razões possíveis para isso: *i*) as firmas estatais chinesas, responsáveis por grande parte do IDE proveniente do país, podem não ser maximizadoras de lucro; *ii*) esse investimento pode ter sido facilitado por relações intergovernamentais entre a China e o país receptor do investimento, que, em muitos casos, recebe pouco IDE de outras origens; *iii*) as dificuldades de se operar na China provêm vantagens comparativas para as firmas do país quando investem em países com ambiente de negócios igualmente complicados; *iv*) alguns países nos quais as firmas chinesas investem são evitados por firmas ocidentais principalmente por questões éticas, como acusações de violações de direitos humanos, e não em virtude de instabilidade política; e *v*) a falta de experiência das firmas chinesas em estabelecer e gerir grandes projetos no exterior também podem levá-las a avaliar incorretamente os riscos envolvidos.<sup>60</sup>

De acordo com os resultados apurados por Kolstad e Wiig (2012), quanto pior são as instituições de um país, mais o investimento chinês é atraído por seus recursos naturais – relação que não se verifica quando se consideram os fluxos de IDE provenientes de todos os países. Tal efeito permanece mesmo após se controlar o estágio de exploração/desenvolvimento dos recursos naturais do país – medido pelo crescimento das exportações destes bens. Segundo os autores, isso indica que não é o fato de que a China é um investidor retardatário – e que, por isso, só lhe teria restado os países de piores instituições para investir – a causa dos resultados encontrados.<sup>61</sup> Ramasamy, Yeung e Laforet (2012) também encontraram evidências de que os investimentos chineses se concentram em países politicamente mais arriscados. Porém, isso só se verifica entre as empresas estatais, tanto as controladas pelo

59. Lu, Liu e Wang (2010) apresentam evidências de que as firmas chinesas que realizam IDE *market seeking* possuem mais experiência com exportações e são de setores onde há maior competição no mercado doméstico chinês.

60. Buckley *et al.* (2007) também ressaltam que as medidas de risco político usualmente empregadas em estudos sobre IDE podem ser problemáticas, uma vez que são calculadas a partir da visão das firmas dos países desenvolvidos.

61. Huang e Wang (2011, p. 15) sugerem a hipótese de que países com melhores instituições imponham maiores restrições aos investimentos chineses.

governo central como aquelas controladas por províncias e municipalidades – entre as empresas privadas o risco político parece repelir o IDE. O estudo realizado por Li e Liang (2012) apresenta evidências de que o IDE chinês é maior em países em desenvolvimento com os quais a China mantém boas relações interestatais. Essa relação se mantém mesmo quando se controlam os efeitos da abundância de recursos naturais, que exercem influência positiva sobre os fluxos de IDE, e da garantia de direitos de propriedade, que possui relação negativa com o IDE chinês. Segundo os autores, é provável que as firmas chinesas invistam em países de elevado risco político porque as relações interestatais representariam uma salvaguarda, oferecendo tratamento preferencial e proteção aos investidores chineses.

Outras variáveis que parecem ter razoável poder explicativo são a existência de comunidade de chineses étnicos<sup>62</sup> (Buckley *et al.*, 2007; Ramasamy, Yeung e Laforet, 2012) e o fato de o país ter fronteiras com a China (Cheng e Ma, 2010; Huang e Wang, 2011), ambos com efeitos positivos sobre os fluxos e estoques de IDE chinês. A variável distância geográfica,<sup>63</sup> usual em modelos gravitacionais de comércio, aparece normalmente correlacionada negativamente com os fluxos e estoques de IDE oriundos da China, embora em muitos casos sem significância estatística (Alon, 2010; Cheng e Ma, 2010; Rodríguez e Bustillo, 2011; Kolstad e Wiig, 2012; Ramasamy, Yeung e Laforet, 2012). Conforme os resultados de Ramasamy, Yeung e Laforet (2012), as firmas privadas são mais inclinadas em investir em países geograficamente mais próximos, o que não ocorre entre as estatais.

O IDE chinês *strategic asset seeking* é, juntamente com o *resource seeking*, o que tende a chamar mais atenção e dar mais margem a controvérsias. O caso envolvendo a compra da divisão de computadores pessoais da IBM pela Lenovo é um exemplo claro deste tipo de IDE. Contudo, identificar econometricamente este tipo de IDE não é uma tarefa das mais triviais devido à dificuldade de se encontrarem variáveis capazes de captar, em nível de país, esta motivação. A variável que tem sido mais utilizada com este intuito é o número de patentes registradas pelo país. Contudo, de um modo geral, os estudos não têm encontrado correlação estatisticamente significativa desta com os fluxos e estoques de IDE oriundos da China (Buckley *et al.*, 2007; Rodríguez e Bustillo, 2011; Ramasamy, Yeung e Laforet, 2012).

---

62. Os resultados de Alon (2010) sugerem que a existência de comunidades de chineses étnicos é um fator importante apenas para as empresas privadas, não se verificando no caso das estatais.

63. A relação entre distância e IDE pode apresentar diferentes contornos, dependendo da motivação deste. A distância obviamente encarece o comércio e, por isso, tende a elevar a probabilidade de ocorrência de IDE que substitui o comércio. Contudo, se o investimento depender muito de importações de insumos do país de origem ou estiver relacionado a cadeias regionais ou globais de produção, uma grande distância pode desencorajar o IDE. Além disso, gerenciar uma subsidiária localizada em um país distante pode ser um desafio, principalmente para pequenas e médias empresas sem muita experiência de internacionalização.

TABELA 35  
**Quadro-resumo de estudos econométricos sobre os determinantes do investimento direto chinês**

Referência	Método de estimação	Amostra		Variável dependente		Variáveis explicativas	
		Período	Abrangência	Definição	Fonte	Significativas a 10% (sinal do coeficiente)	Não significativas a 10% (sinal do coeficiente)
Buckley <i>et al.</i> (2007)	Mínimos quadrados ordinários agrupados (MQOA)	1984-2001	49 países	Soma de IDE aprovados pela Safe	Safe	PIB (+); exportações de minérios e metais/ exportações totais (+); grau de risco político (+); presença de comunidade de chineses étnicos (+); importações da China (+); exportações para a China (-)	Número de patentes registradas (-); distância geográfica (+); estoque de entrada de IDE/PIB (+)
	Dados em painel – efeitos aleatórios (DP-EA)	1984-2001	49 países	Soma de projetos de IDE aprovados pela Safe	Safe	PIB (+); grau de risco político (+); presença de comunidade de chineses étnicos (+); importações da China (+); exportações para a China (-)	Exportações de minérios e metais/exportações totais (+); número de patentes registradas (-); distância geográfica (+); estoque de entrada de IDE/PIB (+)
	DP-EA	1984-2001	22 países membros da OCDE	Soma de projetos de IDE aprovados pela Safe	Safe	PIB (+); presença de comunidade de chineses étnicos (+); importações da China (+)	Exportações de minérios e metais/exportações totais (-); número de patentes registradas (-); grau de risco político (+); exportações para a China (-); distância geográfica (+); estoque de entrada de IDE/PIB (-)
	DP-EA	1984-2001	27 países não membros da OCDE	Soma de projetos de IDE aprovados pela Safe	Safe	Importações da China (+); exportações para a China (-)	PIB (+); exportações de minérios e metais/exportações totais (+); número de patentes registradas (-); grau de risco político (+); presença de comunidade de chineses étnicos (+); exportações para a China (-); distância geográfica (+); estoque de entrada de IDE/PIB (+)
Cheung e Qian (2009)	Dados em painel – efeitos fixos (DP-EF)	1991-2005	31 países	Estoque de projetos de IDE aprovados <i>per capita</i>	MOFCOM	PIB (+); PIB <i>per capita</i> (-); salário no setor industrial relativamente ao da China (-); exportações de minérios, metais e combustíveis/exportações totais (+)	Taxa de crescimento do PIB (-); grau de risco político (+)
	DP-EF	1991-2005	21 países em desenvolvimento	Estoque de projetos de IDE aprovados <i>per capita</i>	MOFCOM	Salário no setor industrial relativamente ao da China (-); exportações de minérios, metais e combustíveis/exportações totais (+)	PIB (-); PIB <i>per capita</i> (-); taxa de crescimento do PIB (-); grau de risco político (-)
	DP-EF	1991-2005	Dez países desenvolvidos	Estoque de projetos de IDE aprovados <i>per capita</i>	MOFCOM	PIB (+); PIB <i>per capita</i> (-); salário no setor industrial relativamente ao da China (+); exportações de minérios, metais e combustíveis/exportações totais (+)	Taxa de crescimento do PIB (-); grau de risco político (+)
Cheng e Ma (2010)	MQOA	2003-2006	Noventa países	Fluxo de IDE	MOFCOM	PIB (+); distância (-); país fronteiriço com a China (+); país com saída para o mar (+)	PIB <i>per capita</i> (-)
	MQOA	2003-2006	125 países	Estoque de IDE	MOFCOM	PIB (+); PIB <i>per capita</i> (-); país fronteiriço com a China (+); país com saída para o mar (+)	Distância (-)

(Continua)

(Continuação)

Referência	Método de estimação	Amostra		Variável dependente		Variáveis explicativas	
		Período	Abrangência	Definição	Fonte	Significativas a 10% (sinal do coeficiente)	Não significativas a 10% (sinal do coeficiente)
Kolstad e Wrig (2012)	Mínimos quadrados ordinários (MQO)	2003-2006	104 países	Média do fluxo de IDE no período 2003-2006	UNCTAD	PIB (+); interação entre exportações de minérios, metais e combustíveis/PIB e índice de primado da lei ( <i>rule of law</i> ) (-)	Volume de comércio/PIB (-); distância (-); índice de primado da lei (+); exportações de minérios, metais e combustíveis/PIB (+)
		2003-2006	25 países membros da OCDE	Média do fluxo de IDE no período 2003-2007	UNCTAD	PIB (+)	Volume de comércio/PIB (-); distância (-); índice de primado da lei (+); exportações de minérios, metais e combustíveis/PIB (+); interação entre exportações de minérios, metais e combustíveis/PIB e índice de primado da lei (-)
		2003-2006	79 países não membros da OCDE	Média do fluxo de IDE no período 2003-2008	UNCTAD	PIB (+); distância (-); exportações de minérios, metais e combustíveis/PIB (+); interação entre exportações de minérios, metais e combustíveis/PIB e índice de primado da lei (-)	Volume de comércio/PIB (+); índice de primado da lei (-)
Alon (2010)	MQOA	2003-2007	103 países	Soma de projetos de IDE de empresas estatais	FDI Intelligence	PIB (+); PIB <i>per capita</i> (-); exportações de produtos agrícolas, metais e petróleo/exportações totais (+); gastos com P&D/PIB (+); exportações para a China (+); distância (-); grau de abertura comercial (+)	Taxa de crescimento do PIB (+); presença de comunidade de chineses étnicos (+); importações da China (-)
		2003-2007	103 países	Soma de projetos de IDE de empresas privadas	FDI Intelligence	PIB (+); PIB <i>per capita</i> (-); presença de comunidade de chineses étnicos (+); distância (-); grau de abertura comercial (+)	Taxa de crescimento econômico (+); exportações de produtos agrícolas, metais e petróleo/exportações totais (+); gastos com P&D/PIB (+); exportações para a China (+); importações da China (-)
Huang e Wang (2011)	MQOA	2003-2009	130 países	Fluxo de IDE	MOFCOM	Exportações de minérios, metais e combustíveis/exportações totais (+); país fronteiriço com a China (+); importações da China (+); exportações para a China (+)	PIB (-); PIB <i>per capita</i> (-); qualidade da governança (+); distância (+); PIB setor terciário/PIB (-)
		2003-2009	130 países	Fluxo de IDE	MOFCOM	Exportações de minérios, metais e combustíveis/exportações totais (+); importações da China (+)	PIB (-); PIB <i>per capita</i> (-); qualidade da governança (+); distância (+); PIB setor terciário/PIB (-); país fronteiriço com a China (+); exportações para a China (+)
MQOA		2003-2009	Países da OCDE	Fluxo de IDE	MOFCOM	PIB setor terciário/PIB (-); importações da China (+); exportações para a China (+)	PIB (-); PIB <i>per capita</i> (-); exportações de minérios, metais e combustíveis/exportações totais (+); qualidade da governança (+); distância (-)

(Continua)

(Continuação)

Referência	Método de estimação	Amostra		Variável dependente		Variáveis explicativas	
		Período	Abrangência	Definição	Fonte	Significativas a 10% (sinal do coeficiente)	Não significativas a 10% (sinal do coeficiente)
Ramasaamy, Yeung e Laforet (2012)	DP-EA	2003-2009	Países da OCDE	Fluxo de IDE	MOFCOM	PIB setor terciário/PIB (+); exportações para a China (+)	PIB (-); PIB <i>per capita</i> (-); exportações de minérios, metais e combustíveis/exportações totais (+); qualidade da governança (+); distância (-); importações da China (+)
	MQOA	2003-2009	Países não OCDE	Fluxo de IDE	MOFCOM	Importações da China (+); exportações para a China (+); exportações de minérios, metais e combustíveis/exportações totais (+); qualidade da governança (+); PIB setor terciário/PIB (-)	PIB (-); PIB <i>per capita</i> (+)
	DP-EA	2003-2009	Países não OCDE	Fluxo de IDE	MOFCOM	Importações da China (+); exportações de minérios, metais e combustíveis/exportações totais (+); PIB setor terciário/PIB (-)	PIB (-); PIB <i>per capita</i> (+); exportações para a China (+); qualidade da governança (+)
Ramasaamy, Yeung e Laforet (2012)	Regressão de Poisson	2006-2008	137 países, sendo 59 com pelo menos um projeto de empresa chinesa	Número de projetos de IDE das duzentas maiores empresas chinesas no período 2006-2008 (todas as empresas)	Relatórios anuais das empresas	PIB (+); taxa de crescimento do PIB (+); exportações de produtos de alta tecnologia/exportações totais (+); exportações de minérios e metais/ exportações totais (+); percentual de chineses étnicos na população (+); participação do país nas importações totais da China (+); grau de risco político (+)	PIB <i>per capita</i> (+); número de patentes registradas pelo país (-); participação do país nas exportações totais da China (+); distância (-)

(Continua)

(Continuação)

Referência	Método de estimação	Amostra		Variável dependente		Variáveis explicativas	
		Período	Abrangência	Definição	Fonte	Significativas a 10% (sinal do coeficiente)	Não significativas a 10% (sinal do coeficiente)
Rodríguez e Bustillo (2011)	Regressão de Poisson	2006-2008	137 países, sendo 59 com pelo menos um projeto de empresa chinesa	Número de empresas entre as duzentas maiores empresas chinesas com projetos de IDE no país no período 2006-2008 (outras empresas estatais)	Relatórios anuais das empresas	PIB (-); PIB <i>per capita</i> (+); exportações de alta tecnologia/exportações totais (+); exportações de minérios e metais/exportações totais (+); percentual de chineses étnicos na população (+); participação do país nas exportações totais da China (+); grau de risco político (+); interação entre grau de risco político e exportações de minérios e metais/exportações totais (+)	PIB (-); PIB <i>per capita</i> (+); exportações de alta tecnologia/exportações totais (+); exportações de minérios e metais/exportações totais (+); percentual de chineses étnicos na população (+); grau de risco político (+)
				Número de empresas entre as duzentas maiores empresas chinesas com projetos de IDE no país no período 2006-2008 (empresas privadas)	Relatórios anuais das empresas	PIB (+); exportações de minérios e metais/exportações totais (+); número de patentes registradas pelo país (-); participação do país nas exportações totais da China (+); participação do país nas importações totais da China (+); distância (-)	PIB <i>per capita</i> (-); taxa de crescimento do PIB (+); exportações de alta tecnologia/exportações totais (+); percentual de chineses étnicos na população do país (-); grau de risco político (-)
	DP-EA	1995-2009	36 países	Estoque de IDE	OCDE, ASEAN e órgãos nacionais de estatística	População (+); PIB <i>per capita</i> (+); distância (-); importações da China (+); rendas (rentis) de recursos naturais/PIB (+); estoque de entrada de IDE/PIB (+); qualidade da governança (-)	Exportações para a China (-); número de patentes registradas pelo país (-)

Elaboração do autor.

#### 6.4 O investimento direto da China nos países do Leste e do Sudeste da Ásia

A tabela 36 apresenta a evolução dos fluxos de IDE provenientes da China para os países do Leste e do Sudeste Asiáticos no período 2003-2012, segundo as estatísticas oficiais chinesas. Nota-se que os fluxos aumentaram consideravelmente nos últimos anos, particularmente após 2007, a despeito da crise financeira global. Somente em 2012, Hong Kong recebeu US\$ 51,2 bilhões em IDE proveniente da China, enquanto os demais países da região receberam US\$ 8,4 bilhões – em 2003, foram apenas US\$ 1,1 bilhão e US\$ 318 milhões, respectivamente.

TABELA 36  
Fluxo de investimento direto para o exterior – China (2003-2012)  
(Em US\$ milhões)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brunei	-	-	2	-	1	2	6	17	20	1
Camboja	22	30	5	10	64	205	216	467	566	560
Cingapura	-3	48	20	132	398	1.551	1.414	1.119	3.269	1.519
Coreia do Norte	1	14	7	11	18	41	6	12	56	109
Coreia do Sul	154	40	589	27	57	97	265	-722	342	942
Filipinas	1	0	5	9	5	34	40	244	267	75
Hong Kong	1.149	2.628	3.420	6.931	13.732	38.640	35.601	38.505	35.655	51.238
Indonésia	27	62	12	57	99	174	226	201	592	1.361
Japão	7	15	17	39	39	59	84	338	149	211
Laos	1	4	21	48	154	87	203	314	459	809
Macau	32	27	8	-43	47	643	456	96	203	17
Malásia	2	8	57	8	-33	34	54	164	95	199
Mianmar	-	4	12	13	92	233	377	876	218	749
Mongólia	4	40	52	82	196	239	277	194	451	904
Tailândia	57	23	5	16	76	45	50	700	230	479
Taiwan	-	-	-	0	0	0	0	17	11	113
Vietnã	13	17	21	44	111	120	112	305	189	349
<b>Total Leste e Sudeste da Ásia</b>	<b>1.467</b>	<b>2.960</b>	<b>4.251</b>	<b>7.384</b>	<b>15.058</b>	<b>42.203</b>	<b>39.387</b>	<b>42.846</b>	<b>42.772</b>	<b>59.635</b>
<b>Total: mundo</b>	<b>2.855</b>	<b>5.498</b>	<b>12.261</b>	<b>17.634</b>	<b>26.506</b>	<b>55.907</b>	<b>56.529</b>	<b>68.811</b>	<b>74.654</b>	<b>87.804</b>
<b>Leste e Sudeste da Ásia/mundo (%)</b>	<b>51,4</b>	<b>53,8</b>	<b>34,7</b>	<b>41,9</b>	<b>56,8</b>	<b>75,5</b>	<b>69,7</b>	<b>62,3</b>	<b>57,3</b>	<b>67,9</b>

Fonte: CEICData.  
Elaboração do autor.

Apesar desta evolução, a participação da região no estoque de IDE oriundo da China diminuiu de 78,3% para 65%, entre 2003 e 2012. Todavia, tal queda é totalmente explicada pela redução da parcela correspondente a Hong Kong, de 74,1% para 57,6%, uma vez que a participação dos demais países da região aumentou de 4,1% para 7,4%. O país que mais ganhou participação foi Cingapura, onde o estoque de IDE chinês encerrou 2012 em US\$ 12,4 bilhões. A evolução dos estoques de IDE oriundos da China para os países da região pode ser visualizada na tabela 37.

TABELA 37

## Estoque de investimento direto no exterior – China (2003-2012)

	US\$ milhões			Leste e Sudeste da Ásia (%)		Mundo (%)	
	2003	2008	2012	2003	2012	2003	2012
Brunei	0	7	66	0,0	0,0	0,0	0,0
Camboja	59	391	2.318	0,2	0,7	0,2	0,4
Cingapura	165	3.335	12.383	0,6	3,6	0,5	2,3
Coreia do Norte	1	119	422	0,0	0,1	0,0	0,1
Coreia do Sul	235	850	3.082	0,9	0,9	0,7	0,6
Filipinas	9	87	593	0,0	0,2	0,0	0,1
Hong Kong	24.632	115.845	306.372	94,7	88,6	74,1	57,6
Indonésia	54	543	3.098	0,2	0,9	0,2	0,6
Japão	89	510	1.620	0,3	0,5	0,3	0,3
Laos	9	305	1.928	0,0	0,6	0,0	0,4
Macau	447	1.561	2.929	1,7	0,8	1,3	0,6
Malásia	101	361	1.026	0,4	0,3	0,3	0,2
Mianmar	10	500	3.094	0,0	0,9	0,0	0,6
Mongólia	13	896	2.954	0,1	0,9	0,0	0,6
Tailândia	151	437	2.127	0,6	0,6	0,5	0,4
Taiwan		0	135	0,0	0,0	0,0	0,0
Vietnã	29	522	1.604	0,1	0,5	0,1	0,3
<b>Total Leste e Sudeste da Ásia</b>	<b>26.005</b>	<b>126.267</b>	<b>345.753</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>78,3</b>	<b>65,0</b>
<b>Total Ásia</b>	<b>26.603</b>	<b>131.317</b>	<b>364.407</b>	-	-	<b>80,1</b>	<b>68,5</b>
<b>Total mundo</b>	<b>33.222</b>	<b>183.971</b>	<b>531.941</b>	-	-	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: CEICData.  
Elaboração do autor.

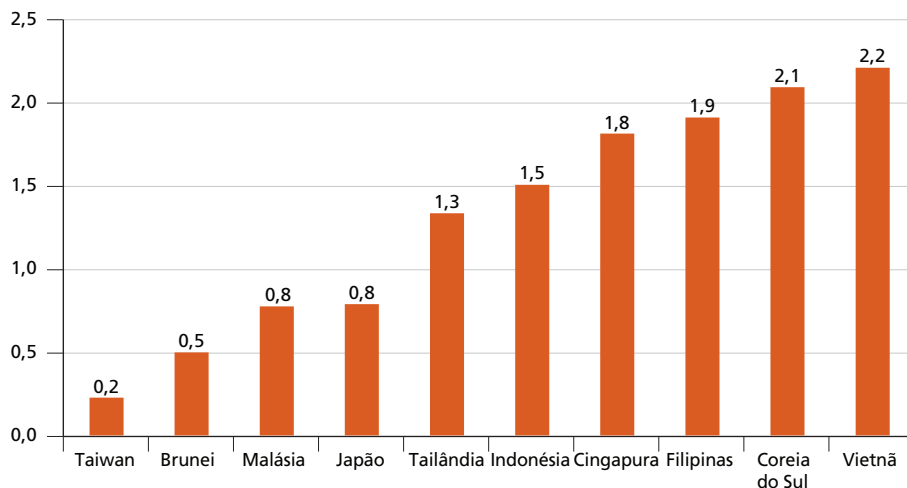
Desconsiderando-se Hong Kong e Cingapura, que atraem IDE de estirpe puramente financeira que possui uma lógica particular, aparentemente não há correspondência entre o estoque de IDE proveniente da China e o tamanho da economia ou o nível de renda *per capita* dos países da região. O Japão, por exemplo, possui estoque similar ao do Vietnã – em torno de US\$ 1,6 bilhão – enquanto o da Coreia do Sul pouco difere dos da Indonésia e de Mianmar – aproximadamente US\$ 3,1 bilhões. Brunei, Coreia do Norte, Filipinas e Taiwan aparecem como os únicos destoantes, com estoques consideravelmente inferiores aos dos demais países.

No que tange à importância da China enquanto fonte de IDE, os países do Leste e do Sudeste Asiáticos podem ser nitidamente divididos em dois grupos. No primeiro, composto por Japão, pelos NICs exceto Hong Kong, pelos tigres e por Brunei e Vietnã, a participação da China no estoque de IDE é muito pequena, inferior a 2,5%. No segundo, integrado pelas duas RAEs da China – Hong Kong e Macau –, mais Coreia do Norte, Mongólia e três dos quatro países de menor desenvolvimento relativo da ASEAN – Camboja, Laos e Mianmar –, a China surge como importante investidora direta estrangeira (gráfico 9).

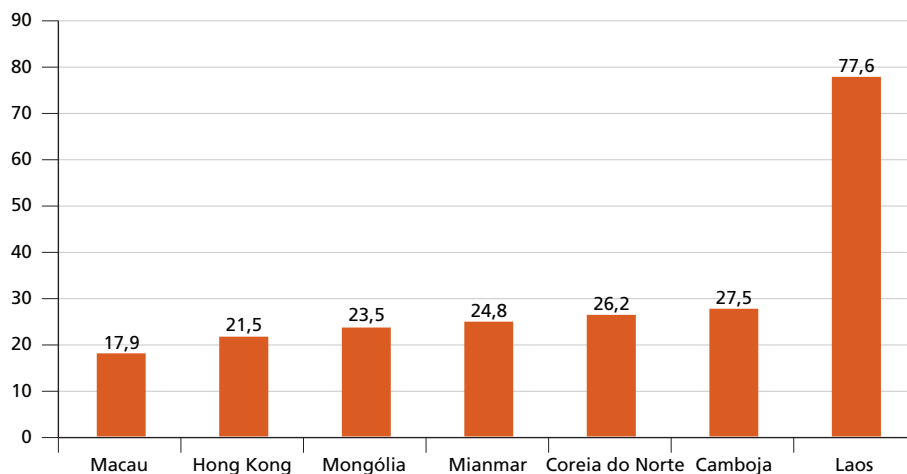


**GRÁFICO 9**  
**Importância da China como fonte de IDE – países selecionados (2012)**  
 (Em % do estoque de IDE)

9A



9B



Fonte: UNCTAD e CEICData.

Elaboração do autor.

Obs.: o indicador foi calculado por meio da divisão do estoque de IDE no país, informado pela UNCTAD, pelo estoque de IDE chinês no país, informado pelo CEICData.

Esta divisão é confirmada pelas estatísticas oficiais dos países receptores de IDE – mostradas nas tabelas A.3 a A.12 do apêndice A. A China foi a origem de mais da metade do IDE recebido pela Mongólia entre 1990 e 2010. Também é, provavelmente, a maior investidora externa no Camboja e em Mianmar,

e a segunda maior – senão a primeira<sup>64</sup> – no Laos, atrás apenas do Vietnã. Nestes países, a China é mais importante como fonte de IDE que países de maior PIB *per capita*, como o Japão e a Coreia do Sul, que historicamente têm desempenhado o papel de “ganso líder” no desenvolvimento da região.

Nos demais países, contudo, a China ainda é uma fonte marginal de IDE. Nas Filipinas, por exemplo, a China respondeu por apenas 3% do montante aprovado de entrada de IDE no período 2005-2010. Na Malásia, essa participação foi de 1,7% no período 2004-2010. O mesmo ocorreu na Tailândia, onde a China respondeu por 2,3% dos fluxos de IDE entre 2005 e 2012, na Indonésia e no Vietnã – ver tabelas A.3 a A.12 do apêndice. Nestes países, as fontes mais importantes de IDE continuam sendo o Japão, a Coreia do Sul, Cingapura e as grandes economias ocidentais, como os Estados Unidos e o Reino Unido.

Nos países mais ricos da região, o quadro não é diferente. Em termos absolutos, a China possui mais investimentos em Cingapura – estoque de US\$ 14,7 bilhões em 2011, de acordo com o Departamento de Estatísticas deste país –, porém em nível insuficiente para fazer dela um grande investidor no país – respondia por apenas 2,2% do estoque total. Conforme o FMI, o estoque de IDE chinês no Japão era de apenas US\$ 559 milhões em 2011, menos de 0,5% do estoque total no país, que por sua vez é relativamente baixo em relação ao tamanho da economia. Na Coreia do Sul, o estoque de IDE chinês era de US\$ 1,5 bilhão em 2011, pouco mais de 1% do estoque total, também segundo o FMI.

Na “Grande China”, duas realidades coexistem. Em Taiwan, o IDE chinês ainda é pouco significativo. Cabe lembrar, todavia, que até meados de 2009, seu governo proibia o ingresso de investimentos oriundos da China. Com o relaxamento das restrições,<sup>65</sup> Taiwan aprovou a entrada de US\$ 466 milhões de IDE chinês entre 2010 e 2012, o que correspondeu a 3,3% do montante aprovado no período. Já em Hong Kong e Macau, a China desempenha papéis importantes como provedora de IDE. Em Hong Kong, o estoque de IDE chinês era de US\$ 386 bilhões em 2011, conforme dados publicados pelo FMI, o que correspondia a 37,6% de seu estoque total de IDE. Segundo a mesma fonte, o estoque de IDE chinês em Macau era pouco superior a US\$ 2 bilhões, o que equivalia a 13,6% do total naquele ano.

Como já ressaltado, a utilidade do uso das estatísticas oficiais da China na análise do IDE oriundo desta é limitada pelo elevado peso de Hong Kong e de paraísos fiscais caribenhos nos fluxos e estoques. O emprego de estatísticas dos países receptores do IDE atenua este problema, mas não o afasta completamente,

64. Se os dados usados para a elaboração do gráfico 9 estiverem corretos, a China é a maior investidora no Laos.

65. Em 2009, Taiwan permitiu o ingresso de investimentos chineses em 64 ramos da indústria, 117 de serviços e 11 de construção (Chen, Kao e Kuo, 2012).

pois diversos investimentos realizados por companhias de origem sabidamente chinesa são realizados por *holdings* ou subsidiárias constituídas naqueles paraísos fiscais assim como em outros países. Buscando contornar esta deficiência, a análise anterior será complementada com a consulta às seguintes bases de dados: *i*) operações de fusão e aquisição, da Thomson Reuters; *ii*) projetos de investimento *greenfield*, da FDi Intelligence; e *iii*) grandes projetos de IDE e de construção e engenharia, compilada pela Heritage Foundation.

A tabela 38 lista as operações de fusão e aquisição transfronteiriças de valor igual ou superior a US\$ 10 milhões, envolvendo empresas chinesas na ponta de compra, ocorridas na região no período 1990-2012, tomando como fonte o banco de dados da Thomson Reuters.

TABELA 38

**Fusões e aquisições de valor igual ou superior a US\$ 10 milhões envolvendo firmas chinesas na ponta de compra (1990-2012)**

País	Valor nominal (US\$ milhões)	Número de transações
Hong Kong	24.091	166
Japão	2.489	13
Cingapura	2.239	23
Indonésia	1.973	5
Coreia do Sul	1.406	9
Macau	742	2
Tailândia	572	3
Mongólia	160	5
Malásia	121	3
Filipinas	80	2
Vietnã	44	2
Taiwan	29	1
Brunei	0	0
Camboja	0	0
Coreia do Norte	0	0
Laos	0	0
Mianmar	0	0

Fonte: Thomson Reuters.  
Elaboração do autor.

Nota-se que Hong Kong lidera com folga, tanto em número de negócios, como em montante envolvido, superior a US\$ 24,1 bilhões. Japão, Cingapura, Indonésia e Coreia do Sul aparecem bem abaixo, com somas entre US\$ 1,4 bilhão e US\$ 2,5 bilhões. Os demais países da região aparecem com poucas transações, geralmente envolvendo montantes não muito expressivos.

Comparando-se a tabela 38 com a tabela 34, percebe-se que o Leste e o Sudeste Asiáticos não foram a região preferencial das aquisições efetuadas pelas firmas chinesas nos últimos anos. Cabe salientar ainda que a tabela 38 de algum

modo superdimensiona a participação regional, pois parte significativa dos negócios envolve a aquisição, por *holdings* chinesas, de fração do capital de suas subsidiárias instaladas em Hong Kong – um exemplo neste sentido foi a compra, pelo Industrial and Commercial Bank of China (ICBC), de 35,4% das ações de sua subsidiária na ilha em duas transações ocorridas em 2008 e 2010, pelo montante total de US\$ 1.641 milhões.

De modo geral, os valores das transações envolvendo firmas dos países vizinhos foram bastante inferiores aos observados em operações com empresas de outras partes do mundo (Davies, 2010; 2012; Tang e Metwalli, 2011). Isto é explicado pelo fato de que grande parte das operações de fusão e aquisição realizadas pelas firmas chinesas nos anos 2000 foi motivada pela busca por recursos naturais.<sup>66</sup> Os setores de petróleo e gás e mineração respondem pelas maiores transações do período, que ocorreram, em sua maioria, longe do Leste e do Sudeste Asiáticos – estas operações concentraram-se em países ricos em recursos naturais como Austrália, Brasil, Canadá e Cazaquistão. A aquisição de ativos estratégicos, normalmente em países desenvolvidos, também motivou algumas transações relevantes do período, como a compra da divisão de computadores pessoais da norte-americana IBM pela Lenovo, em 2005, e a de veículos leves da sueca Volvo pela Zhejiang Geely, em 2010.

Entre as aquisições na região desde 1990, as mais relevantes, em termos de valor, ocorreram no setor financeiro, quase sempre envolvendo bancos e outras firmas do ramo em Hong Kong. A aquisição de maior vulto foi a do Wing Lung Bank, de Hong Kong, pelo China Merchants Bank, em 2008, por mais de US\$ 4,5 bilhões. Outras transações relevantes no setor bancário foram a compra da subsidiária do norte-americano Bank of America em Hong Kong pelo China Construction Bank, em 2006, por US\$ 1.249 milhões; e as aquisições, pelo ICBC, do Union Bank of Hong Kong, por US\$ 463 milhões em 2000; do Seng Heng Bank, de Macau, por US\$ 742 milhões, em 2008-2009; e do ACL Bank, da Tailândia, por US\$ 539 milhões, em 2010. Ainda no setor financeiro, houve a compra da Singapore Aircraft Leasing pelo Bank of China, por US\$ 965 milhões, em 2006.

No setor de serviços, as transações mais relevantes foram a aquisição de cerca de 30% do capital da companhia aérea Cathay Pacific, com sede em Hong Kong, pela Air China, em dois negócios ocorridos em 2006 e 2009, em um montante total de mais de US\$ 1,6 bilhão; e a compra de quinze ativos de logística e distribuição da Lasalle Investment Management, com sede no Japão, por um grupo de investidores chineses e cingapurianos, incluindo a China Investment Corporation (CIC), por US\$ 1.572 milhões, em 2012.

---

66. Conforme Tang e Metwalli (2011, p. 38), 47% das operações de fusão e aquisição realizadas por firmas da "Grande China" (China, Hong Kong e Taiwan) em outros países no período 2000-2010 envolveu a exploração de recursos naturais, num total de quase US\$ 130 bilhões.

No setor industrial, as transações mais significativas foram a compra de 48,9% das ações da montadora de automóveis sul-coreana Ssangyong Motor pela SAIC, por US\$ 531 milhões, em 2005; a compra da Hyundai Display Technology (Hydis), fabricante sul-coreana de telas planas, pela BOE Technology, por US\$ 380 milhões, em 2003; e a aquisição da japonesa MSK Corporation, fabricante de produtos fotovoltaicos, pela Suntech Power Holdings, por US\$ 300 milhões, em 2007.

Finalmente, na área extrativa, todas as aquisições de vulto envolveram firmas instaladas na Indonésia. Em 2002, a CNOOC adquiriu a Repsol YPF Indonesia por US\$ 592 milhões, tornando-se a maior produtora de petróleo de capital estrangeiro no país (Hong e Sun, 2006, p. 622). No mesmo ano, a PetroChina, subsidiária da China National Petroleum Corporation (CNPC), adquiriu seis campos de petróleo no país, de propriedade da norte-americana Devon Energy, por US\$ 262 milhões e, no ano seguinte, comprou 50% da Amerada Hess Indonesia, por US\$ 164 milhões (Hong e Sun, 2006, p. 622). Ainda em 2002, a CNOOC adquiriu 12,5% de participação no projeto Tangguh de exploração de gás natural liquefeito, pelo montante de US\$ 275 milhões. Em 2010 a Sinopec comprou da Chevron 18% de um bloco de exploração de gás natural, pelo valor de US\$ 680 milhões.

Algumas aquisições importantes feitas por companhias chinesas, contudo, não aparecem na tabela 38, construída com base no banco de dados da Thomson Reuters. Entre estas, vale destacar a compra da Singapore Petroleum pela CNPC, por aproximadamente US\$ 2,2 bilhões, em 2009 e a da também cingapuriana Tuas Power, pela Huaneng Power, por US\$ 3 bilhões, em 2008.<sup>67</sup>

Como visto, a entrada das ETN chinesas por meio de aquisição é pouco relevante no caso dos países do Leste e do Sudeste Asiáticos. Em geral, o ingresso ocorre por meio de investimentos em novas instalações e plantas produtivas (*greenfield*). A base de dados *FDi Markets*, do FDi Intelligence, compila este tipo de projeto, a partir de fontes variadas, como notícias publicadas pela imprensa e relatórios de empresas. Os investimentos chineses na região anunciados entre 2003 e março de 2013, compilados pelo FDi Intelligence, são mostrados na tabela 39. Deve-se ressaltar, contudo, que vários empreendimentos não possuem valores conhecidos – estes foram estimados pelo FDi Intelligence com base em projetos de natureza similar constantes em seu banco de dados. Por isso, os números apresentados devem ser tomados com cautela, pois podem estar consideravelmente subestimados ou superestimados.<sup>68</sup>

67. Estas operações foram identificadas por meio da base de dados de investimentos chineses da Heritage Foundation.

68. Ademais, deve-se considerar que a base de dados da FDi Intelligence possui, por razões óbvias, viés em favor de projetos de grandes empresas, deixando de cobrir, certamente, centenas ou milhares de empreendimentos realizados por micro e pequenas empresas.

TABELA 39  
Investimento direto *greenfield* da China – por país (2003-mar. 2013)

País	US\$ milhões	Número de projetos
Indonésia	17.576	51
Vietnã	11.153	59
Filipinas	10.247	33
Hong Kong	5.005	139
Cingapura	4.657	62
Brunei	4.309	3
Malásia	3.206	38
Camboja	1.983	14
Tailândia	1.879	42
Taiwan	1.545	56
Mianmar	1.503	6
Laos	1.218	7
Japão	1.056	52
Coreia do Norte	910	5
Coreia do Sul	707	25
Mongólia	478	5
Macau	300	8
<b>Total</b>	<b>67.734</b>	<b>605</b>

Fonte: fDi Intelligence. Acesso em: 7 de maio de 2013.  
Elaboração do autor.

Mesmo levando em conta que os dados do FDi Intelligence englobam anúncios de investimento, em geral imprecisos e que podem levar anos para serem efetivamente desembolsados, em alguns casos as diferenças são tão grandes que é difícil afastar a hipótese de que as estatísticas oficiais chinesas subestimam fortemente o IDE. Na região, são US\$ 67,7 bilhões divididos em 605 projetos de investimento. Se retirados Cingapura e Hong Kong, esse montante diminui para US\$ 58,1 bilhões, ainda assim muito superior ao estoque de US\$ 27 bilhões que as estatísticas oficiais chinesas registram para o ano de 2012 para este conjunto de países. Os principais projetos *greenfield* nos países da região cadastrados na base de dados do FDi Intelligence são mostrados na tabela B.2 do apêndice B.

Cabe notar, primeiramente, que apesar de existirem dezenas de projetos em Hong Kong, Macau, Japão e Coreia do Sul, seus valores não são muito expressivos, pois em geral são investimentos em atividades de vendas e assistência técnica ou em serviços, sendo extremamente raros investimentos em produção industrial. Nos demais países, os projetos de maior envergadura são, predominantemente, em setores que exploram seus recursos naturais e na indústria de base.

Na Indonésia, onde os projetos somam US\$ 17,6 bilhões, os investimentos chineses são bastante diversificados. Existem grandes projetos em geração hidroelétrica e termelétrica – da China Gezhouba e da China Huadian, respectivamente –,

em mineração – Jinchuan e Zhongding –, em liquefação de gás natural – CNPC e CNOOC – e na manufatura de aço, de alumínio e outros não ferrosos, de borracha e de cimento – ver tabela B.2 do apêndice B. Além destes, existem investimentos de menor escala em ramos industriais não intensivos em recursos naturais, como o automobilístico – Great Wall Motors, Chery e Zhejiang Geely – e o de bens de capital – Hebei KNT e Tianjin Pipe Corporation.

No Vietnã os projetos *greenfield* somam US\$ 11,2 bilhões. O maior deles se refere a uma refinaria de petróleo da Sinopec, cujos investimentos montam a US\$ 4,5 bilhões. Outros grandes projetos são o de uma termelétrica, realizado pela China Southern Power Grid, no valor de US\$ 1,75 bilhão, e o de uma usina de alumínio, da Chinalco, no valor de US\$ 1,35 bilhão. A indústria de base é contemplada em diversos outros projetos, envolvendo a produção de aço e de químicos básicos, por exemplo. Há, também, alguns investimentos em indústria de bens finais, como eletrodomésticos – Midea Group – e de vestuário – ISA Tan Tec –, embora estes sejam, em geral, de valores relativamente modestos.

Nas Filipinas os projetos chineses somam US\$ 10,2 bilhões. Grande parte deste montante, contudo, está concentrado em poucos projetos: um de transporte aquaviário desenvolvido pela Cosco, no valor de US\$ 3 bilhões; e três projetos de US\$ 1 bilhão cada nos setores de mineração e metalurgia, envolvendo a Baosteel, a Jinchuan e o China Metallurgical Group. Além destes, existem vários projetos na indústria automobilística, tendo à frente empresas como Chery, JAC, Great Wall Motors, Chongqing Lifan e Zhejiang Geely.

Em Cingapura, há dois grandes projetos desenvolvidos por ETN chinesas: um de geração de eletricidade a partir de biomassa, da China Huaneng, cujos investimentos somam US\$ 1,4 bilhão; e outro na indústria petroquímica, desenvolvido pela Sinopec. Além destes, existem dezenas de investimentos chineses no setor terciário, em comércio varejista, serviços e atividades de vendas e assistência técnica.

Em Brunei há um grande projeto de refinaria de petróleo, anunciado em 2011, envolvendo recursos da ordem de US\$ 4,3 bilhões. A empresa investidora é a Zhejiang Hengyi Group.

Na Malásia, o FDi Intelligence conta 38 projetos *greenfield* anunciados entre 2003 e março de 2013. Os mais importantes, em termos de valor, são o de produção de ferro e aço, desenvolvido pela Shougang – US\$ 576 milhões – e o de componentes eletrônicos a cargo da EQ Solar Technology, de US\$ 500 milhões. Existem investimentos chineses em diversos outros setores, como produção de alumínio – State Grid e East Hope –, geração de hidroeletricidade – State Grid e China Huadian – e indústria automobilística – Changan, Zhejiang Geely, Great Wall Motors e Chery. Cabe notar, também, o investimento da ZTE, fabricante de equipamentos de telecomunicações, em uma unidade de P&D no país.

No Camboja, grande parte do IDE recebido da China está concentrado em setores intensivos em recursos naturais. Existem investimentos importantes na produção de alumínio e de produtos de aço – Erdos Hongjun e Guangxi Non-Ferrous Metals Group, respectivamente – e na geração de hidroeletricidade – China Southern Power Grid, China Datang e China Huaneng.

Na Tailândia, o banco de dados do FDi Intelligence contabiliza 42 projetos, envolvendo recursos da ordem de US\$ 1,9 bilhão. Os maiores projetos são: um de extração de hidrocarbonetos desenvolvido por uma subsidiária da CNPC, e dois no setor automobilístico, a cargo da Great Wall Motors e da Chery. Além destes, existem vários projetos industriais em ramos como eletrodomésticos – Haier e Guangdong Chigo Air Conditioner – e têxtil – China Worldbest Group –, além de investimentos em segmentos de serviços.

Em Taiwan, onde os investimentos chineses só foram liberados em meados de 2009, já se contabiliza US\$ 1,5 bilhão dividido em mais de meia centena de projetos. Grande parte destes é no setor bancário e em atividades de vendas e assistência técnica, mas existem também alguns investimentos industriais, como os da Chery no segmento automobilístico e o da Haier, em produtos eletrônicos.

Em Mianmar, os principais investimentos estão ligados à exploração dos recursos naturais do país, como os da China Nonferrous em mineração e da China Power Investment em geração de energia elétrica.

O mesmo padrão se observa no Laos, onde os principais investimentos chineses são na produção de alumínio – China Nonferrous –, de ferro e aço – Wuhan Iron and Steel –, papel e celulose – Sun Paper –, e geração hidroelétrica – China Southern Power Grid.

Na Coreia do Norte o banco de dados do FDi Intelligence registra cinco projetos, quatro deles no setor de mineração e metalurgia, desenvolvidos pelo Xiyang Group, pela Wanxiang, pela China Nonferrous e pela Tangshan Iron & Steel.

Na Mongólia, os maiores projetos são o de uma refinaria de petróleo, a cargo da CSEIC e um de mineração de ferro, desenvolvido pela Shougang.

Assim como ocorre com a base de dados Thomson Reuters, a base FDi Intelligence deixa de fora alguns projetos importantes envolvendo companhias chinesas. Por isso, uma terceira fonte foi consultada na elaboração deste trabalho, a compilação de grandes projetos de IDE chineses da Heritage Foundation. Com isso foi possível identificar algumas dezenas de projetos não computados pelas duas outras bases. Destes, vale mencionar alguns, por conta do alto valor envolvido: *i)* Coreia do Norte: investimentos de US\$ 2 bilhões em desenvolvimento imobiliário pela Shangdi Guanqun; *ii)* Coreia do Sul: investimentos de US\$ 1 bilhão em desenvolvimento imobiliário nas proximidades do aeroporto de Incheon, realizado pelo Tianyu Group; investimentos de US\$ 900 milhões em desenvolvimento imobiliário pelo Greenland Group; *iii)* Indonésia: usina termelétrica a carvão, com investimentos de US\$ 1,6 bilhão, em *joint venture* envolvendo a China Huadian; usina de aço, com investimentos de US\$ 1,8 bilhão, em *joint*



*venture* que tem a China Nickel Resources como sócia majoritária; instalações de armazenagem de petróleo, com investimentos de US\$ 850 milhões da Sinopec; *iv*) Laos: investimentos de US\$ 1,5 bilhão em desenvolvimento imobiliário, realizados pela Wan Feng Shanghai; *v*) Malásia: fundição de alumínio, com investimentos de US\$ 1,6 bilhão, por uma *joint venture* envolvendo a Chinalco; *vi*) Myanmar: investimentos de US\$ 2,5 bilhões na construção de um oleoduto e de um gasoduto, pela CNPC (Pineli Alves, 2013); investimentos de US\$ 800 milhões pela China Nonferrous, em mineração de ferro-níquel; investimentos de US\$ 1,5 bilhão em mineração de cobre pela Norinco. *vii*) Mongólia: investimentos de US\$ 1 bilhão no desenvolvimento de uma mina de carvão, em *joint venture* na qual a Shenhua detém participação de 40%; e *viii*) Tailândia: investimentos de US\$ 1,5 bilhão em um centro comercial e de distribuição, visando atender o mercado regional da ASEAN, realizado pelo Ashima Group.

Computando-se os projetos existentes nas três bases de dados, é possível montar um quadro que provavelmente reflete melhor a real dimensão do IDE chinês nos países do Leste e do Sudeste Asiáticos que as estatísticas oficiais da China. Isso é feito na tabela 40.<sup>69</sup> A soma das operações de fusão e aquisição e de projetos *greenfield* indica investimentos de US\$ 128,5 bilhões entre 2003 e março de 2013 na região – se Hong Kong e Macau forem excluídos, o montante diminui para US\$ 101,4 bilhões.

Supondo verdadeiros os dados apresentados na tabela 40, a China aparece como investidora relevante em alguns países, como Indonésia, Vietnã e Filipinas, contrariando o que foi afirmado anteriormente neste trabalho. Porém, a tabela 40 confirma a hipótese de que a região não é o destino preferencial dos investimentos chineses. Juntos, os quinze países da região – Hong e Kong e Macau desconsiderados – provavelmente receberam menos investimentos do que a soma enviada a Estados Unidos e Austrália.<sup>70</sup> O total dos projetos anunciados na Indonésia – país que fica atrás somente de Hong Kong entre os maiores receptores de IDE chinês na região –, é inferior ao no Canadá – US\$ 37,4 bilhões – ou no Brasil – US\$ 25,8 bilhões.

TABELA 40

**Projetos de investimento direto de firmas chinesas (2003-mar. 2013)**  
(Em US\$ milhões)

País	FDi Intelligence	Thomson Reuters	Fundação Heritage	Soma
	<i>Greenfield</i>	Fusões e aquisições	<i>Greenfield</i> e fusões e aquisições	
Hong Kong	5.005	21.045	0	26.050
Indonésia	17.576	1.119	6.300	24.995
Cingapura	4.657	1.978	5.950	12.585
Vietnã	11.153	14	460	11.627

(Continua)

69. A possibilidade de dupla contagem não está completamente eliminada, pois um mesmo projeto pode constar em duas bases com informações diferentes, sendo as mais críticas o nome da firma investidora e o valor do investimento.

70. Conforme o banco de dados da Heritage Foundation, os projetos chineses nos Estados Unidos anunciados entre 2005 e junho de 2013 somam US\$ 53,8 bilhões, e os na Austrália, US\$ 55,9 bilhões.

(Continua)

País	FDi Intelligence	Thomson Reuters	Fundação Heritage	Soma
	<i>Greenfield</i>	Fusões e aquisições	<i>Greenfield</i> e fusões e aquisições	
Filipinas	10.247	70	0	10.317
Malásia	3.206	110	3.800	7.116
Mianmar	1.503	0	4.830	6.333
Brunei	4.309	0	0	4.309
Tailândia	1.879	558	1.870	4.307
Japão	1.056	2.489	500	4.045
Coreia do Sul	707	1.396	1.890	3.993
Coreia do Norte	910	0	2.000	2.910
Laos	1.218	0	1.520	2.738
Camboja	1.983	0	420	2.403
Mongólia	478	160	1.410	2.048
Taiwan	1.545	0	140	1.685
Macau	300	742	0	1.042
<b>Total</b>	<b>67.734</b>	<b>29.681</b>	<b>31.090</b>	<b>128.505</b>

Fonte: fDi Intelligence, Thomson Reuters e Fundação Heritage.

Obs.: 1. A coluna da Fundação Heritage inclui apenas os projetos inexistentes nas outras bases de dados.

2. Na coluna da Fundação Heritage foi incluído o projeto de dutos da CNPC em Mianmar, conforme Pineli Alves (2013). Este projeto não consta de nenhuma das bases de dados.

3. A base de dados do FDi Intelligence cobre o período entre 2003 e março de 2013. Foram considerados todos os projetos existentes na base.

4. A base de dados da Thomson Reuters cobre o período 2003-2012. Foram considerados apenas as operações de valor igual ou superior a US\$ 10 milhões.

5. A base dados da Fundação Heritage cobre o período entre 2005 e março de 2013. Esta base inclui apenas projetos de valor igual ou superior a US\$ 100 milhões.

Os dados do FDi Intelligence permitem verificar, também, que os países do Leste e do Sudeste Asiáticos não constituem locais prioritários para os investimentos das maiores companhias chinesas. Conforme a tabela B.1 do apêndice B, diversas das firmas chinesas integrantes do *ranking Fortune Global 500*, que reúne as maiores companhias do mundo, não realizaram investimentos na região entre 2003 e março de 2013.<sup>71</sup> Cabe ressaltar que a tabela B.1 provavelmente subestima os investimentos, inclusive a abrangência destes, pois vários investimentos realizados por subsidiárias já instaladas nestes países podem não ter sido anunciados publicamente. De todo modo, ela serve como uma primeira aproximação sobre o engajamento destas empresas na região.

É possível notar que os grandes bancos chineses – ICBC, China Construction Bank, Agricultural Bank of China e Bank of China – possuem forte presença nos países vizinhos. Entre as grandes empresas de petróleo, a CNPC é aquela com mais laços com região, enquanto a Sinopec e a CNOOC possuem investimentos de vulto apenas na Indonésia. Nota-se também a penetração de firmas do setor elétrico, como

71. Por economia de espaço, a tabela B.1 inclui apenas as empresas posicionadas entre as quatrocentas primeiras do *ranking*, pois entre a 401ª e a 500ª existe um grande número de firmas chinesas.

a China Southern Power Grid, a China Datang e a China Huadian, em mercados da região, principalmente em países de menor desenvolvimento relativo, como Camboja, Laos e Vietnã. Já as firmas do setor de eletrônicos, como a Huawei e a Lenovo, tendem a buscar países desenvolvidos, como o Japão. Cabe notar, também, o início da internacionalização de firmas chinesas de desenvolvimento imobiliário, como a Greenland, que possui investimentos na Coreia do Sul.

Como já foi ressaltado, o interesse das ETNs chinesas por investimentos nos países vizinhos é algo relativamente recente. Até o fim dos anos 1990, a região recebia parcela ínfima do já pequeno volume de IDE realizado pelo país. Os investimentos visavam principalmente assegurar suprimento estável de recursos naturais à China e ocorriam, majoritariamente, em países desenvolvidos. A única exceção na região era Hong Kong, que nos anos 1990 passou a receber crescente volume de investimentos chineses, cuja motivação, contudo, escapava àquelas clássicas, presentes na literatura sobre IDE, pois visavam, em larga medida, usufruir as vantagens comparativas da ilha enquanto polo financeiro internacional.

Este quadro começou a mudar na virada dos anos 2000. Apesar de suas vantagens comparativas inegáveis na manufatura intensiva em mão de obra, a China passou a exportar plantas produtivas de vestuário para países como Camboja, Indonésia, Tailândia e Vietnã, de forma a usufruir de cotas de exportação, impostas pelo acordo multifibras de 1974, ainda não utilizadas. O maior investimento realizado à época foi o da China Worldbest Group, uma das duas maiores exportadoras de produtos de vestuário da China, que em 2001 aplicou US\$ 175 milhões em três unidades produtivas da cadeia têxtil/vestuário na Tailândia, visando quase que exclusivamente o mercado de exportação (Kvisgaard, 2005; Suvakunta, 2007).

Com o fim da vigência do acordo multifibras, a partir de 2005, esperava-se que este tipo de investimento perderia a atratividade, uma vez que a China possuía custos de produção mais baixos – segundo a UNCTAD (2005, p. 48), estes eram 20% menores do que no Camboja, por exemplo. Todavia, tais investimentos continuaram ocorrendo, por conta de políticas discriminatórias impostas por diversos países contra as exportações chinesas, frequentemente acusadas de *dumping*. O Shenzhou International Group, por exemplo, afirma em sua página eletrônica que

para lidar com as recentes medidas comerciais restritivas europeias e norte-americanas contra as exportações chinesas de vestuário, o grupo estabeleceu uma nova instalação produtiva no Camboja para realizar as operações de corte e costura. Dependendo da extensão destas medidas comerciais restritivas, o grupo poderá expandir a capacidade produtiva desta nova unidade no Camboja.<sup>72</sup>

72. Disponível em: < <http://www.shenzhouintl.com/en/zt.asp>>.

Em geral, os investimentos chineses em indústrias intensivas em mão de obra de baixa qualificação voltadas à exportação tendem a ser de pequena escala e possuem pouquíssimos elos com a economia doméstica do país (Kubny e Voss, 2010).

Além dos projetos tipicamente *tariff jumping*, a região começou a receber, a partir do início dos anos 2000, maior quantidade de investimentos *market seeking*. Na realidade, a abertura de escritórios comerciais ou de representação já ocorria desde os anos 1980, porém se tornou mais frequente à essa época. A existência de grandes e influentes comunidades de chineses étnicos na maior parte dos países da região foi, sem dúvida, um facilitador.<sup>73</sup> As idiosincrasias do jeito chinês de fazer negócios, repleto de regras não escritas e no qual o *guanxi* – que em uma tradução livre significa “rede de relacionamentos na qual as partes cooperam entre si e se ajudam mutuamente” – exerce papel essencial, fazem da proximidade cultural um elemento importante para elevar o nível de confiança. Na Indonésia, por exemplo, os chineses étnicos constituem grande parte da classe econômica dominante, preservando não apenas a língua como também a cultura e a tradição de seus ancestrais. Na avaliação de Gammeltoft e Tarmidi (2013), a diáspora chinesa possui um duplo papel de compreender e traduzir os ambientes de negócios locais para os empresários da China e de representar parcerias potenciais nos diversos países em que estão.

A proximidade geográfica, contudo, pode ser um fator inibidor do investimento, uma vez que pode ser mais econômico explorar o mercado regional por meio de exportações. Neste sentido, o impacto de longo prazo de acordos de livre comércio, como o celebrado entre a China e a ASEAN – em vigor desde 1º de janeiro de 2010 – sobre os fluxos de IDE chinês, principalmente para os países de maior desenvolvimento relativo da região, é algo difícil de prever, uma vez que investimentos *market seeking* podem se tornar menos atraentes, tendo em vista as vantagens de custo e as economias de escala existentes na China. As estatísticas do período 2010-2012 revelam, todavia, aumento do IDE chinês nos países da ASEAN, o que, por hora, ajuda a dissipar tais incertezas.

Atualmente, montadoras privadas de automóveis como a Chery e a JAC constituem o maior símbolo de IDE *market seeking* na região. Contudo, a falta de marcas reconhecidas internacionalmente ainda é uma barreira que dificulta a entrada das empresas chinesas em segmentos mais exigentes dos mercados.

Em anos recentes, a migração de firmas chinesas – ou de suas atividades mais intensivas em mão de obra – para países como Camboja, Indonésia e Vietnã,

---

73. Conforme o CIA World Factbook, os chineses étnicos são 11,3% da população de Brunei, 76,8% de Cingapura, 23,7% da Malásia e 14% da Tailândia. Disponível em: <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook>>.

passou a ser motivada, também, pela elevação dos custos trabalhistas na China. Por exemplo, a Texhong Textile, uma das maiores firmas têxteis da China, abriu quatro fábricas no Vietnã, motivada, entre outras coisas, por custos salariais 50% menores do que na China (Tasini, 2008). Porém, a extensão do movimento de realocização da produção ainda é muito menor no caso da China do que foi no do Japão, nos anos 1970 e 1980, ou da Coreia do Sul, a partir do fim dos anos 1980.

O IDE chinês *resource seeking*, que na década de 1980 dirigiu-se majoritariamente a países desenvolvidos, começou a se espalhar pelo mundo em desenvolvimento a partir de meados dos anos 1990, inicialmente para países africanos e latino-americanos, chegando com maior intensidade nos países do Sudeste Asiático somente no início dos anos 2000. Em 2001, foi estabelecida uma *joint venture* sino-malaia para produzir papel e celulose na Malásia (Suvakunta, 2007). No mesmo ano, ocorreu o primeiro investimento chinês na exploração de gás natural em Mianmar (Lee, Chan e Chan, 2009). Em 2002, a CNOOC assinou um contrato com o governo indonésio cujos investimentos previstos no desenvolvimento e na exploração de campos de gás natural montavam a US\$ 8,5 bilhões (Gammeltoft e Tarmidi, 2013). Na segunda metade dos anos 2000, cresceram os investimentos em mineração, em países como Filipinas, Indonésia, Mianmar e Mongólia. Na mesma época, aumentou o engajamento de ETNs chinesas em projetos de geração de energia hidroelétrica na região, especialmente no Camboja, no Laos e em Mianmar. Todavia, grande parte destes ainda não saiu do papel, por conta das controvérsias em torno dos impactos ambientais e sociais das usinas, assim como da distribuição alegadamente assimétrica de seus benefícios econômicos entre a China, que deverá importar a maior parte da energia gerada, e os países onde estas serão construídas.<sup>74</sup>

Finalmente, cabe ressaltar que porção muito pequena do IDE chinês *strategic asset seeking* se dirige aos países do Leste e do Sudeste Asiáticos. Isso ocorre por dois motivos principais: em primeiro lugar, a maior parte dos países da região não dispõe destes ativos em quantidade e qualidade suficientes para atrair significativamente este tipo de IDE; em segundo lugar, os poucos países que dispõem destes ativos, como Coreia do Sul e Japão, são relativamente pouco receptivos à entrada de IDE de modo geral, e de IDE chinês em particular. Choi, No e Park (2012), por exemplo, creditam o baixo volume de investimentos chineses na Coreia do Sul à ausência de incentivos por parte do governo sul-coreano, assim como à percepção negativa sobre o capital chinês neste país.

---

74. Sobre as controvérsias acerca dos projetos chineses de usinas hidrelétricas em Mianmar, ver Pineli Alves (2013).

#### 6.4.1 A participação de empresas chinesas em projetos de engenharia e construção em países do Leste e do Sudeste da Ásia

Desde seu lançamento, a estratégia *Go Global* não se restringe à promoção da saída de IDE da China, englobando também incentivos à exportação de projetos de construção e engenharia e de mão de obra<sup>75</sup> (Cheng e Ma, 2010, p. 560). Se não bastasse isso, Scissors (2013) reforça a importância de se considerar os contratos de engenharia e de construção firmados pelas empresas chinesas quando se avalia sua inserção internacional. O principal motivo é que o conjunto de países nos quais as firmas chinesas desempenham essas atividades é bastante distinto daqueles onde elas fazem grandes investimentos. Austrália, Estados Unidos e Canadá, países que ocupam altas posições no *ranking* de receptores de IDE, têm poucos contratos de engenharia e construção envolvendo firmas chinesas. Por outro lado, o envolvimento dessas é grande em países como a Venezuela, o Irã, a Argélia e a Nigéria, onde os investimentos diretos são pouco relevantes, em grande medida devido a restrições impostas por estes países.

Conforme a tabela 41, os contratos de construção e engenharia são, de fato, componentes importantes do processo de internacionalização das firmas chinesas. Somente entre 2005 e junho de 2013, as ETNs chinesas participaram de projetos que montam a US\$ 258 bilhões.<sup>76</sup> Os setores com maior engajamento de firmas chinesas foram o ferroviário, com US\$ 41,1 bilhões; o de hidroeletricidade, com US\$ 37,6 bilhões; o de carvão, com US\$ 27,3 bilhões; e o de petróleo, com US\$ 18 bilhões.

A participação dos países do Leste e do Sudeste Asiáticos no montante contratado pelas firmas chinesas no período foi de 17,4%, ou US\$ 44,8 bilhões. Com a exceção de Cingapura, onde houve a construção de um hotel, os NICs, assim como o Japão, não aparecem entre os países com contratos de construção e engenharia envolvendo firmas chinesas. Conforme a tabela 41, os países onde isso mais ocorreu foram os de menor desenvolvimento relativo da ASEAN, além de Indonésia e Malásia.

Indonésia e Vietnã respondem por mais da metade do montante contratado na região, com US\$ 11,9 bilhões e US\$ 10,8 bilhões, respectivamente, números que os coloca no conjunto de países que mais firmaram este tipo de contrato, juntamente com Venezuela, Irã, Argélia e Nigéria. Laos, Malásia e Camboja aparecem na sequência, com contratos em torno de US\$ 5 bilhões.

75. Cabe notar que o suporte à exportação de serviços de construção e engenharia já constava entre as justificativas possíveis para a autorização de projetos de IDE nas Provisões sobre os Procedimentos de Aprovação e Controle para a Abertura de Empresas Não Comerciais no Exterior, de 1985 (Cheng e Stough, 2007).

76. Considerando-se apenas projetos de valor igual ou superior a US\$ 100 milhões.

Em termos setoriais, o de carvão aparece na liderança em montante contratado na região, com US\$ 16,2 bilhões, seguido pelo de hidroeletricidade, com US\$ 7,6 bilhões, e pelo ferroviário, com US\$ 6,6 bilhões. Contudo, o setor de hidroeletricidade é aquele no qual os contratos envolvem o maior número de países da região – sete.

As principais ETNs chinesas encarregadas destes projetos foram a China Railway Engineering, com contratos na Indonésia, em Mianmar e no Vietnã, em um total de US\$ 6,5 bilhões; as produtoras de equipamentos pesados Sinomach, com projetos no Camboja, na Indonésia, no Laos, na Malásia e nas Filipinas, em um total de US\$ 6,5 bilhões; e China North Industries (Norinco), com contratos no Laos e em Mianmar, em um total de US\$ 2,2 bilhões; as geradoras de energia China Huadian, com projetos no Camboja, na Indonésia e no Vietnã, em um total de US\$ 4,2 bilhões; e China Power Investment, com contratos na Indonésia e Vietnã, em um total de US\$ 3,4 bilhões; e a Sinohydro, firma especializada em engenharia e construção de hidrelétricas, com projetos no Camboja, na Indonésia e no Laos, em um total de US\$ 3 bilhões. Todas as firmas citadas são estatais.

TABELA 41

**Grandes contratos de construção e engenharia firmados por empresas chinesas – por país e setor de atividade (2005-jun. 2013)**  
(Em US\$ milhões)

País	Valor	Participação no total (%)	Participação no total – vizinhos (%)	Setor de atividade								
				Agricultura	Hidroeletricidade	Petróleo	Gás natural	Ferrovias	Carvão	Alumínio	Aço	Outros
Indonésia	11.880	4,6	26,5	-	990	-	-	4.800	5.820	-	-	270
Vietnã	10.750	4,2	24,0	-	100	-	-	900	8.400	460	350	540
Laos	5.340	2,1	11,9	1.500	2.490	-	-	-	1.350	-	-	-
Malásia	5.340	2,1	11,9	1.480	880	-	-	-	-	-	900	2.080
Camboja	4.880	1,9	10,9	-	2.210	2.300	-	-	-	-	-	370
Mianmar	3.080	1,2	6,9	-	280	-	-	760	-	-	-	2.040
Filipinas	2.760	1,1	6,2	-	600	-	-	-	580	-	-	1.580
Cingapura	520	0,2	1,2	-	-	-	-	-	-	-	-	520
Tailândia	270	0,1	0,6	-	-	-	-	170	-	-	-	100
<b>Subtotal</b>	<b>44.820</b>	<b>17,4</b>	<b>100,0</b>	<b>2.980</b>	<b>7.550</b>	<b>2.300</b>	<b>0</b>	<b>6.630</b>	<b>16.150</b>	<b>460</b>	<b>1.250</b>	<b>7.500</b>
Venezuela	13.190	5,1		430	-	1.470	-	7.500	-	-	-	3.790
Irã	12.600	4,9		-	1.710	2.800	3.350	2.090	-	1.940	710	-
Argélia	11.490	4,5		-	-	-	-	2.570	-	-	-	8.920
Nigéria	10.480	4,1		-	1.290	-	2.400	2.120	-	-	-	4.670
Etiópia	9.620	3,7		650	3.920	-	-	2.170	-	-	-	2.880
Arábia Saudita	9.050	3,5		1.340	-	-	-	390	-	3.990	-	3.330
Emirados Árabes Unidos	8.480	3,3		130	-	3.290	-	-	-	-	-	5.060
Chade	6.620	2,6		-	-	-	-	5.630	-	-	-	990
<b>Total</b>	<b>257.680</b>	<b>100,0</b>		<b>10.250</b>	<b>37.580</b>	<b>18.020</b>	<b>12.620</b>	<b>41.130</b>	<b>27.330</b>	<b>6.690</b>	<b>2.600</b>	<b>101.460</b>

Fonte: Heritage Foundation. Acesso em: 13 de agosto de 2013.

Elaboração do autor.

Obs.: são computados apenas os projetos de valor superior a US\$ 100 milhões.

## 7 CONCLUSÃO

Este capítulo teve como objetivo investigar as relações de investimento direto entre a China e seus vizinhos do Leste e do Sudeste da Ásia. Existem evidências de que a trajetória do desenvolvimento econômico na região tem seguido padrão condizente com o modelo teórico dos gansos voadores, segundo o qual países em diferentes estágios de desenvolvimento vão galgando, ao longo do tempo, posições hierarquicamente superiores, deslocando atividades menos produtivas para vizinhos que oferecem menores custos de produção, com o IDE funcionando como facilitador da transformação estrutural das economias. Estudos empíricos confirmam que, na região, o IDE flui mais para países de salários mais baixos e impacta positivamente os fluxos comerciais.

Desde o início da política de abertura econômica da China, anunciada em fins de 1978, a atração de IDE constitui um de seus alicerces, sendo vista como um dos meios pelos quais o país pode absorver tecnologias avançadas de forma a realizar o *catch-up* em relação às economias desenvolvidas. Antes de sua acessão à OMC, em 2001, a China empregou largamente políticas comerciais e industriais, condicionando o ingresso de firmas estrangeiras à exportação de grande parte de sua produção, à geração de saldos comerciais positivos, à adição de conteúdo local mínimo, à formação de *joint ventures* com empresas locais, à introdução de tecnologias avançadas, e restringindo o acesso ao mercado interno em diversos ramos da economia. Em anos recentes, a China tem alterado sua política de atração de IDE, com crescente seletividade de setores e atividades encorajados – como o estabelecimento de centros de P&D no país – e desincentivo ao ingresso de indústrias poluidoras e/ou grandes consumidoras de energia.

Atualmente a China atrai IDE tanto por conta de seu enorme mercado potencial como pelos ainda baixos custos unitários do trabalho, mas nem sempre foi assim. Nos primeiros anos do processo de abertura, o IDE destinou-se quase exclusivamente a setores intensivos em mão de obra, com produção voltada à exportação. Eram capitais oriundos principalmente de Hong Kong e de Taiwan, com destino às ZEEs implantadas próximas a estes. Mesmo após 1992, quando os fluxos de IDE oriundos do Japão e da Coreia do Sul adquiriram significância, a China continuou sendo vista pelas firmas asiáticas como local para redução de custos de produção, transferindo para lá as etapas das respectivas cadeias produtivas nas quais seus países de origem não eram mais competitivos. O IDE de Hong Kong, Taiwan, Japão e Coreia do Sul na China alterou substancialmente a direção dos fluxos comerciais mundiais, uma vez que aqueles países reduziram suas exportações de bens finais para terceiros mercados e passaram cada vez mais a vender bens de capital, bens intermediários e partes e peças para a China, que então os montava e exportava para os mercados consumidores.



Após o ingresso da China na OMC, as firmas exportadoras com capital estrangeiro lá instaladas aumentaram a aquisição local de insumos, assim como verticalizaram a produção no país. O valor adicionado por estas subsidiárias na China tem aumentado rapidamente, o que tem trazido preocupações sobre riscos de desindustrialização a países como a Coreia do Sul e Taiwan. Além disso, o mercado chinês tem importância crescente nas vendas destas empresas, o que tem feito com que estas convirjam para o padrão que as firmas norte-americanas presentes na China apresentam desde os anos 1990.

Assim como a atração de IDE, a realização de investimentos no exterior pelas firmas chinesas consta entre as diretrizes da política de abertura do país desde seu lançamento. Contudo, até a virada do milênio, não havia uma política consistente e coordenada de incentivo, o que só veio a ocorrer com a adoção da estratégia *Go Global*, que instituiu uma série de instrumentos de apoio à internacionalização das empresas chinesas.

Nos anos 1980 e 1990, a China realizou pouco IDE e grande parte foi direcionada a países desenvolvidos, principalmente para assegurar o suprimento de minérios ao país. A participação do mundo em desenvolvimento começou a aumentar apenas no final dos anos 1990. Contudo, o IDE chinês passou relativamente despercebido até 2005, quando os episódios Lenovo/IBM e CNOOC/Unocal finalmente chamaram a atenção do mundo para o fenômeno das ETNs chinesas.

Nos anos 2000, o IDE chinês não apenas deu um enorme salto em termos quantitativos, como apresentou mudanças consideráveis em suas características principais. Além dos investimentos em setores intensivos em recursos naturais, tornou-se comum o estabelecimento de filiais de ETNs chinesas em países desenvolvidos para realizar P&D, assim como investimentos relacionados com fixação de marcas. O IDE em atividades industriais, contudo, continuou pouco relevante, o que constitui clara distinção em relação ao padrão do IDE japonês e do sul-coreano. A forma de entrada também passou por mudança importante, com importância crescente das aquisições em contraposição à ampla dominância de projetos *greenfield* nas décadas anteriores.

Tem ocorrido também um aumento no IDE *market seeking*, envolvendo desde projetos considerados *tariff jumping*, até investimentos de empresas privadas chinesas em busca de alternativas ao mercado crescentemente competitivo da China, onde muitas vezes têm dificuldade de competir com as empresas estatais. Há também um seletivo grupo de empresas cuja expansão externa é decorrência natural de seu crescimento no mercado chinês, onde já são líderes de mercado. O IDE *efficiency seeking*, contudo, ainda é pouco relevante. Países como Camboja e Laos, embora ofereçam custos de mão de obra mais baixos, carecem de infraestrutura adequada, o que lhes retira competitividade em relação à China.

A literatura acadêmica tem discutido o que leva as empresas chinesas a se internacionalizar. Há, por parte de vários estudiosos, uma contestação em relação ao paradigma dominante, o modelo eclético de Dunning, segundo o qual as empresas que se internacionalizam possuem vantagens proprietárias prévias. Novas abordagens têm sugerido que o que tem ocorrido é precisamente o inverso, ou seja, as empresas chinesas vão ao exterior buscando alavancar competências críticas. Neste sentido, a motivação para a realização de IDE não seria muito diferente do objetivo de atrair IDE para a China.

Estudos empíricos indicam que a China realiza mais IDE em países abundantes em recursos naturais, em economias maiores, mas de menores salários, em países que já são grandes importadores de produtos chineses, em países de maior risco político, em países vizinhos e naqueles onde existem grandes comunidades de chineses étnicos.

Apesar da grande discrepância entre as estatísticas oficiais de IDE da China e os bancos de dados de consultorias acerca de projetos desenvolvidos no exterior por firmas do país, resta claro que a China tem se tornado uma fonte de IDE crescentemente importante para os países do Leste e, principalmente, do Sudeste da Ásia. A China já é o principal investidor no Camboja, na Coreia do Norte, no Laos e em Mianmar, muito à frente do Japão e da Coreia do Sul, tradicionais fontes de IDE para os países da região. Também existem evidências de importância crescente da China como investidora na Indonésia, no Vietnã e nas Filipinas. Nos países mais desenvolvidos da região, contudo, o IDE chinês é pouco relevante, à exceção de Hong Kong. Os projetos são geralmente de valor modesto, sendo extremamente raras as inversões no setor industrial. Nos demais países, os projetos costumam ser de maior envergadura, e ocorrem principalmente em setores que exploram seus recursos naturais e na indústria de base. Recentemente tem havido alguma realocação de firmas chinesas para países de menor custo de mão de obra, mas este movimento ainda é incipiente quando comparado ao que ocorreu no Japão e na Coreia do Sul em décadas anteriores. Os investimentos *strategic asset seeking*, que têm se tornado importantes para as firmas chinesas nos últimos anos, quase nunca se dirigem aos países da região, por dois motivos principais: a pouca oferta destes ativos, quando comparado aos países ocidentais, e a baixa receptividade aos investimentos chineses em alguns dos países mais desenvolvidos da região. Em suma, pode-se afirmar que apesar do crescente envolvimento das firmas chinesas nos países vizinhos, tanto por meio de IDE quanto via contratos de construção e engenharia, a economia da China ainda parece distante da mudança estrutural necessária à sua transformação em ganso líder na região.

## REFERÊNCIAS

- AKAMATSU, K. Waga kuni yomo kogyohin no susei. **Shogyo Keizai Ronso**, v. 13, p. 129-212, 1935.
- \_\_\_\_\_. Waga kuni keizai hatten no sogo bensho. **Shogyo Keizai Ronso**, v. 15, p. 179-210, 1937.
- \_\_\_\_\_. A theory of unbalanced growth in the world economy. **Weltwirtschaftliches Archiv**, v. 86, p. 196-217, 1961.
- \_\_\_\_\_. Historical pattern of economic growth in developing countries. **The Developing Economies**, v. 1, p. 3-25, 1962.
- ALON, T. Institutional analysis and the determinants of Chinese FDI. **Multinational Business Review**, v. 18, n. 3, p. 1-24, 2010.
- AMIRAHMADI, H.; WU, W. Export processing zones in Asia. **Asian Survey**, v. 35, n. 9, 1995.
- ANTKIEWICZ, A.; WHALLEY, J. **Recent Chinese buyout activity and the implications for global architecture**. Cambridge: National Bureau of Economic Research (NBER), 2006. (Working Paper n. 12072).
- ASH, R.; KUEH, Y. Economic integration within greater China: trade and investment flows between China, Hong Kong and Taiwan. **The China Quarterly**, v. 136, p. 711-745, 1993.
- BALDWIN, R.; OKUBO, T. **Networked FDI: sales and sourcing patterns of Japanese foreign affiliates**. Cambridge: National Bureau of Economic Research, 2012. (Working Paper n. 18083).
- BERGER, A. **China and the global governance of foreign direct investment: the emerging liberal bilateral investment treaty approach**. Bonn: German Development Institute, 2008. (Discussion Paper n. 10/2008).
- \_\_\_\_\_. **Investment rules in Chinese preferential trade and investment agreements: is China following the global trend towards comprehensive agreements?** Bonn: German Development Institute, 2013. (Discussion Paper n. 7/2013).
- BLATTNER, T. **What drives foreign direct investment in Southeast Asia? A dynamic panel approach**. Paper presented at the conference Korea and the World Economy, V, Korea University, Seoul, 7-8 Jul. 2006.
- BRANSTETTER, L.; FOLEY, C. **Facts and fallacies about U.S. fDi in China**. Cambridge: National Bureau of Economic Research, 2007. (Working Paper n. 13.470).
- BRANSTETTER, L.; LARDY, N. **China's embrace of globalization**. Cambridge: National Bureau of Economic Research, 2006. (Working Paper n. 12.373).

BUCKLEY, P. *et al.* The determinants of Chinese outward foreign direct investment. **Journal of International Business Studies**, n. 38, p. 499-518, 2007.

BUCKLEY, P. *et al.* Explaining China's outward FDI: an institutional perspective. *In*: SAUVANT, K. (Ed.). **The rise of transnational corporations from emerging markets: threat or opportunity?** Cheltenham: Edward Elgar, 2008a.

BUCKLEY, P. *et al.* Historic and emergent trends in Chinese outward direct investment. **Management International Review**, v. 48, n. 6, p. 715-748, 2008b.

BUN-SOON, P. Northeast Asia's economic integration into China. **SERI Quarterly**, v. 4, n. 2, p. 13-21, 2011.

CCPIT – CHINA COUNCIL FOR THE PROMOTION OF INTERNATIONAL TRADE. **Survey on current conditions and intention of outbound investment by Chinese enterprises.** (s.l.). China Council for the Promotion of International Trade, 2010.

\_\_\_\_\_. **Survey on Chinese enterprises' outbound investment and operation.** (s.l.). China Council for the Promotion of International Trade, 2012.

CENTER FOR AMERICAN PROGRESS. **Global wage trends for apparel workers, 2002-2011.** Washington, DC: Center for American Progress, 2013.

CHANGWATCHAI, P. **The determinants of FDI inflows by industry to ASEAN (Indonesia, Malaysia, Philippines, Thailand, and Vietnam).** University of Utah, Department of Economics, 2010. (PhD Thesis).

CHEN, C. **Foreign direct investment in China: location determinants, investor differences and economic impacts.** Cheltenham: Edward Elgar, 2011.

CHEN, T. Will Taiwan be marginalized by China? **Asian Economic Papers**, v. 2, n. 2, p. 78-97, 2003.

CHEN, V.; KAO, M.; KUO, A. **Inward FDI in Taiwan and its policy context.** New York: Vale Columbia Center on Sustainable International Investment, 2012.

CHENG, L.; MA, Z. China's outward foreign direct investment. *In*: FEENSTRA, R.; WEI, S. (Eds.). **China's growing role in world trade.** Chicago: University of Chicago Press, 2010.

CHENG, S. From East to West: the evolution of China's FDI preferential policies. **Journal of the Washington Institute of China Studies**, v. 1, n. 1, p. 60-77, 2006.

CHENG, S.; STOUGH, R. **The pattern and magnitude of China's outward FDI in Asia.** 2007. (mimeo).

CHEUNG, Y.; QIAN, X. Empirics of China's outward direct investment. **Pacific Economic Review**, v. 14, n. 3, p. 312-341, 2009.

CHILD, J.; RODRIGUES, S. The internationalization of Chinese firms: a case for theoretical extension? **Management and Organization Review**, v. 1, n. 3, p. 381-410, 2005.

CHINA. Ministério do Comércio. **2010 statistical bulletin of China's outward foreign direct investment**. Beijing: MOFCOM, 2010.

CHOI, P.; NO, S.; PARK, M. 20 years of the Korea-China economic relationship: retrospecto and prospect. **KIEP World Economy Update**, v. 2, n. 2, 2012.

DAS, G.; HAN, H. Trade in middle products between South Korea and China: a survey on the extent of offshore production sharing. *In*: BARDHAN, A.; JAFFEE, D.; KROLL, C. (Eds.). **The Oxford handbook of offshoring and global employment**. New York: Oxford University Press, 2013.

DAVIES, K. **Outward FDI from China and its policy context**. New York: Vale Columbia Center on Sustainable International Investment, 2010.

\_\_\_\_\_. **Outward FDI from China and its policy context, 2012**. New York: Vale Columbia Center on Sustainable International Investment, 2012.

\_\_\_\_\_. **China investment policy: an update**. Paris: OECD, 2013. (Working Paper on International Investment n. 2013/01).

DAYAL-GULATI, A.; HUSAIN, A. Centripetal forces in China's economic takeoff. **IMF Staff Papers**, v. 49, n. 3, p. 364-394, 2002.

DENG, P. Investing for strategic resources and its rationale: the case of outward FDI from Chinese companies. **Business Horizons**, v. 50, p. 71-81, 2007.

\_\_\_\_\_. Why do Chinese firms tend to acquire strategic assets in international expansion? **Journal of World Business**, v. 44, n. 1, p. 74-84, 2009.

DUNNING, J. The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future. **International Journal of the Economics of Business**, v. 8, n. 2, p. 173-190, 2001.

ERDENER, C.; SHAPIRO, D. The internationalization of Chinese family enterprises and Dunning's eclectic MNE paradigm. **Management and Organization Review**, v. 1, n. 3, p. 411-436, 2005.

FHKI – FEDERATION OF HONG KONG INDUSTRIES. **Made in PRD: the changing face of HK manufacturers**. Hong Kong: Federation of Hong Kong Industries, 2003.

\_\_\_\_\_. **Hong Kong manufacturing SMEs: preparing for the future**. Hong Kong: Federation of Hong Kong Industries, 2010.

\_\_\_\_\_. **Survey report on current situation of and outlook for HK manufacturing companies in the PRD**. Hong Kong: Federation of Hong Kong Industries, 2013.

FMI – FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL. **Coordinated direct investment survey**. Disponível em: <<http://cdis.imf.org/>>.

FROST, S.; PANDITA, S.; HEWISON, K. The implications for labor of China's direct investment in Cambodia. **Asian Perspective**, v. 26, n. 4, p. 201-226, 2002.

FUNG, H.; YAU, J.; ZHANG, G. **Reported trade figure discrepancy, regulatory arbitrage, and round-tripping**: evidence from the China-Hong Kong trade data. 2010. (mimeo).

GAMMELTOFT, P.; TARMIDI, L. Chinese foreign direct investment in Indonesia: trends, drivers and impacts. **International Journal of Technological Learning, Innovation and Development**, v. 6, n. 1/2, 2013.

GAO, H. China's strategy for free trade agreements: political battle in the name of trade. *In*: BUCKLEY, R.; HU, R.; ARNER, D. (Eds.). **East Asian Economic Integration: law, trade and finance**. Cheltenham: Edward Elgar, 2011.

GREANEY, T.; LI, Y. Assessing foreign direct investment relationships between China, Japan, and the United States. **Journal of Asian economics**, v. 20, p. 611-625, 2009.

GUNTER, F. Capital flight from China: 1984-2001. **China Economic Review**, v. 15, n. 1, p. 63-85, 2004.

HE, W.; LYLES, M. China's outward foreign direct investment. **Business Horizons**, v. 51, p. 485-491, 2008.

HOANG, H. **Foreign direct investment in Southeast Asia**: determinants and spatial distribution. Clermont-Ferrand, France: University of Auvergne, Centre of Studies and Research on International Development, 2012. (Working Paper n. 2012/30).

HONG, D. *et al.* **Study on Korean and Taiwanese investment patterns in China**. Taipei: Taiwan Institute of Economic Research, 2007.

HONG, E.; SUN, L. Dynamics of internationalization and outward investment: Chinese corporations' strategies. **The China Quarterly**, v. 187, p. 610-634, 2006.

HOU, J. **China's FDI policy and Taiwanese direct investment (TDI) in China**. 2002. (mimeo).

HSIEH, W.; HONG, M. **The determinants of foreign direct investment in Southeast Asian transition economies**. Paper presented at the "International Symposium on Foreign Trade, fDi, and Industrial Development", National Chung Cheng University, Taiwan, 27 mar. 2004.

HUANG, Y.; WANG, B. Chinese outward direct investment: is there a China model? **China & the world economy**, v. 19, n. 4, p. 1-21, 2011.

\_\_\_\_\_. Investing overseas without moving factories abroad: the case of Chinese outward direct investment. **Asian development review**, v. 30, n. 1, p. 85-107, 2013.

JOHANSON, J.; VAHLNE, J. Internationalization process of firm: model of knowledge development and increasing foreign market commitments. **Journal of international business studies**, v. 8, n. 1, p. 23-32, 1977.

KANG, Y.; JIANG, F. fDi location choice of Chinese multinationals in East and Southeast Asia: traditional economic factors and institutional perspective. **Journal of world business**, v. 47, n. 1, p. 45-53, 2012.

KAR, V.; FREITAS, S. **Illicit financial flows from China and the role of trade misinvoicing**. Washington, DC: Global Financial Integrity, Center for International Policy, 2012.

KIM, J.; KIM, Y.; LEE, C. Trade, investment and economic interdependence between South Korea and China. **Asian Economic Journal**, v. 20, n. 4, p. 379-392, 2006.

KOJIMA, K. Capital accumulation and the course of industrialization, with special reference to Japan. **The Economic Journal**, v. 70, p. 757-768, 1960.

\_\_\_\_\_. The flying geese model of Asian economic development: origin, theoretical extensions, and regional policy implications. **Journal of Asian Economics**, v. 11, p. 375-401, 2000.

KOLSTAD, I.; WIIG, A. What determines Chinese outward FDI? **Journal of World Business**, v. 47, p. 26-34, 2012.

KOOPMAN, R.; WANG, Z.; WEI, S. **How much of Chinese exports is really made in China?** Assessing domestic value-added when processing trade is pervasive. Cambridge: National Bureau of Economic Research, 2008. (NBER Working Paper n. 14109).

KUBNY, J.; VOSS, H. **The impact of Chinese outward investment: evidence from Cambodia and Vietnam**. Bonn: German Development Institute, 2010. (Discussion paper 16/2010).

KVISGAARD, A. **The globalization of Chinese State owned enterprises and Chinese foreign direct investment in Thailand**. Lund (Sweden): Lund University, Centre for East and Southeast Asian Studies, 2005. (Master Thesis).

LEE, P.; CHAN, G.; CHAN, L. China engages Myanmar as a Chinese client state? *In*: YEOH, E. (Ed.). **Regional political economy of China ascendant: pivotal issues and critical perspectives**. Kuala Lumpur: University of Malaya, Institute of China Studies, 2009.



LEE, K.; KIM, M. **The rise of China and the Korean firms**: looking for new divisions of labor. Paper presented at the Conference Rising China and the East Asian Economy, Seoul, 19-20 mar. 2004.

LI, Q.; LIANG, G. **Political relations and Chinese outbound direct investment**: evidence from firm- and dyadic-level tests. Bloomington: Research Center for Chinese Politics and Business, Indiana University, 2012. (Working Paper n. 19).

LIN, L.; MILHAUPT, C. We are the (national) champions: understanding the mechanisms of state capitalism in China. **Stanford Law Review**, v. 65, p. 697-759, 2013.

LIU, W.; NUNNENKAMP, P. **Domestic repercussions of different types of FDI**: firm-level evidence for Taiwanese manufacturing. Kiel: Kiel Institute for the World Economy, 2009. (Working Paper n. 1.546).

LU, J.; LIU, X.; WANG, H. Motives for outward FDI of Chinese private firms: firm resources, industry dynamics, and government policies. **Management and organization review**, v. 7, n. 2, p. 223-248, 2011.

LUO, Y.; XUE, Q.; HAN, B. How emerging market governments promote outward FDI: experience from China. **Journal of World Business**, v. 45, p. 68-79, 2010.

MATHEWS, J. Dragon multinationals: new players in 21<sup>st</sup> century globalization. **Asia Pacific Journal of Management**, v. 23, p. 5-27, 2006.

NAKAGAWA, J.; LIANG, W. **A comparison of the FTA strategies of Japan and China and their implications for multilateralism**. Bloomington: Indiana University, Research Center for Chinese Politics and Business, 2011. (Working Paper n. 11).

NAUGHTON, B. China's emergence and prospects as a trading nation. **Brookings Papers on Economic Activity**, v. 2, p. 273-344, 1996.

OCDE – ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO. **OECD investment policy reviews**: China 2008. Paris: OECD, 2008.

PARK, B.; LEE, K. Comparative analysis of foreign direct investment in China: firms from South Korea, Hong Kong, and the United States in Shandong Province. **Journal of the Asia Pacific Economy**, v. 8, n. 1, p. 57-84, 2003.

PENG, M. The global strategy of emerging multinationals from China. **Global strategy journal**, v. 2, n. 2, p. 97-107, 2012.

PINELI ALVES, A. Como o capital chinês lida com o risco político? Os altos e baixos do investimento direto da China em Mianmar. **Boletim de economia e política internacional**, n. 15, 2013 (No prelo).



POTTER, B. China's equity joint venture law: a standing invitation to the west for foreign investment? **Journal of international business**, University of Pennsylvania v. 14, p. 1-36, 1993.

RAMASAMY, B.; YEUNG, M.; LAFORET, S. China's outward foreign direct investment: location choice and firm ownership. **Journal of world business**, v. 47, n. 1, p. 17-25, 2012.

RODRÍGUEZ, C.; BUSTILLO, R. A critical revision of the empirical literature on Chinese outward investment: a new proposal. **Panoeconomicus**, v. 5, special issue, p. 715-733, 2011.

ROSEN, D.; WANG, Z. **The implications of China-Taiwan economic liberalization**. Washington, DC: Peterson Institute for International Economics, 2011. (Policy Analyses in International Economics n. 93).

RUGMAN, A. Regional strategy and the demise of globalization. **Journal of international management**, v. 9, n. 4, p. 409-417, 2003.

SAUVANT, K.; CHEN, V. **The salient features and drivers of China's outward foreign direct investment**. Canberra: East Asian Bureau of Economic Research, Australian National University, 2012. (Working Paper n. 80).

SCISSORS, D. Chinese outward investment: more opportunity than danger. **Backgrounder**, n. 2579, 2011.

———. China's global investment rises: the U.S. should focus on competition. **Backgrounder**, n. 2757, 2013.

SHARIF, N.; TSENG, M. The role of Hong Kong in mainland China's modernization in manufacturing. **Asian Survey**, v. 51, n. 4, p. 633-658, 2011.

SMART, A.; HSU, J. The Chinese diaspora, foreign investment and economic development in China. **The Review of International Affairs**, v. 3, n. 4, 2004.

SUN, S. *et al.* A comparative ownership advantage framework for cross-border M&As: the rise of Chinese and Indian MNEs. **Journal of World Business**, v. 47, p. 4-16, 2012.

SUTHERLAND, D. **An investigation of OFDi strategies in China's private business: 'round tripping' or 'onward-journeying'?** Nottingham: China Policy Institute, University of Nottingham, 2010. (Discussion Paper n. 65).

SUTHERLAND, D. *et al.* **The role of Caribbean tax havens and offshore financial centres in Chinese outward foreign direct investment**. 2010. (mimeo).

SUTHERLAND, D.; MATTHEWS, B.; EL-GOHARI, A. **An exploration of how Chinese companies use tax havens and offshore financial centers: 'round-tripping' or 'capital-augmenting' OFDi?** Oxford: Department of International Development, University of Oxford, 2010. (TMD Working Paper n. 042).

SUVAKUNTA, P. China's go-out strategy: Chinese foreign direct investment in Thailand. **Thammasat Review**, v. 12, n. 1, p. 116-146, 2007.

TAIWAN. Ministério dos Assuntos Econômicos. **White paper on SMEs in Taiwan**, 2008. Taipei: Ministério dos Assuntos Econômicos de Taiwan, 2008.

TANG, R.; METWALLI, A. M&A in Greater China: an update. **Journal of Corporate Accounting & Finance**, v. 23, n. 2, p. 27-40, 2011.

TASINI, J. Corporations admit trade is about lower wages (duh). **Huffington Post**, 18 jun. 2008. Disponível em: <[http://www.huffingtonpost.com/jonathan-tasini/breaking-corporations-adm\\_b\\_107773.html](http://www.huffingtonpost.com/jonathan-tasini/breaking-corporations-adm_b_107773.html)>.

THORBECKE, W.; SALIKE, N. **Foreign direct investment in East Asia**. Tokyo: The Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI), 2013. (RIETI Policy Discussion Paper 13-P-003).

TIAN, Z.; HAFSI, T.; DENG, X. **Internationalization of the largest 500 Chinese firms**: an exploratory research. Montreal: HEC Montreal, 2007. (Cahier de Recherche n. 07-31-02).

UNCTAD – UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. **World investment report 1995**: transnational corporations and competitiveness. New York and Geneva: United Nations, 1995.

———. **TNCs and the removal of textiles and clothing quotas**. New York and Geneva: United Nations, 2005.

———. **World investment report 2012**: towards a new generation of investment policies. New York and Geneva: United Nations, 2012.

———. **World investment report**. Vários anos. Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org/>>.

VANDEVELDE, K. The economics of bilateral investment treaties. **Harvard International Law Journal**, v. 41, n. 2, p. 469-502, 2000.

VOSS, H.; BUCKLEY, P.; CROSS, A. **thirty years of Chinese outward direct investment**. Paper presented at the conference Three decades of economic reform (1978-2008), Cambridge University, Cambridge, 1-2 apr. 2008.

———. The impact of home country institutional effects on the internationalization strategy of Chinese firms. **Multinational Business Review**, v. 18, n. 3, p. 25-48, 2010.

WANG, M. The motivations behind China's government-initiated industrial investments overseas. **Pacific Affairs**, v. 75, n. 2, p. 187-206, 2002.

WEI, S. The open door policy and China's rapid growth: evidence from city-level data. In: ITO, T.; KRUEGER, A. (Eds.). **Growth theories in light of the East Asian experience**. Chicago: University of Chicago Press, 1995.

WEI, Z. The literature on Chinese outward FDI. **Multinational Business Review**, v. 18, n. 3, p. 73-112, 2010.

WENBIN, H.; WILKES, A. **Analysis of China's overseas investment policies**. Bogor, Indonesia: Center for International Forestry Research (CIFOR), 2011. (Working Paper n. 79).

WU, H.; CHEN, C. An assessment of outward foreign direct investment from China's transitional economy. **Europe-Asia Studies**, v. 53, n. 8, p. 1.235-1.254, 2001.

WU, W. Proximity and complementarity in Hong Kong-Shenzhen industrialization. **Asian Survey**, v. 37, n. 8, p. 771-793, 1997.

XIAO, G. **People's Republic of China's round-tripping FDI: scale, causes and implications**. Tokyo: Asian Development Bank Institute, 2004. (Discussion Paper n. 7).

XIAO, J. The ASEAN-China investment agreement: a regionalization of China's BITs. **Frontiers of Law in China**, v. 6, n. 2, p. 241-258, 2011.

XING, Y. Japanese FDI in China: trend, structure, and exchange rates. *In*: ZHANG, K. (Ed.). **China as the world factory**. New York: Routledge, 2006.

———. Foreign direct investment and China's bilateral intra-industry trade with Japan and the US. **Journal of Asian Economics**, n. 18, p. 685-700, 2007.

YAO, S.; SUTHERLAND, D.; CHEN, J. China's outward FDI and resource-seeking strategy: a case study on Chinalco and Rio Tinto. **Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics**, v. 17, n. 3, p. 313-326, 2010.

YEUNG, Y.; LEE, J.; KEE, G. China's special economic zones at 30. **Eurasian Geography and Economics**, v. 50, n. 2, p. 222-240, 2009.

YOUNG-ROK, C.; CHANG-KYU, L. Korea-China economic partnership: the third China rush. **Korea's Economy**, v. 27, p. 84-95, 2011.

YUAN, J.; EDEN, L. Export processing zones in Asia: a comparative study. **Asian Survey**, v. 32, n. 11, 1992.

ZHANG, J.; EBBERS, H. Why half of China's overseas acquisitions could not be completed. **Journal of Current Chinese Affairs**, v. 39, n. 2, p. 101-131, 2010.

ZHANG, J.; ZHOU, C.; EBBERS, H. Completion of Chinese overseas acquisitions: institutional perspectives and evidence. **International Business Review**, v. 20, n. 2, p. 226-238, 2011.

ZHANG, K. Why does so much FDI from Hong Kong and Taiwan go to mainland China? **China Economic Review**, n. 16, p. 293-307, 2005.

## APÊNDICE

## APÊNDICE A

TABELA A.1

**Estoque de investimento direto estrangeiro, por país de origem (2011)**

(Em US\$ milhões)

País de origem	País de destino									
	China	Cingapura	Coreia do Sul	Filipinas	Hong Kong	Indonésia	Japão	Macau	Malásia	Tailândia
Brunei	3.224	353	5	0	<sup>1</sup>	20	<sup>1</sup>	0	<sup>2</sup>	11
Camboja	269	59	1	0	<sup>1</sup>	0	<sup>1</sup>	0	<sup>2</sup>	-21
China	-	25.625	1.474	-87	386.087	5.112	559	2.025	355	1.220
Cingapura	76.386	-	4.115	2.966	23.200	49.664	16.000	51	20.912	22.807
Coreia do Norte	27	11	0	0	<sup>1</sup>	0	<sup>2</sup>	0	<sup>2</sup>	6
Coreia do Sul	47.785	5.698	-	623	2.386	1.432	2.220	0	2.638	1.392
Filipinas	2.410	2.469	23	-	<sup>1</sup>	16	71	-4	<sup>2</sup>	166
Hong Kong	856.758	19.640	3.312	1.829	-	997	4.575	3.883	3.606	7.129
Indonésia	894	10.666	7	49	<sup>1</sup>	-	62	<sup>1</sup>	<sup>2</sup>	80
Japão	121.999	47.147	34.148	8.722	23.914	12.938	-	38	14.790	45.845
Laos	45	5	0	<sup>1</sup>	<sup>1</sup>	0	<sup>2</sup>	0	<sup>2</sup>	-57
Macau	6.683	47	0	0	8.196	1	<sup>1</sup>	-	<sup>2</sup>	7
Malásia	5.615	31.227	1.520	344	<sup>1</sup>	10.259	550	-15	-	2.935
Mianmar	76	480	1	0	<sup>1</sup>	0	<sup>1</sup>	0	<sup>2</sup>	10
Mongólia	18	12	28	0	<sup>1</sup>	0	<sup>1</sup>	0	<sup>2</sup>	0
Tailândia	2.973	3.414	2	155	<sup>1</sup>	273	111	<sup>1</sup>	79	-
Taiwan	37.028	7.448	655	338	6.544	241	2.398	-293	581	1.374
Vietnã	29	289	4	6	<sup>1</sup>	0	0	<sup>1</sup>	<sup>2</sup>	-17
<b>Leste e Sudeste Asiático</b>	<b>1.162.219</b>	<b>154.590</b>	<b>45.297</b>	<b>14.946</b>	<b>450.327</b>	<b>80.955</b>	<b>26.547</b>	<b>5.685</b>	<b>42.961</b>	<b>82.887</b>
<b>Total</b>	<b>1.906.908</b>	<b>617.922</b>	<b>133.665</b>	<b>31.131</b>	<b>1.027.047</b>	<b>185.804</b>	<b>225.787</b>	<b>14.853</b>	<b>114.555</b>	<b>146.120</b>
<b>Leste e Sudeste Asiático/total (%)</b>	<b>61</b>	<b>25</b>	<b>34</b>	<b>48</b>	<b>44</b>	<b>44</b>	<b>12</b>	<b>38</b>	<b>38</b>	<b>57</b>

Fonte: Coordinated Direct Investment Survey, do FMI. Disponível em: <<http://cdis.imf.org>>. Acesso em: 30 jul. 2013.  
Elaboração do autor.

Notas: <sup>1</sup> Dados não disponibilizados pela fonte por razão de confidencialidade.

<sup>2</sup> Dados inexistentes na fonte.

TABELA A.2  
**Estoque de investimento direto no exterior, por país de destino (2011)**  
 (Em US\$ milhões)

País de destino	País de origem						
	Coreia do Sul	Filipinas	Hong Kong	Japão	Macau	Malásia	Tailândia
Brunei	5	0	<sup>1</sup>	<sup>1</sup>	0	<sup>2</sup>	0
Camboja	1.356	0	<sup>1</sup>	<sup>1</sup>	0	445	192
China	44.017	59	382.878	83.218	296	1.830	2.277
Cingapura	4.297	1.980	6.496	31.642	<sup>1</sup>	17.559	4.668
Coreia do Norte	0	0	<sup>1</sup>	<sup>2</sup>	0	<sup>2</sup>	0
Coreia do Sul	-	<sup>1</sup>	1.906	17.933	0	<sup>2</sup>	0
Filipinas	1.398	-	2.551	10.206	0	434	184
Hong Kong	11.136	173	-	17.094	558	1.904	2.465
Indonésia	3.882	5	<sup>1</sup>	15.786	<sup>1</sup>	13.917	1.152
Japão	4.383	2	2.335	-	0	<sup>2</sup>	-121
Laos	128	0	<sup>1</sup>	<sup>1</sup>	0	<sup>2</sup>	648
Macau	13	0	5.384	<sup>1</sup>	-	<sup>2</sup>	0
Malásia	3.237	<sup>1</sup>	4.348	11.190	0	-	1.377
Mongólia	164	0	<sup>1</sup>	<sup>1</sup>	0	<sup>2</sup>	<sup>1</sup>
Mianmar	1.003	0	<sup>1</sup>	<sup>1</sup>	0	<sup>2</sup>	1.051
Tailândia	1.699	<sup>1</sup>	6.210	35.110	0	3.598	-
Taiwan	621	<sup>1</sup>	<sup>1</sup>	11.756	0	840	34
Vietnã	6.083	4	<sup>1</sup>	6.358	0	2.593	1.095
<b>Leste e Sudeste Asiático</b>	<b>83.424</b>	<b>2.222</b>	<b>412.107</b>	<b>240.292</b>	<b>854</b>	<b>43.121</b>	<b>15.025</b>
<b>Total</b>	<b>171.533</b>	<b>4.152</b>	<b>953.013</b>	<b>962.790</b>	<b>672</b>	<b>106.217</b>	<b>36.253</b>
<b>Leste e Sudeste Asiático/ total (%)</b>	<b>49</b>	<b>54</b>	<b>43</b>	<b>25</b>	<b>127</b>	<b>41</b>	<b>41</b>

Fonte: Coordinated Direct Investment Survey, do FMI, disponível em: <<http://cdis.imf.org>>. Acesso em: 30/07/2013.  
 Elaboração do autor.

Notas: <sup>1</sup> Dados não disponibilizados pela fonte por razão de confidencialidade.

<sup>2</sup> Dados inexistentes na fonte.

Obs.: no caso dos investimentos originados em Macau, a fonte apresenta total inferior à soma dos países de destino.

TABELA A.3  
**Entrada de IDE Aprovada – Camboja (2004-2010)**  
 (Em US\$ milhões)

País de origem	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2004-2010
<b>Total</b>	<b>155</b>	<b>682</b>	<b>2.334</b>	<b>1.350</b>	<b>6.959</b>	<b>2.106</b>	<b>2.300</b>	<b>15.885</b>
Coreia do Sul	6	56	1.010	148	1.240	121	1.027	3.608
Estados Unidos	2	4	62	3	672	1	36	780
Tailândia	1	81	100	108	74	178	2	544
Vietnã			31	156	21	210	115	533
Malásia	33	26	28	241	3	7	167	505
Cingapura	5	25	12	2	52	272	37	405
Taiwan	14	10	48	40	21	27	92	252
Japão	2		2	113	8	5		130
<b>China</b>	<b>83</b>	<b>452</b>	<b>717</b>	<b>180</b>	<b>4.371</b>	<b>893</b>	<b>694</b>	<b>7.391</b>
<b>China/total (%)</b>	<b>53,7</b>	<b>66,2</b>	<b>30,7</b>	<b>13,4</b>	<b>62,8</b>	<b>42,4</b>	<b>30,2</b>	<b>46,5</b>

Fonte: Asean-Japan Centre. Disponível em: <<http://www.asean.or.jp/en/asean/know/statistics/8.html>>.

Elaboração do autor.

Obs: a fonte inclui investimentos com origem no Camboja, que foram retirados pelo autor na elaboração da tabela.

TABELA A.4  
**Estoque de IDE – Cingapura (2002-2011)**  
 (Em US\$ milhões)

País	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Total</b>	<b>229.319</b>	<b>246.185</b>	<b>276.819</b>	<b>323.821</b>	<b>370.495</b>	<b>466.567</b>	<b>510.316</b>	<b>574.758</b>	<b>629.766</b>	<b>672.019</b>
Estados Unidos	34.480	37.163	41.020	40.574	38.325	51.551	52.970	58.802	68.021	77.942
Holanda	24.556	26.902	31.561	32.142	48.631	51.419	61.001	61.395	60.407	66.316
Reino Unido	31.495	38.092	43.924	49.593	55.264	62.527	50.072	49.499	50.072	55.885
Japão	33.051	33.959	37.502	44.813	44.971	47.540	50.163	50.392	53.747	52.536
Ilhas Virgens Britânicas	12.241	13.309	13.598	17.599	19.049	29.567	38.396	39.319	49.930	52.496
Ilhas Cayman	10.204	6.987	7.971	8.563	13.162	23.645	29.417	36.488	42.946	47.483
Suíça	15.113	16.836	16.444	22.273	27.114	27.453	23.505	26.852	27.570	28.754
Índia	404	354	481	1.303	2.578	13.026	16.861	21.955	24.509	23.806
Hong Kong	4.731	3.906	3.197	4.702	6.318	6.887	11.927	18.146	18.587	23.475
Bahamas	8.532	9.782	10.935	10.420	13.476	14.233	14.909	18.472	20.577	21.946
Noruega	2.826	4.648	6.217	8.566	15.217	17.080	21.267	23.134	21.971	21.765
Bermuda	4.265	4.535	5.095	11.261	13.127	20.655	22.884	24.421	25.624	19.580
Malásia	5.220	4.445	5.033	8.159	8.412	11.378	12.585	15.865	14.341	18.621
<b>China</b>	<b>955</b>	<b>857</b>	<b>360</b>	<b>910</b>	<b>1.690</b>	<b>2.314</b>	<b>4.424</b>	<b>9.726</b>	<b>14.290</b>	<b>14.726</b>
<b>China/total (%)</b>	<b>0,42</b>	<b>0,35</b>	<b>0,13</b>	<b>0,28</b>	<b>0,46</b>	<b>0,50</b>	<b>0,87</b>	<b>1,69</b>	<b>2,27</b>	<b>2,19</b>

Fonte: Departamento de Estatísticas de Cingapura, posição em 3 de maio de 2013.

Elaboração do autor.

TABELA A.5  
**Entrada de IDE Aprovada – Filipinas (2005-2010)**  
 (Em US\$ milhões)

País de origem	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2005-2010
<b>Total</b>	<b>1.739</b>	<b>3.233</b>	<b>4.664</b>	<b>4.122</b>	<b>2.555</b>	<b>4.347</b>	<b>20.659</b>
Japão	500	391	836	364	1.484	1.293	4.868
Coreia do Sul	197	1.059	262	901	202	691	3.312
Estados Unidos	271	744	782	445	272	292	2.806
Holanda	348	140	312	1.023	43	815	2.681
Cingapura	16	125	959	148	73	161	1.482
Reino Unido	4	115	221	570	72	24	1.006
Taiwan	25	38	445	29	5	33	575
<b>China</b>	<b>4</b>	<b>350</b>	<b>40</b>	<b>52</b>	<b>50</b>	<b>125</b>	<b>620</b>
<b>China/total (%)</b>	<b>0,2</b>	<b>10,8</b>	<b>0,8</b>	<b>1,3</b>	<b>2,0</b>	<b>2,9</b>	<b>3,0</b>

Fonte: Asean- Japan Centre. Disponível em: <<http://www.asean.or.jp/en/asean/known/statistics/8.html>>.  
 Elaboração do autor.

TABELA A.6  
**Fluxo de IDE – Indonésia (2005-2012)**  
 (Em US\$ milhões)

País de origem	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2005-2012
Cingapura	2.113	511	914	7.841	1.370	5.565	5.123	4.856	28.293
Japão	921	1.008	597	1.265	685	713	1.516	2.457	9.162
Coreia do Sul	423	448	631	389	613	329	1.218	1.950	6.001
Holanda	912	55	219	208	1.195	608	1.354	967	5.518
Reino Unido	553	605	1.580	140	288	276	419	934	4.796
Ilhas Virgens Britânicas	598	137	107	318	293	1.616	517	856	4.442
Estados Unidos	56	66	59	159	100	931	1.488	1.238	4.097
Maurício	944	386	228	43	159	23	73	1.059	2.915
Malásia	98	407	217	376	123	472	618	530	2.841
Hong Kong	398	164	156	132	24	566	135	310	1.884
Austrália	39	9	184	37	80	214	90	744	1.397
Taiwan	45	61	86	193		47	243	647	1.350
Seychelles			281	64	322	8	80	136	891
Alemanha	17	16	18	199	112	158	158	76	753
Suíça	95	15	71	73	64	130	9	255	712
<b>China</b>	<b>45</b>	<b>23</b>	<b>15</b>	<b>135</b>	<b>48</b>	<b>174</b>	<b>128</b>	<b>141</b>	<b>707</b>

Fonte: CeicData.  
 Elaboração do autor.

TABELA A.7  
**Entrada de IDE Aprovada – Laos (2001-2010)**  
 (Em US\$ milhões)

País de origem	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2001-2010
<b>Total</b>	<b>54</b>	<b>492</b>	<b>426</b>	<b>509</b>	<b>968</b>	<b>2.338</b>	<b>965</b>	<b>956</b>	<b>3.443</b>	<b>1.660</b>	<b>11.813</b>
Vietnã	3	366	9	63	43	261	156	149	1.421	859	3.331
Tailândia	3	6	96	57	451	655	93	375	909	50	2.696
Coreia do Sul	10	13	14	14	10	164	82	60	75	74	516
França	13	13	18	3	370	12	13	1	12	16	470
<b>China</b>	<b>13</b>	<b>63</b>	<b>120</b>	<b>28</b>	<b>58</b>	<b>423</b>	<b>496</b>	<b>107</b>	<b>933</b>	<b>604</b>	<b>2.846</b>
<b>China/total (%)</b>	<b>24,8</b>	<b>12,7</b>	<b>28,1</b>	<b>5,5</b>	<b>6,0</b>	<b>18,1</b>	<b>51,4</b>	<b>11,2</b>	<b>27,1</b>	<b>36,4</b>	<b>24,1</b>

Fonte: CeicData.  
 Elaboração do autor.

TABELA A.8  
**Entrada de IDE Aprovada – Malásia (2004-2010)**  
 (Em US\$ milhões)

País de origem	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2004-2010
<b>Total</b>	<b>3.459</b>	<b>4.719</b>	<b>5.512</b>	<b>9.724</b>	<b>13.819</b>	<b>6.283</b>	<b>9.434</b>	<b>52.949</b>
Estados Unidos	279	1.360	675	879	2.599	665	3.811	10.268
Japão	266	969	1.202	1.898	1.677	1.998	1.308	9.318
Austrália	31	41	698	490	3.929	92	22	5.303
Alemanha	1.243	102	63	1.093	1.331	121	629	4.582
Cingapura	399	771	514	859	601	565	700	4.409
Holanda	26	442	895	492	538	136	303	2.832
Hong Kong	13	28	23	17	25	1.508	898	2.512
Taiwan	109	114	111	119	273	203	327	1.256
Índia	77	147	2	851	51	24	16	1.168
Coreia do Sul	85	178	119	326	59	129	65	961
<b>China</b>	<b>49</b>	<b>10</b>	<b>37</b>	<b>548</b>	<b>11</b>	<b>46</b>	<b>208</b>	<b>908</b>
<b>China/total (%)</b>	<b>1,4</b>	<b>0,2</b>	<b>0,7</b>	<b>5,6</b>	<b>0,1</b>	<b>0,7</b>	<b>2,2</b>	<b>1,7</b>

Fonte: Asean- Japan Centre. Disponível em: <<http://www.asean.or.jp/en/asean/known/statistics/8.html>>.  
 Elaboração do autor.



TABELA A.9  
**Entrada de IDE Aprovada – Mianmar (2005-2012)**  
 (Em US\$ milhões)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2005-2012
<b>Total</b>	<b>101</b>	<b>6.445</b>	<b>505</b>	<b>975</b>	<b>106</b>	<b>16.141</b>	<b>8.465</b>	<b>1.069</b>	<b>33.807</b>
Tailândia	4	6.030	16	0	30	2.945	0	0	9.026
Hong Kong	0	0	0	0	6	5.395	404	64	5.869
Coreia do Sul	0	0	49	0	0	2.482	216	38	2.785
<b>China</b>	<b>63</b>	<b>281</b>	<b>0</b>	<b>856</b>	<b>3</b>	<b>5.081</b>	<b>7.532</b>	<b>222</b>	<b>14.038</b>
<b>China/total (%)</b>	<b>62,7</b>	<b>4,4</b>	<b>0,0</b>	<b>87,8</b>	<b>2,3</b>	<b>31,5</b>	<b>89,0</b>	<b>20,8</b>	<b>41,5</b>

Fonte: CeicData.  
 Elaboração do autor.

TABELA A.10  
**Fluxo de IDE – Mongólia (1990-2010)**  
 (Em US\$ milhões)

País de origem	1990-2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	1990-2010
<b>Total</b>	<b>1.121</b>	<b>317</b>	<b>367</b>	<b>500</b>	<b>709</b>	<b>801</b>	<b>1.026</b>	<b>4.840</b>
Canadá	174	2	72	0	3	1	148	400
Holanda	5	0	0	0	4	51	233	294
Coreia do Sul	85	19	16	23	42	32	39	256
<b>China</b>	<b>442</b>	<b>228</b>	<b>172</b>	<b>340</b>	<b>498</b>	<b>613</b>	<b>176</b>	<b>2.468</b>
<b>China/total (%)</b>	<b>39,4</b>	<b>71,9</b>	<b>46,9</b>	<b>67,9</b>	<b>70,2</b>	<b>76,5</b>	<b>17,2</b>	<b>51,0</b>

Fonte: Foreign Investment and Foreign Trade Agency (Fifta), Mongólia. Disponível em: <<http://goo.gl/VgZhuf>>. Acesso em: 1ª ago. 2013.  
 Elaboração do autor.

TABELA A.11  
**Fluxo de IDE – Tailândia (2005-2012)**  
 (Em US\$ milhões)

País de origem	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2005-2012
<b>Total</b>	<b>8.048</b>	<b>9.460</b>	<b>11.331</b>	<b>8.547</b>	<b>4.853</b>	<b>9.112</b>	<b>7.778</b>	<b>7.235</b>	<b>66.364</b>
Japão	3.047	2.344	3.415	3.195	1.362	3.355	4.431	3.687	24.834
Cingapura	1.415	2.849	2.584	778	715	908	218	-1.177	8.290
Estados Unidos	750	91	1.348	166	-491	1.039	450	726	4.079
Ilhas Cayman	-151	155	610	1.119	250	269	481	343	3.076
Holanda	-95	934	384	424	565	470	-516	413	2.578
Reino Unido	154	455	728	119	8	-123	189	601	2.131
Hong Kong	7	203	49	1.017	-48	-130	448	523	2.067
Suíça	100	268	167	455	76	158	470	326	2.019
<b>China</b>	<b>12</b>	<b>28</b>	<b>88</b>	<b>16</b>	<b>25</b>	<b>707</b>	<b>324</b>	<b>332</b>	<b>1.532</b>
<b>China/total (%)</b>	<b>0,14</b>	<b>0,30</b>	<b>0,78</b>	<b>0,18</b>	<b>0,51</b>	<b>7,76</b>	<b>4,17</b>	<b>4,59</b>	<b>2,31</b>

Fonte: CeicData.  
 Elaboração do autor.

TABELA A.12  
**Fluxo de IDE – Vietnã (2001-2012)**  
 (Em US\$ milhões)

País de origem	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2001-2012
<b>Total</b>	<b>2.192</b>	<b>1.333</b>	<b>1.488</b>	<b>2.019</b>	<b>3.982</b>	<b>6.862</b>	<b>18.131</b>	<b>57.908</b>	<b>14.254</b>	<b>16.505</b>	<b>11.002</b>	<b>7.287</b>	<b>142.962</b>
Japão	161	90	79	222	364	938	965	7.288	138	2.040	1.849	4.007	18.141
Malásia	25	70	31	83	124	16	1.091	14.938	151	413	360	116	17.418
Coreia do Sul	104	248	249	336	663	2.419	4.463	1.803	1.598	2.039	873	757	15.552
Cingapura	271	37	46	124	155	262	2.614	4.466	469	4.350	2.005	488	15.287
Taiwan	198	247	294	424	322	216	1.736	8.644	1.356	1.181	372	192	15.180
Ilhas Virgens Britânicas	58	63	193	177	80	320	4.268	3.941	1.074	726	402	96	11.398
Estados Unidos	112	139	45	66	101	639	358	1.486	5.948	1.833	102	68	10.897
Hong Kong	59	143	103	118	385	1.142	239	370	742	154	2.948	549	6.952
Tailândia	35	40	42	7	30	41	285	3.993	77	132	160	73	4.916
Canadá	0	10	6	154	42	27	145	4.238	32	37	39	21	4.751
Brunei	0	2	6	7	18	46	63	4.401	18	5	60	10	4.636
Holanda	574	1	39	48	33	101	155	13	46	2.364	199	83	3.654
Samoa	0	1	3	37	741	79	211	148	1.701	0	271	38	3.228
<b>China</b>	<b>60</b>	<b>60</b>	<b>138</b>	<b>74</b>	<b>66</b>	<b>312</b>	<b>460</b>	<b>334</b>	<b>146</b>	<b>173</b>	<b>600</b>	<b>302</b>	<b>2.725</b>
<b>China/total (%)</b>	<b>2,7</b>	<b>4,5</b>	<b>9,3</b>	<b>3,7</b>	<b>1,7</b>	<b>4,5</b>	<b>2,5</b>	<b>0,6</b>	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>	<b>5,5</b>	<b>4,1</b>	<b>1,9</b>

Fonte: CeicData.  
 Elaboração do autor.

## APÊNDICE B

## TABELA B. 1

Investimento direto e contratos de construção e engenharia das maiores empresas chinesas nos países do Leste e do Sudeste da Ásia (2003-mar. 2013)  
(Em US\$ milhões – entre parênteses)

Empresa	Setor	Ranking Fortune Global 500 (2013)	Controle estatal?	Investimento direto		Contratos de construção e engenharia
				Greenfield	Aquisições e joint ventures	
Sinopec - China Petrochemical Corporation	Petróleo e Gás	4	Sim	Indonésia (850) <sup>1</sup>	Indonésia (680)*	-
China National Petroleum Corporation (CNPC)	Petróleo e gás	5	Sim	Cingapura (8), Indonésia (1.300), Mianmar (153), Tailândia (370), Vietnã (452)	Cingapura (2.180) <sup>1</sup>	Mianmar (1.240) <sup>1</sup>
State Grid	Energia elétrica	7	Sim	Malásia (771)	-	-
Industrial & Commercial Bank of China (ICBC)	Banco	29	Sim	Camboja (42), Cingapura (42), Coreia do Sul (39), Hong Kong (306), Japão (42), Laos (42), Macau (42), Malásia (2), Mianmar (42), Tailândia (42), Taiwan (42), Vietnã (42)	Taiilândia (530) <sup>1</sup> , Taiwan (680) <sup>1</sup>	-
China Construction Bank	Banco	50	Sim	Coreia do Sul (42), Hong Kong (83), Japão (42), Macau (42), Vietnã (42)	-	-
Agricultural Bank of China (ABC)	Banco	64	Sim	Coreia do Sul (83), Japão (42), Vietnã (39)	-	-
Bank of China	Banco	70	Sim	Camboja (80), Coreia do Sul (125), Hong Kong (42), Indonésia (42), Japão (83), Malásia (3), Mongólia (39), Tailândia (42), Taiwan (101)	Cingapura (970) <sup>1</sup>	-
China State Construction Engineering	Construção e engenharia	80	Sim	-	Indonésia (110) <sup>1</sup>	-
China National Offshore Oil Corp (CNOOC)	Petróleo e gás	93	Sim	Indonésia (716)	Indonésia (130) <sup>1</sup>	-
Shanghai Motor (SAIC Motor)	Automóveis	103	Sim	Hong Kong (42)	Taiilândia (150) <sup>1</sup>	-
China Life Insurance	Seguros	111	Sim	Hong Kong (39)	-	-
Sinochem Group	Petróleo e química	119	Sim	-	Cingapura (200) <sup>1</sup>	Indonésia (700) <sup>1</sup>
China Southern Power Grid	Energia elétrica	134	Sim	Camboja (300), Laos (284), Vietnã (1.750)	-	Laos (340) <sup>1</sup> , Vietnã (1.660) <sup>1</sup>
China FAW Group	Automóveis	141	Sim	Vietnã (2)	-	-
China North Industries (Norinco)	Equipamentos pesados e de defesa	161	Sim	Mianmar (1.480) <sup>1</sup>	-	Laos (1.500) <sup>1</sup> , Mianmar (700) <sup>1</sup>
CITIC Group	Diversificado	172	Sim	Cingapura (42), Hong Kong (42), Taiwan (42)	Indonésia (100) <sup>1</sup>	Mianmar (130) <sup>1</sup>
Sherhua Group	Canvã	178	Sim	Indonésia (330) <sup>1</sup>	Mongólia (1.010) <sup>1</sup>	-
Ping An Insurance	Seguros	181	Não	Vietnã (38)	-	-
China Telecommunications	Telecomunicações	182	Sim	Cingapura (60), Coreia do Sul (8), Hong Kong (427), Tailândia (8), Vietnã (8)	-	-
China Minmetals Corp	Mineração e metalurgia	192	Sim	Laos (60)	-	-
China Post Group	Correios	196	Sim	Hong Kong (153)	-	-
China South Industries	Automóveis	209	Sim	Japão (100), Malásia (20), Vietnã (15)	-	-
China Communications Construction	Construção e engenharia	213	Sim	Hong Kong (42)	-	Indonésia (250) <sup>1</sup> , Mianmar (100) <sup>1</sup> , Vietnã (360) <sup>1</sup>
Baosteel Group	Metalurgia	222	Sim	Filipinas (1.000), Vietnã (232)	-	-

(Continua)

(Continuação)

Empresa	Setor	Ranking Fortune Global 500 (2013)	Controle estatal?	Investimento direto		Contratos de construção e engenharia
				Greenfield	Aquisições e joint ventures	
China Huaneng Group	Energia elétrica e carvão	232	Sim	Camboja (281), Cingapura (1.431)	-	-
Bank of Communications	Banco	243	Não <sup>2</sup>	Coreia do Sul (42), Taiwan (80), Vietnã (83)	-	-
Aluminum Corp. of China (Chinalco)	Alumínio	273	Sim	Malásia (1), Vietnã (1.350)	Malásia (1.150) <sup>1</sup>	Vietnã (460) <sup>1</sup>
China National Aviation Fuel Group	Petróleo	277	Sim	Coreia do Sul (130) <sup>1</sup> , Malásia (118)	-	-
China Metallurgical Group	Metalurgia	302	Sim	Filipinas (1.133), Vietnã (232)	-	Malásia (1.480) <sup>1</sup> , Vietnã (350) <sup>1</sup>
Huawei Investment & Holding	Elétrica	315	Não	Indonésia (7), Japão (27), Malásia (4)	-	-
Jiangsu Shagang Group	Metalurgia	318	Não	Cingapura (11)	-	-
China National Building Materials Group	Materiais de construção	319	Sim	Indonésia (350)	Indonésia (350) <sup>1</sup>	-
Shougang Group	Metalurgia	322	Sim	Malásia (576), Mongólia (160)	Malásia (240) <sup>1</sup>	-
Sinomach	Equipamentos pesados	326	Sim	-	-	Camboja (2.840) <sup>1</sup> , Indonésia (1100) <sup>1</sup> , Laos (1.350) <sup>1</sup> , Malásia (1.020) <sup>1</sup> , Filipinas (580) <sup>1</sup>
Wuhan Iron & Steel	Metalurgia	328	Sim	Indonésia (1.125), Laos (202)	-	-
Lenovo Group Ltd	Computadores e eletrônicos	329	Não <sup>2</sup>	-	Japão (180) <sup>1</sup>	-
Greenland Holding Group	Desenvolvimento imobiliário	359	Sim	Coreia do Sul (900) <sup>1</sup>	-	-
China Datang	Energia elétrica	376	Sim	Camboja (284)	-	Camboja (330) <sup>1</sup>
China Huadian	Energia elétrica	-	Sim	Camboja (156), Cingapura (156), Indonésia (2.396), Malásia (156)	Indonésia (1.600) <sup>1</sup>	Camboja (560) <sup>1</sup> , Indonésia (880) <sup>1</sup> , Vietnã (2.780) <sup>1</sup>

Fonte: FDI Intelligence, Heritage Foundation e Fortune Global 500 (2013).

Elaboração do autor.

Notas: <sup>1</sup> A fonte dos montantes é Heritage Foundation.<sup>2</sup> Essas empresas possuem participação estatal em seu capital, porém não majoritária.

Obs.: 1. A tabela apresenta apenas as empresas listadas entre as quatrocentas primeiras do *ranking* Global 500 da revista *Fortune* com investimentos ou contratos de construção e engenharia nos países vizinhos da China. Por conta disso, foram excluídas as seguintes empresas chinesas (posição no *ranking* entre parênteses): China Mobile (71), China Railway Construction Corporation (100), China Railway Group (102), Dongfeng Motor (146), Aviation Industry Corporation of China (212), People's Insurance Co. of China (256), China United Network Communications (258), HeBei Iron & Steel (269), China Railway Materials (292), China Guodian (299), Jizhong Energy Group (311), Beijing Automotive Group (336), Teweoo Group (343), Power China (354), ChemChina (355), COFCO (357), Zhejiang Materials Industry Group (364), Shandong Energy Group (373), Amer International Group (387), Shandong Weiqiao Pioneering Group (388), Shanxi Coal Transportation & Sales Group (390), China Electronics Corporation (395).

2. O banco de dados da Heritage Foundation, que abarca o período compreendido entre janeiro de 2005 e março de 2013, computa apenas os projetos de valor superior a US\$ 100 milhões.

3. O banco de dados da FDI Intelligence abarca o período compreendido entre janeiro de 2003 e março de 2013.

TABELA B.2  
Principais projetos de investimento *greenfield* anunciados por companhias chinesas em países do Leste e do Sudeste da Ásia – por país (2003-mar. 2013)

País	Ano	Empresa	Grupo empresarial	Sector	Investimento (US\$ milhões)
Brunei	2011	Zhejiang Hengyi Group	Zhejiang Hengyi Group	Refino de petróleo	4.300
	2011	Guangxi Non-ferrous Metals Group	Guangxi Non-ferrous Metals Group	Manufatura de produtos de aço	500
	2009	China Southern Power Grid	China Southern Power Grid	Hidroeletricidade	300
Cambaja	2008	Datang International Power Generation	China Datang Corporation (CDT)	Hidroeletricidade	284 <sup>1</sup>
	2012	Hydrolancang International Energy (HIC)	China Huaneng	Hidroeletricidade	281 <sup>1</sup>
	2011	Cambodia International Investment Development	Erdos Hongjun	Produção de alumínio e alumina	202 <sup>1</sup>
	2009	China Huaneng	China Huaneng	Eletricidade a partir de biomassa	1.431
Cingapura	2007	China Petroleum and Chemical (Sinopec)	China Petroleum and Chemical (Sinopec)	Produtos petroquímicos	923 <sup>1</sup>
	2006	Singapore Tin Industries	Yunnan Tin	Produtos de metais não-ferrosos	202 <sup>1</sup>
	2009	Xiyang Group	Xiyang Group	Mineração de ferro	228 <sup>1</sup>
Coreia do Norte	2007	Wanxiang Resources	Wanxiang	Mineração de cobre, níquel, chumbo e zinco	228 <sup>1</sup>
	2006	China Nonferrous Metals International Mining (CNMIM)	China Nonferrous Metals Mining (CNMCC)	Mineração de cobre, níquel, chumbo e zinco	228 <sup>1</sup>
	2007	Tangshan Iron & Steel	Tangshan Iron & Steel	Produção de ferro e aço	202 <sup>1</sup>
	2007	Cosco	Cosco	Transporte aquaviário	3.000
	2008	China Metallurgical Group Corporation (MCC)	China Metallurgical Group Corporation (MCC)	Produtos de Metais não-ferrosos	1.000
	2006	Baoshan Iron & Steel (Baosteel)	Shanghai Baosteel Group	Mineração de ferro	1.000
	2006	Jinchuan	Jinchuan	Mineração de cobre, níquel, chumbo e zinco	1.000
	2008	Jiangxi Rare Earth & Rare Metals Tungsten Group	Jiangxi Rare Earth & Rare Metals Tungsten Group	Mineração de cobre, níquel, chumbo e zinco	441 <sup>1</sup>
	2008	Sunshine 100 Group	Sunshine 100 Group	Construção residencial	372 <sup>1</sup>
Filipinas	2008	Fujian Longjin Group	Fujian Longjin Group	Produtos de cimento e concreto	300
	2005	Hebei Jingniu Group	Hebei Jingniu Group	Produtos de vidro	300
	2011	Chery Automobile	Chery Automobile	Automóveis	264 <sup>1</sup>
	2010	Anhui Jianghuai Automobile (JAC)	Anhui Jianghuai Automobile (JAC)	Caminhões e veículos utilitários	264 <sup>1</sup>
	2010	Great Wall Motors (GWM)	Great Wall Motors (GWM)	Caminhões e veículos utilitários	264 <sup>1</sup>
	2009	Chongqing Lifan Industry	Chongqing Lifan Industry	Automóveis	264 <sup>1</sup>
	2007	Zhejiang Geely Holding Group (Geely Holding Group)	Zhejiang Geely Holding Group (Geely Holding Group)	Automóveis	264 <sup>1</sup>

(Continua)

(Continuação)					Setor	Investimento (US\$ milhões)
País	Ano	Empresa	Grupo empresarial			
	2005	Huadian Power International	China Huadian Corporation		Eleticidade a partir de hidrocarbonetos	2.240
	2010	Jinchuan	Jinchuan		Mineração	2.000
	2005	PetroChina	China National Petroleum (CNPC)		Gás natural liquefeito	1.300
	2011	Mazhongdu Industrial	Mazhongdu Industrial		Manufatura de produtos de borracha	1.140
	2011	China Gezhouba (CGGC)	China Gezhouba (CGGC)		Hidroeletricidade	1.000
	2012	Bosai Minerals	Bosai Minerals		Produção de alumínio e alumina	1.000
	2011	Kusuma Raya Utama	Zhongding International Engineering		Mineração de carvão	570 <sup>1</sup>
	2009	Zhongding International Engineering	Zhongding International Engineering		Mineração de carvão	570 <sup>1</sup>
	2011	Wuhan Iron and Steel Co Ltd (Wisco)	Wuhan Iron and Steel Co Ltd (Wisco)		Manufatura de produtos de aço	562 <sup>1</sup>
Indonésia	2011	Wuhan Iron and Steel Co Ltd (Wisco)	Wuhan Iron and Steel Co Ltd (Wisco)		Manufatura de produtos de aço	562 <sup>1</sup>
	2006	Singapore Tin Industries (STI)	Yunnan Tin		Produtos de metais não ferrosos	562 <sup>1</sup>
	2007	Tsingshan Holding	Tsingshan Holding		Produção de ferro e aço	562 <sup>1</sup>
	2008	China Steel Resources Holding	China Steel Resources Holding		Manufatura de produtos de aço	562 <sup>1</sup>
	2007	Nanjing Iron and Steel	Nanjing Iron and Steel		Produção de ferro e aço	500
	2011	China National Building Material Group Corporation (CNBM)	China National Building Material Group Corporation (CNBM)		Produtos de cimento e concreto	350
	2009	China Shenhua Energy Company	China Shenhua Energy Company		Extração de hidrocarbonetos	331
	2007	China National Offshore Oil Corporation (CNOOC)	China National Offshore Oil Corporation (CNOOC)		Gás natural liquefeito	302 <sup>1</sup>
	2005	China Petroleum and Chemical (Sinopec)	China Petroleum and Chemical (Sinopec)		Refino de petróleo	302 <sup>1</sup>
	2009	China Nonferrous Metal Industry's Foreign Engineering and Construction (NFC)	China Nonferrous Metal Industry's Foreign Engineering and Construction (NFC)		Produção de alumínio e alumina	500
Laos	2007	China Southern Power Grid	China Southern Power Grid		Hidroeletricidade	284 <sup>1</sup>
	2010	Kuming Iron and Steel (KISCO) (KISG)	Wuhan Iron and Steel Co Ltd (Wisco)		Produção de ferro e aço	202 <sup>1</sup>
	2009	Sun Paper (Shan Dong Sun Paper Industry)	Sun Paper (Shan Dong Sun Paper Industry)		Papel e celulose	106 <sup>1</sup>
	2011	Shougang	Shougang		Produção de ferro e aço	576
	2010	EQ Solar Technology	Zhejiang Glass		Componentes eletrônicos	500
Malásia	2009	State Grid Corporation	State Grid Corporation		Produção de alumínio e alumina	487 <sup>1</sup>
	2007	East Hope	East Hope		Produção de alumínio e alumina	487 <sup>1</sup>
	2009	State Grid Corporation	State Grid Corporation		Hidroeletricidade	284 <sup>1</sup>

(Continua)







## AS RELAÇÕES DE INVESTIMENTO DIRETO ENTRE A ÁFRICA DO SUL E SEU ENTORNO

Elton Jony Jesus Ribeiro<sup>1</sup>

### 1 INTRODUÇÃO

Em artigo publicado na edição de novembro/dezembro de 1993 da revista *Foreign affairs*, Nelson Mandela, líder histórico da luta anti*apartheid* na África do Sul e então candidato a presidente na eleição que se daria em abril de 1994, sentenciou: “a África do Sul não pode escapar do seu destino africano” (tradução livre).<sup>2</sup>

O significado dessas palavras de Mandela veio a marcar uma importante reviravolta na política econômica externa da África do Sul. A nova elite política sul-africana via o futuro de seu país intrinsecamente ligado ao do continente africano e entendia que a África do Sul estava em dívida com os países vizinhos devido à forma como o regime segregacionista havia atuado em seu entorno e pelo apoio político e logístico dado pelos governos dos Estados da Linha de Frente (ELF) e pela Organização pela Unidade Africana (OUA)<sup>3</sup> aos principais grupos insurgentes sul-africanos, o Congresso Nacional Africano (African National Congress – ANC) e o Congresso Pan-Africanista (Pan Africanist Congress – PAC). Dessa forma, a África do Sul, desde 1994, vem dedicando especial atenção às suas relações econômicas e políticas com os países do continente africano, especialmente com os da África Austral.

Desde a independência até o fim do regime de *apartheid*, a África do Sul passou por um contínuo processo de isolamento econômico e político por parte da comunidade internacional. No início da década de 1990, o país era praticamente um pária na comunidade internacional de nações, sofrendo pressões de todos os lados devido à política opressora do governo de minoria branca sobre a maioria negra. Este isolamento se dava também no âmbito regional. A África do Sul,

---

1. Técnico de Planejamento e Pesquisa da Diretoria de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais (Dinte) do Ipea.

2. No original “*South Africa cannot escape its African destiny*”.

3. “Os Estados da Linha de Frente foi um grupo formado pelos presidentes Seretse Khama, de Botsuana, Kenneth Kaunda, da Zâmbia, e Julius Nyerere, da República Unida da Tanzânia e contou, depois, com a adesão de Samora Machel e Agostinho Neto, presidentes de Moçambique e Angola” (SARDC, 2005). Segundo Murapa (2002): “Foram os Estados da Linha de Frente e o Comitê de Libertação da OUA que assumiram a responsabilidade de mobilizar apoio internacional para movimentos de libertação como Frelimo (Moçambique), Zapu e Zanu (Zimbábue), MPLA (Angola), Swapo (Namíbia) e ANC e PAC, na África do Sul.”

com exceção da sua participação na União Aduaneira da África Austral (Southern African Customs Union – Sacu), não participava de nenhum dos grandes arranjos econômicos e políticos regionais: estava fora da OUA e da Conferência de Coordenação para o Desenvolvimento da África Austral (Southern Africa Development Co-ordination Conference – SADCC), que foi criada para diminuir a dependência de seus participantes em relação ao país que, de longe, é a maior e mais moderna economia da África Austral (Penna Filho, 2001).

Nesse contexto, é importante notar que a dimensão econômica da África do Sul relativamente aos países de seu entorno fica evidente quando se considera que o país representou, segundo dados do Fundo Monetário Internacional (FMI), 27% do produto interno bruto (PIB) da África Subsaariana<sup>4</sup> e 59% do PIB da Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral (Southern African Development Community – SADC) em 2012 (IMF, 2013).<sup>5</sup> Esta condição fez, ao longo da segunda metade do século XX, com que variações no PIB sul-africano tivessem significativos impactos sobre o crescimento do PIB da África Subsaariana (Arora e Vamvakidis, 2005),<sup>6</sup> o que demonstra a grande relevância da participação da África do Sul nos fóruns econômicos e políticos regionais.

Dessa forma, o processo de democratização da África do Sul provocou mudanças substanciais nas relações políticas entre os países da África Austral. A forte desconfiança dos países da região para com a África do Sul segregacionista foi consideravelmente atenuada com a ascensão de um governo de maioria negra no país. Como consequência, organizações regionais sofreram mudanças para receber a África do Sul como novo membro. Assim, as duas principais organizações da África Austral, SADCC e Sacu, foram reformuladas. Aquela passou a chamar-se Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral, em 1992, com a adesão formal da África do Sul ocorrendo em 1994, enquanto a Sacu sofreu uma significativa revisão em 2002, que tentou reduzir as disparidades na divisão das rendas advindas da união aduaneira, que favorecia os países menores na distribuição dos recursos, mas acentuava a dependência desses países em relação à África do Sul nas decisões do grupo.

O objetivo deste capítulo é analisar as relações de investimento estrangeiro direto (IED) da África do Sul com os países de seu entorno, mais exatamente,

---

4. Em abril de 2014, o governo nigeriano divulgou uma revisão de dados que alterou profundamente a percepção do quadro econômico na África Subsaariana. Pelos novos dados, o PIB nigeriano, em dólar corrente, foi de US\$ 510 bilhões, 89% superior ao valor divulgado anteriormente. Esses novos dados fazem da Nigéria o país com o maior PIB da África, superando a África do Sul, cujo PIB em 2013 está estimado em US\$ 384 bilhões (The Economist, 2014; IMF, 2014).

5. Em 1994, ano em que a African National Congress (ANC) assume a Presidência da África do Sul, o produto interno bruto (PIB) sul-africano representava mais de 50% do PIB da África Subsaariana.

6. Por meio de análise econométrica de dados do período 1960-1999, os autores encontraram que o crescimento de 1% do PIB da África do Sul teria um impacto de 0,5% a 0,75% sobre o PIB do restante da África (Arora e Vamvakidis, 2005). Sem fazer tal correlação, pode-se afirmar, com base nos dados do Fundo Monetário Internacional (FMI), que a economia da África do Sul respondeu por 32% do crescimento econômico da África Subsaariana entre 2000 e 2010.

com os outros países da SADC: Angola, Botsuana, Maurício, Seicheles, Lesoto, Madagascar, Malauí, Moçambique, Namíbia, República Democrática do Congo, Suazilândia, Tanzânia, Zâmbia e Zimbábue.

Procurou-se, ao longo do texto, analisar em que nível a África do Sul exerce influência sobre a economia da região e o lugar ocupado pelos sul-africanos nos fluxos de IED dos países da SADC, de modo a verificar em que grau ela pode ser considerada um centro de atração e realização de investimentos diretos nessa região. Analisou-se também o grau de integração econômica entre os países da África Austral e os projetos de integração regional expostos nos arranjos econômicos entres os países da região.

Por fim, merecerá atenção a política conduzida pelo governo sul-africano desde a democratização do país no sentido de transformar a África do Sul no centro da integração africana e na porta de entrada para o continente. Será também analisado, neste trabalho, como os países da África Austral foram contemplados pelas políticas de abertura econômica da África do Sul.

Nesse sentido, serão utilizados, entre outras fontes de informação, dados econômicos do FMI, de fluxos e estoques de IED da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD), bem como dados de IED *greenfield* (investimentos em novos projetos e na expansão de projetos consolidados) da base de dados do *fDi Intelligence*, da *Financial Times*, que permitem uma maior desagregação das informações sobre investimentos entre países. Além disso, é utilizada de literatura que permite melhor compreender o papel da África do Sul no contexto regional pós-*apartheid*.

Para alcançar os objetivos deste capítulo, ele foi dividido em cinco seções, descontada esta introdução. Na seção 2, traçou-se um panorama geral dos investimentos diretos feitos e recebidos pela África do Sul. Na seção 3, analisou-se a influência regional da África do Sul, os arranjos econômicos regionais entre os países da África Austral e as relações de investimento estrangeiro direto entre eles. Na seção 4, deu-se atenção às estratégias seguidas pelas empresas e pela política do governo sul-africano em relação aos investimentos diretos realizados na África Austral e às iniciativas sul-africanas para integração regional; por fim, na seção 5, são apresentadas as considerações finais do trabalho.

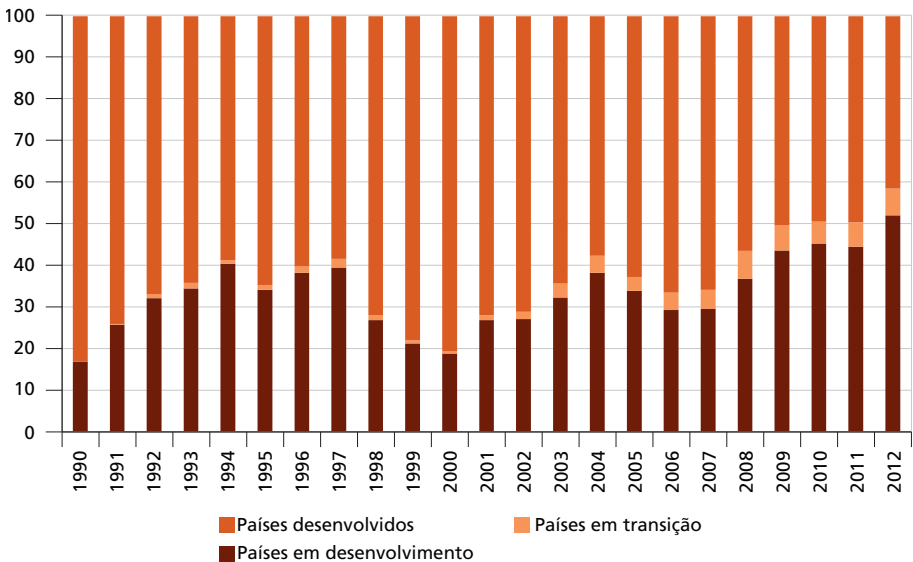
## 2 A ÁFRICA DO SUL E O INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO: ASPECTOS GERAIS

Os anos 2000 foram de significativas mudanças nos fluxos globais de capital, devido à crescente participação dos países em desenvolvimento e em transição nesses fluxos. Como pode ser visto nos gráficos 1 e 2, esta mudança já se fazia presente na década de 1990, mas foi arrefecida pela crise financeira que afetou,

de forma significativa, importantes países em desenvolvimento na segunda metade da referida década e só voltou a crescer no começo dos anos 2000, como resultado do crescimento econômico dos países asiáticos e das crises de 2008 e da Zona do Euro que, desta feita, têm afetado com maior intensidade as nações desenvolvidas. Ao atingir os países ricos, as referidas crises vêm fazendo com que seja reduzida a intenção e/ou a capacidade de as empresas realizarem investimentos nos Estados Unidos e na Europa, voltando-se para os grandes mercados em expansão da América Latina, da África e do Leste e Sudeste da Ásia, que têm oferecido boas oportunidades de investimentos.

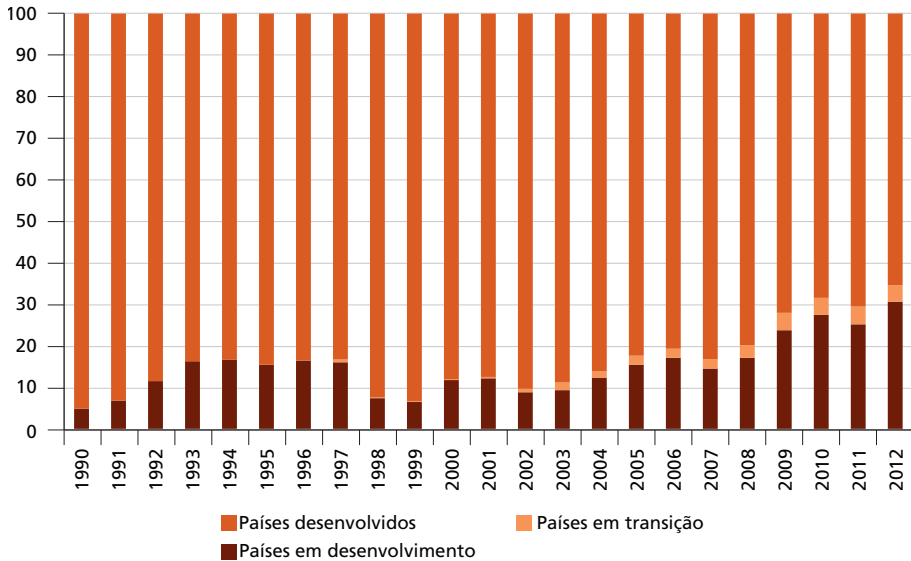
Ao mesmo tempo, grandes empresas de países em desenvolvimento, especialmente daqueles com carência crônica de recursos naturais, ou que possuem grandes empresas neste setor, lançaram-se na busca de novas fontes de recursos para suprir o mercado interno ou para atender aos mercados de outros países emergentes. De forma complementar, empresas de outros setores, que não os de recursos naturais, após obterem escala interna em seus países e/ou por meio de plataformas de exportação, ganharam musculatura suficiente para se tornarem grandes investidores internacionais.

GRÁFICO 1  
Fluxo de entrada de IED no mundo (1990-2012)  
(Em %)



Fonte: UNCTADStat. Acesso em: 5 set. 2013.  
Elaboração do autor.

GRÁFICO 2  
Fluxo de saída de IED no mundo (1990-2012)  
(Em %)



Fonte: UNCTADStat. Acesso em: 5 set. 2013.  
Elaboração do autor.

Nesse ambiente, a África, continente rico em recursos naturais, com vastas reservas minerais a serem ainda exploradas, mas com quase todos os seus países carentes de tecnologia e infraestrutura física e legal para a eficiente exploração desses recursos, tem sido vista como um lugar bastante atrativo para os investidores estrangeiros. De fato, entre 2000 e 2012, o estoque de investimento estrangeiro direto realizado na África Subsaariana cresceu quase quatro vezes, passando de cerca de US\$ 111 bilhões para quase US\$ 430 bilhões, em valores correntes. Nesse período, o estoque de IED recebido pela África Subsaariana em relação ao estoque mundial cresceu em cerca de 30%. Porém, a despeito de tal crescimento, a África Subsaariana continuou tendo uma participação pequena no estoque mundial de IED, apenas 1,9%, em 2012, frente a uma participação de 1,5%, em 2000.

Em comparação aos países em desenvolvimento e em transição, o estoque de IED recebido pelos países subsaarianos representou, em 2012, 5% do total recebido. O desempenho dos investimentos feitos por investidores de países africanos em outros países foi ainda menor, 2,3%, no mesmo ano, e vem caindo ao longo das duas últimas décadas, em decorrência, principalmente, da crescente participação dos países do Leste Asiático nos fluxos globais de IED.<sup>7</sup>

7. A participação do estoque de investimento estrangeiro direto (IED) dos países da África Subsaariana no estoque total de IED dos países em desenvolvimento e em transição era de 12,67%, em 1990, e de 4,39%, em 2000.

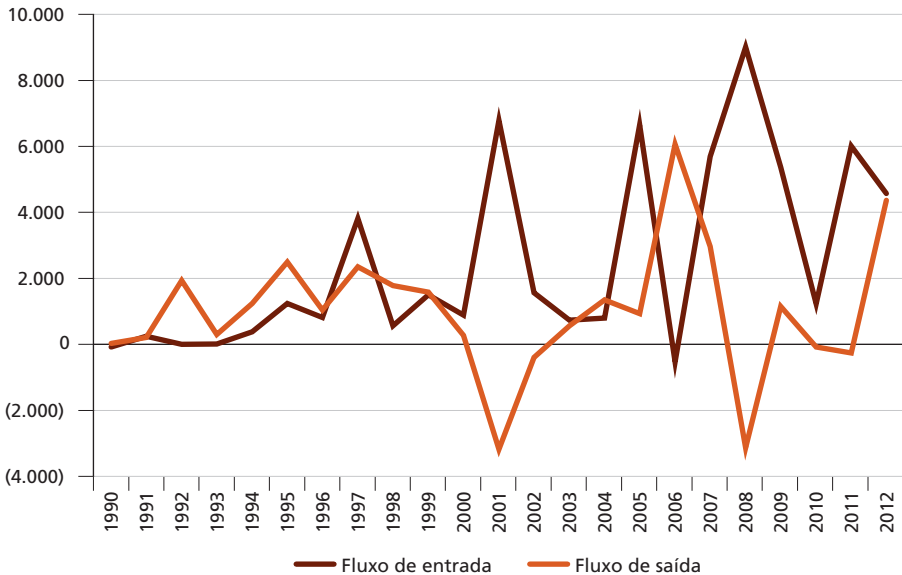
Os principais destinatários de IED entre os países da África Subsaariana têm sido Angola,<sup>8</sup> África do Sul e Nigéria, cujos estoques de IED, juntos, responderam por cerca de 50% do estoque de investimentos recebidos pelos países da região, em 2012. Estes países também foram responsáveis por 87% do estoque de investimentos realizados no exterior pelos países da região ao sul do deserto do Saara.

Em 2012, o estoque sul-africano de IED correspondeu a 32% dos estoques de investimentos realizados nos países da África Subsaariana, enquanto os estoques de IED da África do Sul direcionados para o exterior representaram 72% dos investimentos realizados no exterior pelos países subsaarianos.

Os gráficos 3 e 4 apresentam o desempenho dos fluxos e estoques de investimentos diretos realizados e recebidos pela África do Sul entre 2000 e 2012.

GRÁFICO 3

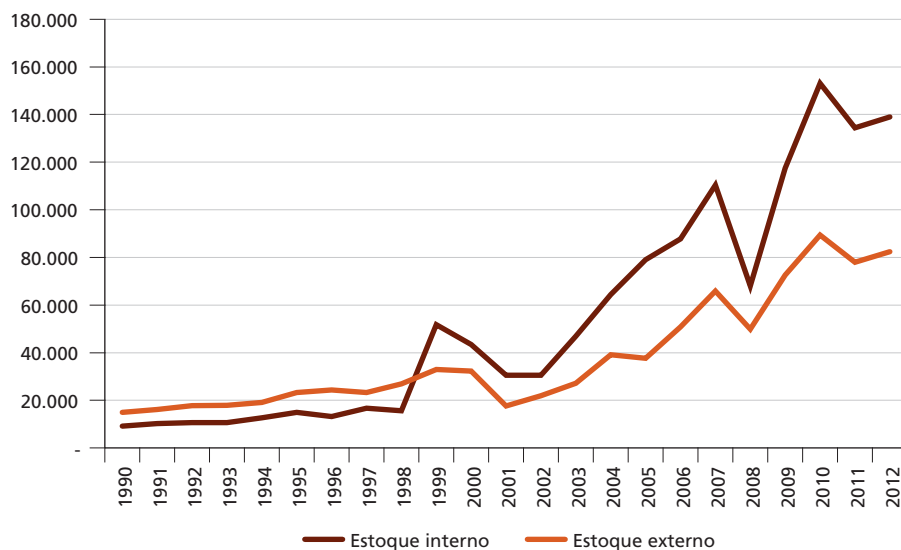
### Fluxos de entrada e de saída de IED da África do Sul (1990-2012) (Em milhões de US\$)



Fonte: UNCTADStat. Acesso em: 5 set. 2013.  
Elaboração do autor.

8. É importante destacar o acentuado processo de desinvestimento estrangeiro pelo qual tem passado Angola desde 2010. Em 2009, o estoque de IED em Angola foi de US\$ 15 bilhões, caindo, sucessivamente, para US\$ 11,9 bilhões (2010), US\$ 8,8 bilhões (2011) e, por fim, US\$ 1,9 bilhão (2012), segundo dados da Conferência das Nações Unidas para Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), disponíveis em: <<http://unctadstat.unctad.org/>>.

GRÁFICO 4  
Estoques interno e externo de IED da África do Sul (1990-2012)  
(Em milhões de US\$)



Fonte: UNCTADStat. Acesso em: 5 set. 2013.  
Elaboração do autor.

Os dois gráficos apresentam importantes oscilações que necessitam ser explicadas. Os estoques de IED recebidos e realizados pela África do Sul tiveram oscilações quase-paralelas, com crescimento praticamente constante entre os anos 2001 e 2008 – verifica-se apenas uma pequena redução no estoque de saída de IED entre 2004 e 2005 –, com o estoque de entrada crescendo a um ritmo superior ao de saída. A partir de 2008, a crise financeira internacional teve forte impacto sobre a entrada e a saída de IED do país, especialmente devido aos laços históricos dos investimentos da África do Sul com os países desenvolvidos da Europa, cuja participação nos fluxos sul-africanos de IED sofreu forte retração, como será visto no decorrer deste trabalho.

A volatilidade existente nos fluxos durante o período analisado reflete, por sua vez, as mudanças que ocorreram devido à abertura econômica do país iniciada nos anos 1990. Há nas variações destes fluxos dois pontos a serem destacados: *i*) em quatro anos, o IED realizado é negativo (2001, 2002, 2008 e 2011); e *ii*) nos períodos em que os ingressos alcançam os maiores picos (2001, 2005, 2009 e 2011), os investimentos realizados pelas empresas sul-africanas têm fortes quedas, ocorrendo o oposto quando o IED da África do Sul alcança seu nível mais alto, em 2006.

Essas oscilações estão relacionadas ao processo de transferência de empresas da África do Sul para o exterior entre 1997 e 2001 – quando as empresas Billiton, Anglo American, South African Breweries (SAB), Old Mutual e Dimension Data conseguiram autorização do governo para transferir suas matrizes para o exterior – e às fusões e aquisições de grande vulto ocorridas nos anos 2000.<sup>9</sup>

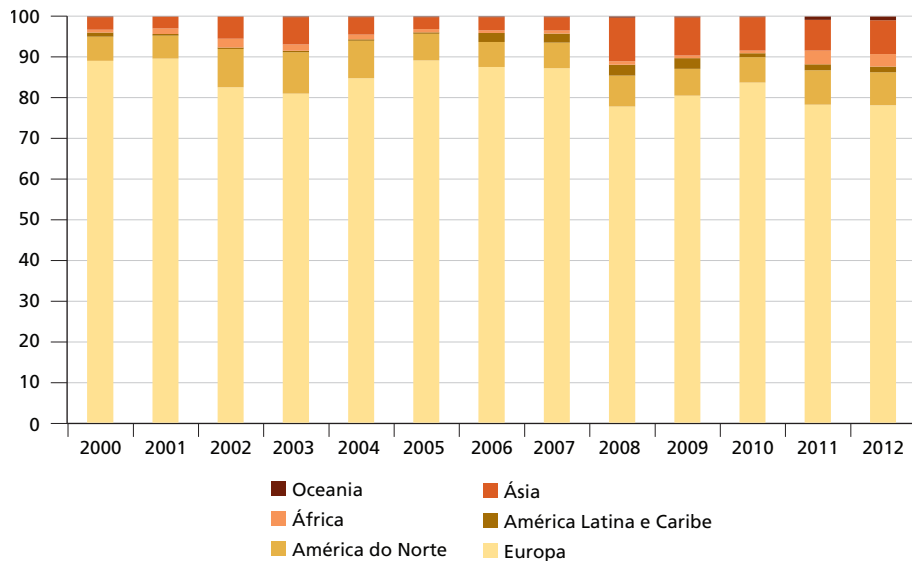
Quanto à origem geográfica dos investimentos diretos recebidos pela África do Sul, não se pode falar em grandes mudanças, como se pode ver no gráfico 5. Merece destaque, apenas, o crescimento da proporção dos investimentos asiáticos, em 2008, decorrente, principalmente, da compra de parte do Standard Bank Group pelo Industrial and Commercial Bank of China, que fez crescer em US\$ 5,6 bilhões os estoques chineses de IED na África do Sul. Ainda que os estoques europeus de investimentos no país sejam preponderantes e não tenham sofrido mudanças significativas entre 2000 e 2012, com oscilações entre o intervalo de 78% e 89%, o mesmo não se pode dizer dos investimentos feitos pela África do Sul no exterior.

De fato, o gráfico 6 mostra que os anos 2000 foram de significativas mudanças nas opções geográficas dos investimentos diretos realizados pelas empresas sul-africanas no exterior. Historicamente, a Europa vinha dominando cerca de 90% do estoque de investimentos da África do Sul. Entretanto, esta proporção caiu para apenas 42% em 2009, e, em 2012, se encontrava em 45%. Esta mudança nos estoques externos de investimentos sul-africanos se deveu, principalmente, ao crescimento dos investimentos feitos na África e na Ásia em meados dos anos 2000, quando, partindo de participações de 7% e 1% nesses estoques, respectivamente, atingiram participações de 21% cada um, em 2012.

9. Destaca-se aqui alguns eventos responsáveis pelas grandes oscilações nos fluxos de entrada e saída de IED no país nos anos 2000: *i*) em 2001, a Anglo American junto com outros investidores estrangeiros adquiriram parcela significativa da maior produtora de diamantes do mundo, a sul-africana De Beers. Essa transação representou não apenas uma forte entrada de IED na África do Sul, US\$ 3,2 bilhões (fDi.NET, 2001; Cowell e Swarns, 2001), como também a transferência de investimentos externos da De Beers para os seus novos controladores, resultando em um significativo desinvestimento sul-africano no exterior (UNCTAD, 2002, p. 55); *ii*) em 2005, houve uma forte entrada de IED devida à compra do Amalgamated Banks of South Africa Limite (Absa) pelo inglês Barclays Bank, por US\$ 5,5 bilhões (NYT, 2005); *iii*) em 2006, a compra feita pela sul-africana Gold Fields de uma subsidiária da mineradora canadense Barrick Gold por US\$ 1,5 bilhão acarretou um fluxo de entrada negativo (UNCTAD, 2007; AP, 2006). Por seu turno, ocorreu um pico de IED realizado no exterior, como resultado, principalmente, da aquisição da empresa de telecomunicações do Oriente Médio Investcom LLC pela sul-africana Mobile Telephone Network (MTN) por US\$ 5,5 bilhões (Bailey, 2006); *iv*) em 2008, com a compra de 20% das ações do Standard Bank, um dos quatro maiores bancos sul-africanos, por US\$ 5,6 bilhões, pelo Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) (Chen e Bosh, 2007), a entrada de investimentos teve um novo salto, alcançando a cifra de US\$ 9 bilhões, ao mesmo tempo em que o desinvestimento realizado pelas empresas Reichmont e Remgro – da família sul-africana Rubert – na British American Tobacco levou os fluxos de saída sul-africanos a apresentarem valores negativos (UNCTAD, 2009, p. 46; Simonian, 2008); e *v*) no final de 2010, com reflexos em 2011, a empresa japonesa Nippon Telegraph & Telephone comprou, por mais de US\$ 3 bilhões, a quase totalidade da empresa Dimension Data, que, apesar de ter sua sede em Londres, possuía uma grande porcentagem de capital sul-africano e significativos investimentos espalhados pelo mundo (ver a subseção 4.1), causando forte entrada de capital estrangeiro na África do sul e desinvestimento de IED sul-africano no exterior (UNCTAD, 2011a; AfDB, 2011; Dimension Data, 2012).

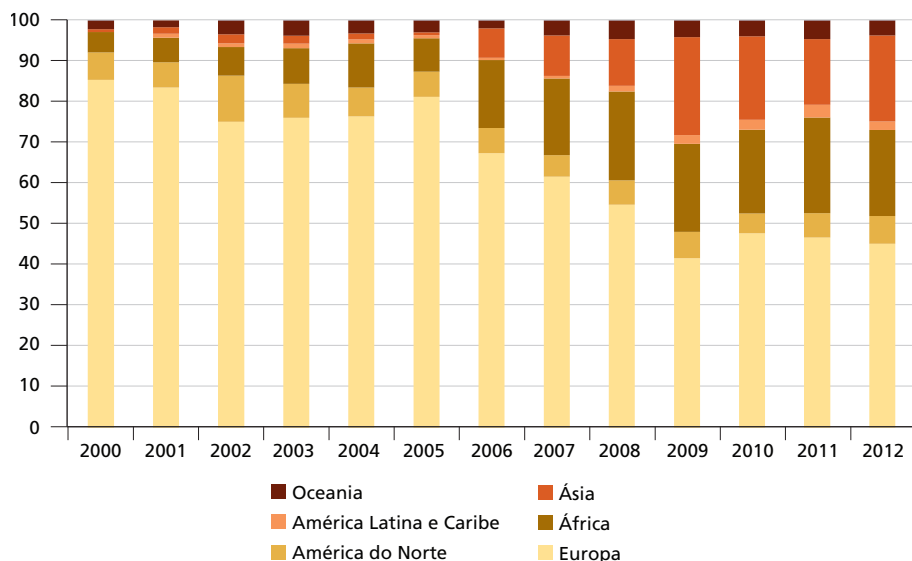


**GRÁFICO 5**  
**Estoque de IED recebido pela África do Sul, por região de origem (2000-2012)**  
 (Em %)



Fonte: South African Reserve Bank (SARB), vários anos.  
 Elaboração do autor.

**GRÁFICO 6**  
**Estoque de IED da África do Sul, por região de destino (2000-2012)**  
 (Em %)



Fonte: SARB, vários anos.  
 Elaboração do autor.

Seguindo a proposta inicial deste trabalho, passa-se a tratar, na seção 3, do crescimento dos investimentos diretos entre a África do Sul e os demais países da SADC.

### 3 AS RELAÇÕES DE INVESTIMENTO DIRETO ENTRE A ÁFRICA DO SUL E SEU ENTORNO

#### 3.1 A dimensão sul-africana frente aos países da SADC e os arranjos regionais entre os países da África Austral

Antes de aprofundar a discussão sobre a atuação regional da África do Sul, é necessário que se apresente um quadro amplo da realidade econômica em que esta atuação está inserida. Em particular, quer-se demonstrar a dimensão econômica da África do Sul frente aos seus parceiros regionais e o impacto que esta dimensão tem sobre as relações econômicas regionais. Depois, será analisado como a África do Sul e os outros países da SADC se relacionam entre si dentro dos arranjos econômicos regionais. Os agrupamentos regionais na África possuem diversas sobreposições, com a grande maioria dos países participando de ao menos dois arranjos regionais, muitos dos quais com objetivos concorrentes (UNCTAD, 2009). A seção se limitará a tratar daqueles arranjos econômicos regionais nos quais a África do Sul está inserida, quais sejam: Commom Monetary Area (CMA), Sacu e SADC.

A África do Sul possui a maior economia do continente africano, com um PIB em paridade de poder de compra (PPC) de US\$ 576 bilhões, em 2012, o que fazia dela a 22ª maior economia do mundo naquele ano (World Bank, 2013). Além disso, a África do Sul possui uma economia moderna se comparada a outras economias da África, o que é demonstrado, entre outros aspectos: *i*) por sua estrutura diversificada na produção interna, com participação relevante dos setores industrial e financeiro; *ii*) por seu volume de investimentos estrangeiros diretos para outros países da região; *iii*) pela participação de suas empresas multinacionais entre as maiores do mundo em desenvolvimento (UNCTAD, 2013);<sup>10</sup> e *iv*) por constituir-se em importante porta de entrada para investidores que desejam penetrar nos países da África Subsaariana, em sua maioria com abundante oferta de recursos minerais (Draper e Scholvin, 2012).

A tabela 1 apresenta alguns dados econômicos dos países da SADC, de modo a se ter a dimensão das economias dos países frente aos seus parceiros do bloco e à SADC como um todo.

---

10. A África do Sul é um dos países com maior número de empresas classificadas no *ranking* das cem maiores empresas multinacionais de países em desenvolvimento e em transição da UNCTAD. Este *ranking* baseia-se no montante de ativos aplicados no exterior na forma de IED. As empresas sul-africanas classificadas e suas posições no *ranking* são as seguintes: MTN Group Ltd (30ª), Steinhoff International Holdings Ltd (39ª), Sasol Ltd (49ª), Naspers Ltd (53ª), Gold Fields Ltd (64ª), Medi-Clinic Corp Ltd (72ª), Netcare Ltd (76ª) e Sappi Ltd (88ª) (UNCTAD, 2013).

TABELA 1  
Dados econômicos dos países da SADC (2012)

Países	PIB (bilhões de US\$)	PIB (%)	População (milhões de habitantes)	População (%)	PIB <i>per capita</i> (US\$ unidades)	Crescimento médio anual do PIB (2000-2012) (%)	IDH <sup>1</sup>	IDH Posição no ranking
África do Sul	384,32	59,1	51,07	17,7	7.525,39	3,51	0,629	121
Angola	115,21	17,7	20,21	7,0	5.699,68	9,84	0,508	148
Botsuana	14,43	2,2	2,06	0,7	7.020,12	4,28	0,634	119
Maurício	11,47	1,8	1,30	0,4	8.850,17	4,15	0,737	80
Lesoto	2,46	0,4	1,90	0,7	1.294,28	4,30	0,461	158
Madagascar	10,12	1,6	22,41	7,8	451,48	2,78	0,483	151
Malauí	4,17	0,6	16,63	5,8	250,95	4,13	0,418	170
Moçambique	14,24	2,2	22,46	7,8	634,25	7,44	0,327	185
Namíbia	13,07	2,0	2,16	0,7	6.063,85	4,67	0,608	128
R. D. Congo	17,25	2,6	74,75	25,9	230,73	4,36	0,304	186
Seicheles	1,03	0,2	0,09	0,03	11.240,42	2,65	0,806	46
Suazilândia	3,75	0,6	1,08	0,4	3.474,54	1,82	0,536	141
Tanzânia	28,25	4,3	44,93	15,6	628,71	6,77	0,476	152
Zâmbia	20,59	3,2	14,08	4,9	1.462,90	5,68	0,448	163
Zimbábue	9,80	1,5	12,97	4,5	755,55	-2,12	0,397	172
<b>Total</b>	<b>650,15</b>	<b>100</b>	<b>288,09</b>	<b>100</b>	<b>2.256,80</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

Fonte: IMF (2013) e Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD, 2012).

Elaboração do autor.

Nota: <sup>1</sup> Índice de desenvolvimento humano (IDH).

Em 2012, a África do Sul foi responsável por 59,1% do PIB da região da SADC, seguida de longe por Angola (17,7%) e Tanzânia (4,3%). Os demais países da comunidade não responderam, somados, por mais que 19% da riqueza anual produzida em 2012 no bloco. Esta diferença não se relaciona com o tamanho da população dos países. Assim, o maior país da SADC em termos populacionais é a República Democrática do Congo, com 74,5 milhões de habitantes, isto é, 25,9% da população do bloco, que é de 288,09 milhões de habitantes, ao mesmo tempo em que, em termos percentuais, sua participação no PIB regional é de apenas 2,6%. A África do Sul, por sua vez, possuía um PIB *per capita* de US\$ 7,5 mil, inferior apenas aos das pequenas ilhas de Seicheles e Maurício, que eram de US\$ 11,2 mil e US\$ 8,8 mil, respectivamente. O PIB *per capita* da SADC era de US\$ 2,25 mil em 2012.

A dimensão da África do Sul frente a esses países faz com que esta exerça uma significativa influência econômica sobre a região. Os sul-africanos estão entre as maiores fontes de investimento para os países da SADC (tabela 4) e o fluxo comercial intrarregional é fortemente centralizado na África do Sul (tabela 2).

TABELA 2  
**O comércio intra-SADC em proporção ao comércio com o resto do mundo e a importância da África do Sul no comércio regional (2012)**  
 (Em %)

	Comércio intra-SADC em proporção ao comércio com o resto do mundo			Comércio com a África do Sul em proporção ao comércio intra-SADC		
	Exportação	Importação	Corrente de comércio	Exportação	Importação	Corrente de comércio
África do Sul	14	5	9	–	–	–
Angola <sup>1</sup>	4	8	5	99,5	69	88
Botsuana	18	70	48	72	90	87
Maurício	19	8	11	52	78	66
Lesoto <sup>2</sup>	50	95	81	98	99,9	99,6
Madagascar	5	10	8	61	58	59
Malawi <sup>3</sup>	26	39	34	32	65	56
Moçambique	24	34	30	80	93	89
Namíbia	40	75	60	44	93	79
R. D. Congo <sup>1</sup>	0,20	34	17	77	83	83
Seicheles <sup>4</sup>	1	11	8	23	57	56
Suazilândia <sup>5</sup>	85	85	85	94	96	95
Tanzânia	27	9	15	66	84	74
Zâmbia <sup>3</sup>	23	58	39	40	62	54
Zimbábue	81	54	63	85	78	81
Média	29	42	36	66	79	76

Fonte: UN Comtrade. Acesso em: 19 mar. 2014.

Elaboração do autor.

Notas: <sup>1</sup> Não há dados disponíveis relatados por esses países. Os dados da tabela foram obtidos pelas informações prestadas por seus parceiros comerciais.

<sup>2</sup> Dados de 2009.

<sup>3</sup> Dados de 2011.

<sup>4</sup> Dados de 2008.

<sup>5</sup> Dados de 2007.

A tabela 2 apresenta os últimos dados disponíveis de comércio, da base de dados UN Comtrade, para os países da SADC até 2012. Vê-se que as relações comerciais entre os países da SADC são intensas quando comparadas às relações com os países de fora do bloco. Apenas para Angola, África do Sul, Madagascar e Seicheles, o fluxo de comércio com os parceiros da região é inferior a 10% de sua corrente de comércio total. Os países cuja dependência do comércio regional é maior são Suazilândia (85%), Lesoto (81%), Zimbábue (63%), Namíbia (60%) e Botsuana (48%).

Outra informação relevante que se pode retirar da tabela 2 é que o nível de dependência em relação ao comércio regional é maior para as importações que para

as exportações na maioria dos países. Apenas África do Sul, Maurício, Tanzânia e Zimbábue possuem uma proporção maior de exportações que de importações direcionadas para os parceiros regionais.

A média das proporções do comércio intrarregional sobre o comércio total dos países da região é de 29% para as exportações, 42% para as importações e 36% para a corrente de comércio. Estes dados demonstram a importância do comércio intrarregional em relação com os fluxos comerciais com o restante do mundo.

Com relação ao comércio dos países da SADC com a África do Sul, as exportações sul-africanas representam 40% das importações intrarregionais dos demais países, enquanto suas importações representam 34% das exportações dos demais parceiros regionais para o bloco, o que faz com que os países da SADC sejam deficitários em sua relação comercial com a África do Sul. A média das proporções da corrente de comércio dos países da SADC com a África do Sul em relação aos fluxos comerciais intrarregionais foi de 76%, com maior média para as importações (79%) em relação às exportações (66%).

Os países mais dependentes do mercado sul-africano são aqueles que, à exceção de Zimbábue, são membros da Southern African Customs Union (Sacu), o mercado comum da África Austral, junto com a África do Sul. Além disso, África do Sul, Lesoto, Namíbia e Suazilândia formam uma união monetária, a CMA, onde a moeda sul-africana, rand (R), tem livre curso.

A CMA é a formalização de um dado da realidade que se firmou ao longo do processo de colonização da África Austral, que tinha a economia regional centrada no espaço geográfico que viria se tornar a União Sul-Africana e, depois, a África do Sul. Esta realidade era marcada pela dependência das economias dos demais países, ou colônias, em relação à economia sul-africana. Em 1921, quando foi criado o South African Reserve Bank, a moeda sul-africana ganhou curso legal em todos os países que hoje formam a Sacu, ou seja, os países da CMA mais Botsuana.<sup>11</sup> Cada país da CMA possui sua própria moeda, convertida em paridade ao rand. Estas moedas, entretanto, possuem curso forçado apenas nos países emissores (Zyl, 2003; Metzger, 2008).<sup>12</sup> A forte presença sul-africana na CMA tem conduzido o bloco para um significativo processo de convergência macroeconômica, em que taxas de crescimento econômico, inflação e juros dos países membros tendem às taxas verificadas na África do Sul.

---

11. Botsuana participou da união monetária até 1976, quando optou por ser independente em sua política monetária (Zyl, 2003).

12. Em 1986, a Suazilândia abriu mão da paridade para sua moeda local flutuar livremente, e rejeitou o curso forçado do rand em seu território. Entretanto, apesar desta mudança, o *rand* continua *de facto* a ser aceito como moeda na Suazilândia (Zyl, 2003).

Sobreposta à CMA há a Southern African Customs Union. Os países que fazem parte da Sacu são aqueles que são membros da CMA mais Botsuana. A Sacu, dessa forma, tem suas raízes no mesmo processo de integração *de facto* e posterior formalização por que passou a CMA. A Sacu é a mais antiga união alfandegária existente e sua política de tarifa externa comum é decidida em conjunto entre os países membros e é aplicada pela África do Sul, que faz a posterior distribuição das receitas tributárias sobre as importações do bloco e intrabloco (Grynberg e Motswapong, 2012).

A Southern African Customs Union exerceu um importante papel na imposição da vontade política da África do Sul sobre os países menores durante o regime segregacionista. Por exercer a política de arrecadação e distribuição das receitas de importação, os sul-africanos podiam usar esta condição para forçar uma posição mais favorável dos países vizinhos à sua política. A distribuição dos recursos na Sacu leva em conta três fatores: *i*) participação nas importações intra-Sacu; *ii*) proporção do PIB em relação ao total do bloco; e *iii*) um componente de desenvolvimento, que distribui os recursos de impostos especiais sobre o consumo em uma proporção inversa ao do PIB *per capita* do país (SARDC, 2013). Hoje ela se constituiu como uma união econômica, porém, sem o fluxo migratório livre, como ocorre, por exemplo, entre os países da União Europeia cobertos pelo Tratado de Schengen.

A democratização da África do Sul forçou a Southern African Customs Union a uma reformulação, implementada em 2002. Pelo formato anterior à reforma, os países menores da Sacu – Botsuana, Lesoto, Namíbia e Suazilândia (BNLS) – obtinham uma distribuição vantajosa das receitas tributárias do bloco, mas não possuíam poder decisório, que era exercido pela África do Sul. Com a reforma, as decisões mais relevantes passaram a ser tomadas de forma consensual e foi criado um sistema de solução de controvérsia, com a formação de tribunais *ad hoc* para a resolução de conflitos. Adicionalmente, os países BNLS retomaram parte da soberania sobre suas políticas econômicas internas (Metzger, 2008; Grynberg e Motswapong, 2012).

Sobreposta aos dois arranjos econômicos regionais anteriores está a SADC, da qual participam, por sua vez, quinze países da África Austral. O objetivo da SADC é a evolução da integração da África Austral em direção à formação de uma união monetária. Esta visão foi claramente expressa em uma proposta apresentada em 2003 e que envolvia sete estágios de aprofundamento da integração e previa: *i*) área de livre comércio (ALC), em 2008; *ii*) união alfandegária, em 2010; *iii*) mercado comum, em 2015; *iv*) diversificação da estrutura industrial e das exportações, com aumento da produção industrial em proporção ao PIB e crescimento do comércio intra-SADC; *v*) convergência macroeconômica, com metas a serem atingidas até 2018; *vi*) atingimento de diversos indicadores e objetivos, como nível de reservas

capazes de cobrir mais de seis meses de importações, poupança interna e do investimento em 30% do PIB, liberalização dos controles cambiais entre os países do bloco, conversibilidade das moedas regionais etc.; e *vi*) estabelecimento de uma união monetária em 2016 e lançamento da moeda regional em 2018 (SADC, 2003).

Esse ambicioso plano de integração, entretanto, não tem seguido os caminhos esperados e, em 2010, ele foi arquivado para que os países da SADC tivessem mais tempo para a implementação da área de livre comércio, criada em 2008 (SADC, 2003; SARDC, 2013).

O quadro 1 apresenta os três agrupamentos regionais da África Austral dos quais a África do Sul faz parte. Como visto nos parágrafos anteriores, essas três comunidades regionais sobrepõem-se de modo que todos os países da CMA estão contidos na Southern African Customs Union e todos os países desta fazem parte da SADC. Esta direção marca também o grau de integração e o nível de influência exercido pela África do Sul.

QUADRO 1  
Organizações regionais da África Austral

Organização regional	Países-membro
CMA	África do Sul, Lesoto, Namíbia e Suazilândia
Sacu	Países da CMA e Botsuana
SADC	Países da Sacu, Angola, R. D. Congo, Madagascar, Malauí, Maurício, Moçambique, Seicheles, Tanzânia, Zâmbia e Zimbábue

Fonte: UNCTAD (2009, p. 10).

### 3.2 As relações de IED entre a África do Sul e os países da SADC

Desde sua democratização, a África do Sul tem se voltado para a África, buscando aprofundar sua integração com o continente, principalmente com os países da SADC. Uma das consequências desta mudança pode ser vista no crescimento dos investimentos sul-africanos na África. A porcentagem africana<sup>13</sup> no estoque de IED oriundo da África do Sul cresceu de 5%, em 2000, para 21%, em 2012 (gráficos 5 e 6). Nesse período, 27% do crescimento do IED oriundo da África do Sul deveram-se aos investimentos realizados na África; 28% deste incremento corresponderam a investimentos feitos nos países da Ásia; 3% foram realizados nos países da América Latina; e a porcentagem restante, de 43%, devem-se ao crescimento do IED sul-africano absorvido pelos países da Europa, da América do Norte (Estados Unidos e Canadá) e da Oceania.

13. Os dados divulgados pelo South African Reserve Bank (SARB) não apresentam relações de investimentos entre os sul-africanos e países do norte da África. Há, entretanto, uma quantidade razoável de IED cujo destino ou origem não é especificado pelas estatísticas do SARB: 20% (gráfico 7) dos investimentos diretos realizados e 51% (gráfico 8) dos recebidos de outros países da África pela África do Sul. É razoável considerar-se que, entre estes estoques de investimentos, encontre-se IED de países do Norte e de outras regiões da África, além de dados referentes à própria SADC.

Como consequência, a África foi, em 2012, ao lado da Ásia, o segundo principal destino dos investimentos diretos sul-africanos, atrás apenas da Europa. A importância da participação da SADC nestes investimentos correspondeu a, aproximadamente, 70% do total investido e se distribuiu de forma bastante desigual entre os países da região – os outros 30% dos investimentos sul-africanos para a África foram direcionados para a Nigéria (9%) e para outros destinos não especificados (20%).

Maurício, maior entreposto financeiro da África Austral, recebeu 45% do IED sul-africano para a SADC, enquanto Moçambique recebeu 9%, com grande destaque para os investimentos realizados no Projeto Mozal,<sup>14</sup> de significativo impacto para o país lusófono. Os demais países da SADC receberam 17% dos estoques de investimentos diretos sul-africanos, tendo à frente Botsuana (5%) e Namíbia (5%).

Pelas próprias características dos países da SADC – carência de recursos, pobreza, escassez de trabalhadores qualificados, baixo nível tecnológico etc. –, os investimentos diretos realizados por eles na África do Sul representam apenas uma pequena parcela do IED recebido pelos sul-africanos. Os dados do banco central sul-africano, o SARB, indicam que os estoques destes investimentos diretos foram de apenas 1,4% do estoque total de IED recebido pela África do Sul, o que correspondeu a cerca de R 20 bilhões, em 2012. Apesar de relativamente pequeno, o montante de IED recebido pela África do Sul da SADC deu um grande salto a partir de 2010, quando era de apenas R 5,5 bilhões, isto é, apenas 0,5% do estoque de IED na África do Sul naquele ano.<sup>15</sup>

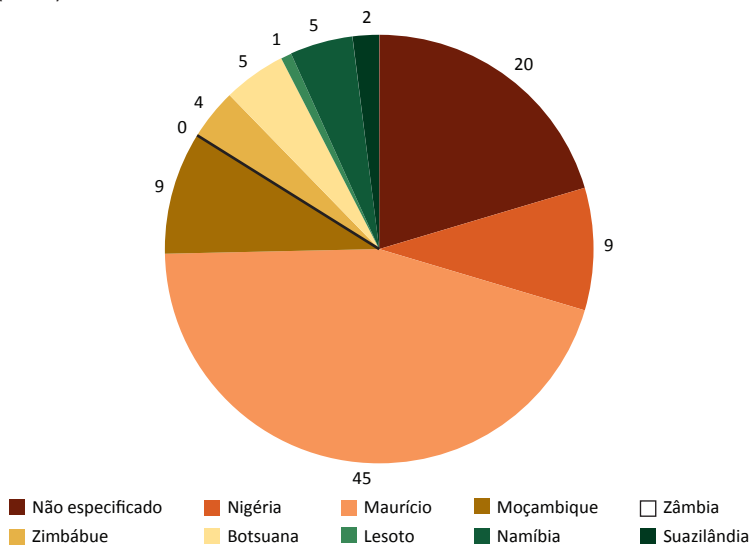
A principal fonte de IED para a África do Sul, entre os países da SADC, tem sido Maurício, com 22% dos estoques africanos de IED na África do Sul, vindo em seguida Suazilândia (9%), Namíbia (9%) e Botsuana (6%).

14. A África do Sul, por meio do Industrial Development Corporation (IDC), investiu US\$ 125 milhões, ou 25%, em uma *joint venture* com a Billiton e a Mitsubishi no Projeto Mozal (Thabede, 2004, p. 88). Além disso, o banco estatal sul-africano Development Bank of Southern Africa (DBSA), junto com o Banco Mundial e, novamente, a IDC, teve importante papel no financiamento do projeto – o DBSA emprestou ao projeto US\$ 40 milhões (Pretorius, 2005). A importância desse empreendimento para Moçambique é retratada nas palavras do Banco Mundial: “*como catalizador de la inversión extranjera hacia Mozambique después de la guerra civil, el proyecto contribuyó con cerca de 3% del PIB y entre 5% y 10% del nuevo crecimiento económico, con importantes contribuciones en los ámbitos de empleo, impuestos, tipo de cambio e infraestructura*” (World Bank, 2007).

15. Esse crescimento dos investimentos de países da Southern African Development Community (SADC) na África do Sul pode ser verificado em relação aos investimentos feitos por todos os países da África na África do Sul. Enquanto, em 2010, o estoque de IED dos outros países africanos na África do Sul foi de apenas R 6,5 bilhões, em 2012, este valor foi de R 42,5 bilhões.

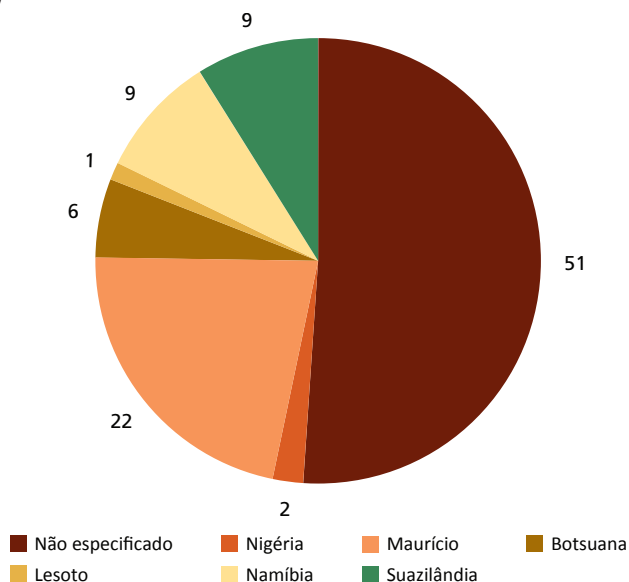


**GRÁFICO 7**  
**Estoque de IED da África do Sul na África (2012)**  
 (Em %)



Fonte: SARB, vários anos.  
 Elaboração do autor.

**GRÁFICO 8**  
**Estoque de IED realizado na África do Sul por países africanos (2012)**  
 (Em %)



Fonte: SARB, vários anos.  
 Elaboração do autor.

O crescimento dos investimentos da África do Sul na África Subsaariana, de maneira geral, e na SADC, de forma particular, teve um importante componente político. A definição da política externa da ANC via na integração da África do Sul com os países da SADC um aspecto de grande significado para o desenvolvimento da região e uma forma também de consolidar uma hegemonia sul-africana na África Austral, ampliando as possibilidades de expansão para as empresas do país.

Dessa forma, se, por um lado, essa guinada nos investimentos sul-africanos na região teve importante incentivo governamental, fundamentado na crença anunciada de que o desenvolvimento futuro da África do Sul estava atrelado ao do continente, por outro, a percepção por parte do empresariado sul-africano das vantagens que possuía em termos de acesso a mercados bastante desconhecidos frente a possíveis concorrentes não africanos era um atrativo relevante para justificar a realização de IED nos países vizinhos.

Fatores como a carência de infraestrutura na região subsaariana e a proximidade geográfica permitiram, assim, que essas empresas sul-africanas explorassem suas vantagens tanto culturais – frente a seus concorrentes não africanos – como de tecnologia – frente a possíveis concorrentes locais –, ocupando espaços, de certa forma, vazios, devido a temores de investidores de outros continentes de se arriscarem na região, principalmente, na década de 1990, no período pós-*apartheid* (Dippenaar, 2009).

Para se dimensionar as dificuldades econômicas estruturais dos países da SADC, utilizou-se o relatório *Doing Business 2013* (DB2013), do Banco Mundial, que apresenta indicadores de ambiente de negócios de 185 países. Como pode ser verificado na tabela 3, vários países da SADC possuem um perfil de baixa competitividade na atração de investimentos, pelos critérios adotados no DB2013.

Os países com ambientes menos hostis aos investimentos diretos estrangeiros na SADC são: Maurício (19<sup>a</sup> posição), África do Sul (39<sup>a</sup>), Botsuana (59<sup>a</sup>), Seicheles (74<sup>a</sup>) e Namíbia (87<sup>a</sup>). No outro extremo, R. D. Congo (181<sup>a</sup> posição), Zimbábue (173<sup>a</sup>), Angola (172<sup>a</sup>), Moçambique (146<sup>a</sup>) e Lesoto (146<sup>a</sup>) são os países da região em que as dificuldades dos investidores em suas empreitadas são mais destacadas.<sup>16</sup>

Em média, as piores colocações para os países da SADC se situam nos parâmetros especificados a seguir.

- 1) Energia: é o indicador que mede o grau de acesso à energia elétrica para a instalação de uma planta no país. É dividido em três indicadores, com igual proporção de participação: *i*) dias necessários para que se obtenha

16. Não há uma relação direta entre a posição no *ranking* e a capacidade de o país atrair investimentos. Isto porque outros fatores, como tamanho do mercado, renda *per capita*, proximidade geográfica etc., devem ser considerados, como demonstrado pelos trabalhos sobre IED que utilizam modelos gravitacionais (Bénassy-Quéré, Coupet e Mayer, 2007).

uma conexão elétrica na principal cidade do país; *ii*) custo de obtenção da conexão como porcentagem da renda *per capita* do país; e *iii*) passos necessários para apresentar um pedido, preparar um projeto, completar as obras, obter aprovações, passar por inspeções, instalar o medidor e assinar o contrato de fornecimento.

- 2) Comércio exterior: este índice mede os custos financeiros, a quantidade de procedimentos e o tempo gasto na realização de procedimentos de importação e exportação de bens e serviços.
- 3) Alvará de construção: este indicador é construído a partir de três fatores com igual proporção de participação: *i*) dias necessários para se construir um armazém na principal cidade do país; *ii*) custo de construção como porcentagem da renda *per capita*; e *iii*) procedimentos necessários para a obtenção de alvará para construção.
- 4) Cumprimento de contratos: é o indicador que visa avaliar a capacidade de se fazer cumprir os contratos pelo aparato legal do país. Assim, é uma medida da eficiência do sistema legal em resolver uma disputa judicial. Para isso, três fatores são considerados: *i*) número de procedimentos necessários para execução do processo; *ii*) tempo de andamento do processo, do início até sua execução; e *iii*) custo financeiro do processo.
- 5) O registro de propriedade: é o indicador que busca medir as dificuldades de se fazer um registro de propriedade e leva em consideração três fatores: *i*) quantidade de procedimentos necessários para se abrir negócios; *ii*) dias necessários para que o registro seja completado; e, por fim, *iii*) custo financeiro do processo de registro.

A polarização da região em países bem e mal posicionados no DB2013, destacadamente Maurício e a África do Sul, de um lado, e R. D. Congo, Zimbábue e Moçambique, de outro, se relaciona com o grau de participação destes países nos fluxos de investimentos *greenfield*<sup>17</sup> – investimentos em novos projetos ou na expansão de projetos já existentes – de IED entre os países da região.

---

17. Os valores e informações aqui utilizados são disponibilizados na base de dados *fDiMarkets*, da *fDi Intelligence*, e dizem respeito a anúncios de investimentos em novos projetos e expansão de projetos já existentes entre 2003 e 2012. Não incluem, portanto, aquisições ou fusões entre empresas sul-africanas e estrangeiras. Este formato de dados possui vantagens e desvantagens. Entre as primeiras está o fato de permitir uma maior desagregação das informações, o que dá ao pesquisador uma *proxy* detalhada dos projetos de IED realizados, com dados de empregos gerados, valores investidos, matriz origem-destino dos investimentos com base na sede da companhia investidora – assim, pode-se visualizar os fluxos de IED sem a forte intermediação dos paraísos fiscais feita pelas empresas, o que não é possível de ser feito com a base da UNCTAD (disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org/>>), por exemplo. Por seu turno, por se basear em dados de anúncios de IED *greenfield*, os dados da base *fDiMarkets* não contemplam informações sobre fusões e aquisições, reinvestimentos de lucro e empréstimos intercompanhias, que perfazem a maior parte dos fluxos mundiais de IED. Por serem fundamentadas em anúncios, as informações muitas vezes não possuem o valor real investido e sim uma inferência estatística desse valor. Além disso, a base possui um caráter cumulativo, ou seja, uma vez confirmado o IED, se houver um futuro desinvestimento ou uma mudança em suas características – como transferência de propriedade, de setor etc. –, a base não é capaz de captar a mudança. Para mais detalhes, ver: <<http://www.fdimarkets.com/>>.

Os dois primeiros países são as maiores fontes de recursos para investimentos diretos intrarregionais (tabela 4). De fato, África do Sul e Maurício foram responsáveis por, respectivamente, 77% e 12% dos investimentos intrarregionais *greenfield* realizados na SADC entre 2003 e 2012. A participação destes países como destinos de investimentos regionais não segue a mesma proporção, com ambos os países somados recebendo apenas 12%. Retirando-se dos fluxos regionais os investimentos realizados pela África do Sul, a porcentagem dos investimentos feitos pelos outros países da SADC, direcionados a ela, sobe para 22%.

Por sua vez, para o mesmo período, Moçambique (31%), Zimbábue (12%), Zâmbia (9%), Tanzânia (8%) e R. D. Congo (8%) receberam 75% dos investimentos diretos *greenfield* intrarregionais totais. Tais investimentos tiveram nas empresas sul-africanas sua grande fonte. Desta forma, 99% dos investimentos diretos *greenfield* intrarregionais recebidos pela R. D. Congo tiveram na África do Sul sua origem. Esta proporção foi de 94% para Moçambique, 91% para Zâmbia e 86% para Zimbábue.

Em estudo que investiga as motivações dos investimentos destinados aos países da África, Anianwu (2012) demonstra, entre outros achados,<sup>18</sup> que, para os países africanos, os fluxos de entrada de IED se relacionam positivamente com o tamanho do mercado, ajuda externa para o desenvolvimento, prevalência das regras da lei e dotação de recursos naturais. Complementariamente, Khandaroo e Seetenah (2007) afirmam a significativa importância da infraestrutura para a entrada de IED na África Subsaariana. Por seu turno, Asiedu (2002) encontra pouca significância entre infraestrutura e entrada de IED na África, mas ressalta que este resultado é afetado pelo fato de os investimentos para a África serem concentrados em setores ligados a recursos naturais, como petróleo, cuja infraestrutura necessária já estaria, em muitos casos, incluída no plano de investimentos.

---

18. Em seu trabalho, Anianwu (2012, p. 450) conclui que: "i) there is a positive relationship between market size (urban population share) and fDi inflows to Africa; ii) openness to trade has a positive impact on fDi flows; iii) Higher financial development has negative effect on fDi inflows to Africa; iv) the prevalence of the rule of law increases fDi inflows to Africa; v) higher fDi goes where foreign aid also goes in Africa; vi) agglomeration has a strong positive impact on fDi inflows to Africa; vii) natural resource endowment and exploitation (especially for oil) attracts huge fDi into Africa; viii) East and Southern African sub-regions appear positively disposed to obtain higher levels of inward fDi".

TABELA 3  
Indicadores do *Doing business* para os países da SADC  
(posição no ranking)

	África do Sul	Angola	Botsuana	R. D. Congo	Lesoto	Madagascar	Malaui	Maurício	Mozambique	Namíbia	Seicheles	Suaelândia	Tanzânia	Zâmbia	Zimbábue	Posição média
Abertura de empresa	53	171	99	149	79	17	141	14	96	133	117	165	113	74	143	104
Obtenção de alvará de construção	39	124	132	81	140	148	175	62	135	56	57	41	174	151	170	112
Obtenção de energia elétrica	150	113	90	140	133	183	179	44	174	87	144	156	96	151	157	133
Registro de propriedade	79	131	51	106	157	147	97	60	155	169	66	129	137	96	85	111
Obtenção de crédito	1	129	53	176	154	180	129	53	129	40	167	53	129	12	129	102
Proteção de investidores	10	70	49	158	100	70	82	13	49	82	70	128	100	82	128	79
Pagamento de impostos	32	154	39	171	95	68	58	12	105	112	20	58	133	47	134	83
Comércio exterior	115	164	147	170	144	112	168	15	134	140	33	141	122	156	167	129
Cumprimento de contratos	82	183	68	173	139	156	144	58	132	41	83	174	36	89	111	111
Procedimento de falência	84	162	29	168	75	151	137	64	147	59	65	74	129	99	169	107
Facilidade de fazer negócios	39	172	59	181	136	142	157	19	146	87	74	123	134	94	172	116

Fonte: World Bank e International Finance Corporation (World Bank e IFC, 2013).

TABELA 4  
IED *greenfield* intra-SADC (acumulado 2003-2012)  
(Em US\$ milhões)

Destinos	Origem										Total regional (A)	Total mundial (B)	(A)/(B) (%)
	África do Sul	Maurício	Zimbábue	Botsuana	Namíbia	R. D. Congo	Zâmbia	Tanzânia	Angola	Malawi			
Angola	240,30	-	169,80	-	-	11,00	167,80	-	-	-	588,90	60.509,70	1
Botsuana	426,70	150,00	144,10	-	-	-	-	-	-	22,00	742,80	5.455,20	14
R. D. Congo	1.049,50	-	-	-	-	-	-	-	11,00	-	1.060,50	13.454,60	8
Lesoto	55,60	150,00	-	-	-	-	-	-	-	-	205,60	717,00	29
Madagascar	-	97,00	-	-	-	-	-	-	-	-	97,00	6.900,60	1
Malawi	7,00	-	-	-	-	-	1,20	-	-	-	8,20	1.252,90	1
Maurício	899,90	-	-	-	-	-	-	-	-	-	899,90	3.417,90	26
Moçambique	3.944,30	150,00	36,50	11,00	-	-	30,40	-	2,00	-	4.174,20	27.533,00	15
Namíbia	695,90	150,00	-	11,00	-	160,00	-	-	11,00	-	1.027,90	7.083,70	15
África do Sul	-	324,20	158,90	-	167,30	7,00	-	6,40	11,00	-	674,80	57.061,00	1
Suazilândia	32,40	150,00	10,80	-	-	-	-	-	-	-	193,20	896,20	22
Tanzânia	607,20	335,00	22,00	100,40	-	-	-	-	-	-	1.064,60	12.367,40	9
Zâmbia	1.066,00	6,20	-	66,00	17,30	-	11,00	-	-	-	1.166,50	13.302,00	9
Zimbábue	1.371,70	150,00	-	66,00	-	-	-	-	-	-	1.587,70	12.384,70	13
<b>Total regional (A)</b>	<b>10.396,50</b>	<b>1.662,40</b>	<b>542,10</b>	<b>254,40</b>	<b>184,60</b>	<b>178,00</b>	<b>167,80</b>	<b>49,00</b>	<b>33,00</b>	<b>24,00</b>	<b>13.491,80</b>	<b>222.335,90</b>	<b>6</b>
<b>Total mundial (B)</b>	<b>74.921,20</b>	<b>5.515,20</b>	<b>947,90</b>	<b>273,20</b>	<b>325,70</b>	<b>178,00</b>	<b>176,80</b>	<b>182,40</b>	<b>1.069,90</b>	<b>24,00</b>	<b>83.614,30</b>		
<b>(A)/(B) (%)</b>	<b>14</b>	<b>30</b>	<b>57</b>	<b>93</b>	<b>57</b>	<b>100</b>	<b>95</b>	<b>27</b>	<b>3</b>	<b>100</b>	<b>16</b>		

Fonte: I/D Intelligence, Financial Times.  
Elaboração do autor.

Dessa forma, os investimentos para os países da SADC cuja infraestrutura é precária, segundo os parâmetros do DB2013, tendem a se concentrar em setores ligados a recursos naturais para a exportação mais que em setores que visam atender aos mercados internos de bens e serviços dos países. Neste contexto, ganha relevância o papel da África do Sul como fornecedor de infraestrutura para a África Austral (Draper e Scholvin, 2012) e os investimentos das empresas sul-africanas em setores voltados para o atendimento do mercado interno desses países (Dippenaar, 2009).

Quanto à importância dos fluxos intrarregionais frente às relações de IED *greenfield* dos países da SADC com países de fora do grupo, os fluxos entre os países da SADC são relativamente baixos se comparados aos que se originam em outras regiões do mundo em sua direção. Dessa forma, apenas 6% dos investimentos diretos *greenfield* realizados na SADC entre 2003 e 2012 foram originados nos países da região. A principal causa desta baixa participação dos países da SADC nos fluxos de IED para a região deriva da forma de inserção da África do Sul e de Angola nos fluxos mundiais. Os dois países, que juntos receberam 53% de todo o IED *greenfield*, possuem fortes laços de investimentos com países de fora da SADC.

A África do Sul possui uma importante ligação com investidores europeus e algumas de suas principais empresas transferiram suas sedes para o exterior, especialmente para Londres, no final dos anos 1990 e início dos anos 2000, o que fez aumentar o estoque de IED europeu no país. Angola, por sua vez, tornou-se, após a estabilização política de 2002, depois de quase três décadas de guerra civil, uma importante fonte de recursos naturais para investidores estrangeiros, especialmente no setor petrolífero, e foi um dos países do mundo com maior taxa média de crescimento anual do PIB neste início de século, com taxa média anual de crescimento de 9,84% entre 2000 e 2012, conforme dados do Fundo Monetário Internacional (FMI).

Além disso, os dois países com as principais economias da SADC possuem um nível baixo de integração econômica entre si. Angola tem seus fluxos de exportações voltados para o setor de recursos naturais e para países demandantes desses recursos. Com isso, o fluxo de entrada de investimentos no país tem sido intenso neste setor e envolve grandes empresas globais do setor de petróleo e gás natural, entre as quais Chevron, ExxonMobil, Cobalt e Vaalco (Estados Unidos), BP e Tullow (Reino Unido), Total (França), Petrobras (Brasil), Pluspetrol (Argentina), Maersk Oil (Dinamarca) e Eni (Itália) (Osisa, 2012).

A SADC constitui um bloco de países cujos territórios são ricos em recursos naturais. Algumas das maiores reservas de petróleo, ouro e diamante do mundo localizam-se na região e grandes empresas estrangeiras de fora da África, originárias, inicialmente, das antigas metrópoles europeias, depois, da América do Norte e, ainda mais recentemente, de países em desenvolvimento – especialmente de Brasil, Índia e China –, têm se mostrado fortemente presentes nesta região em busca de recursos para garantir as necessidades domésticas dos países onde estão sediadas.

O direcionamento dos investimentos diretos para os setores ligados aos recursos naturais, entretanto, não é um caminho trilhado apenas por investidores de fora da SADC que investem na região. É nestes setores que também estão localizados os principais investimentos intrarregionais *greenfield*, liderados pelas empresas sul-africanas dos setores de combustíveis fósseis (carvão, petróleo e gás natural).

Como mostra a tabela 5, os setores de combustíveis fósseis, metais e minerais (não metálicos) receberam cerca de 50% dos investimentos intrarregionais. Apesar de o número de projetos de investimentos nestes setores representar 15% do número total de projetos, o volume necessário para prospecção e extração destes recursos da natureza demanda valores consideráveis de investimentos, o que faz com que os recursos nesses projetos sejam proporcionalmente mais elevados.

TABELA 5  
Investimento intra-SADC por setor (2003-2012)

Setor	Número de projetos	Número de empresas	Capital investido (Capex)(US\$ milhões)	Capex/total (%)
Carvão, petróleo e gás natural	5	4	3.885,90	29
Metais	13	11	2.345,00	17
Comunicações	23	12	2.207,80	16
Imobiliário	10	7	1.541,80	11
Serviços financeiros	74	37	782,20	6
Hotéis e turismo	10	8	570,40	4
Minerais	9	5	486,30	4
Alimento e fumo	8	7	413,90	3
Químicos	10	8	387,80	3
Construção	2	2	319,80	2
Transporte	6	4	254,30	2
Têxteis	5	4	101,20	1
Serviços de escritório	12	8	77,90	1
Outros	17	12	117,50	1
<b>Total</b>	<b>204</b>	<b>129</b>	<b>13.491,80</b>	<b>100</b>

Fonte: fDi Intelligence, Financial Times.  
Elaboração do autor.

Os setores de comunicações, imobiliário, serviços financeiros e hotéis e turismo merecem também ser destacados. Eles responderam juntos por 38% dos investimentos intrarregionais. Os países da África Austral, com exceção da África do Sul e de Maurício, possuem significativas deficiências em serviços e infraestrutura. Dessa forma, como estes dois países alcançaram um nível superior de desenvolvimento econômico e um conhecimento privilegiado do mercado regional, suas empresas se veem em melhores condições de suprir as necessidades de infraestrutura de



serviços dos países da SADC. Assim, muitas empresas sul-africanas montaram grandes redes de subsidiárias que atendem não apenas aos países da SADC como toda a África Subsaariana, visando à demanda regional.

#### **4 A IMPORTÂNCIA DA ÁFRICA AUSTRAL NAS ESTRATÉGIAS DAS EMPRESAS E DO GOVERNO SUL-AFRICANO**

Nesta seção, buscar-se-á compreender os motivos pelos quais as empresas sul-africanas direcionaram seus investimentos para os países da SADC, em especial aqueles investimentos que visam atender a demandas do mercado local e não apenas a exploração de recursos naturais. Além disso, será abordada a estratégia do governo sul-africano ao apoiar tais investimentos e se tentará enquadrar tal estratégia na política da África do Sul para a região.

##### **4.1 As estratégias das empresas**

Durante o período de isolamento que findou com as eleições livres de 1994, ocorreu a consolidação das grandes empresas privadas sul-africanas. Com as turbulências políticas e as sanções internacionais, muitas empresas estrangeiras tiveram que vender seus ativos locais, que foram adquiridos por grandes empresas pertencentes à elite empresarial africânder. Nesse período, estas empresas ampliaram sua participação no mercado local por meio de fusões e aquisições, de modo que, quando houve a abertura econômica, elas detinham um amplo comando sobre a economia da África do Sul (Rumney, 2005).

Se, por um lado, as grandes companhias consolidaram seu domínio internamente, por outro, o fechamento econômico afetou a competitividade econômica dessas empresas que se viam impedidas de buscar novos mercados. Além disso, a forte atuação de sindicatos de trabalhadores brancos causava escassez de mão de obra no setor industrial, já que eles procuravam limitar a entrada de negros em setores que exigiam trabalhadores tecnicamente qualificados.<sup>19</sup> Com a abertura econômica, as empresas passaram a sofrer fortemente a concorrência das multinacionais estrangeiras, muitas das quais retornavam à África do Sul com vistas a retomar suas participações no mercado local.

Corroborando o entendimento da importância desse contexto, em uma pesquisa baseada em entrevistas com executivos das quinze principais empresas

---

19. Segundo Feisntein (2005, p. 129), os trabalhadores da indústria necessitavam de constantes treinamentos e eram majoritariamente brancos. Eles eram, entretanto, insuficientes para suprir a demanda por trabalhadores qualificados e semiquilificados, o que passava a exigir maior abertura do mercado de trabalho, incorporando o trabalhador negro, o que requeria também sua qualificação. Este processo abriria o mercado de trabalho qualificado no setor industrial, monopolizado pelos sindicatos africânderes, para concorrência com trabalhadores negros, o que poderia causar a queda na remuneração dos trabalhadores brancos.

transnacionais sul-africanas que não são do setor de mineração,<sup>20</sup> Dippenaar (2009) investigou os motivos que têm levado estas empresas a se internacionalizarem em direção à África. Um dos principais resultados alcançados por esta pesquisa é que, das quinze empresas entrevistadas, doze afirmam terem sido levadas a investir na África mais por fatores de expulsão (*push factors*) do mercado local que por fatores de atração (*pull factors*) dos mercados de destino.

O *push factor* mais importante considerado pelos executivos dessas companhias foi a expressiva dependência do mercado sul-africano, que gerava a necessidade de diversificação geográfica dos investimentos para se evitar o excesso de dependência das grandes empresas do país dos ciclos econômicos sul-africanos. Outros motivos relevantes de expulsão foram: a saturação do mercado interno – que se tornou pequeno para o tamanho das grandes empresas do país; e as tendências setoriais globais – deslocamento de cadeias de produção.

Por sua vez, os *pull factors* mais importantes estão relacionados ao fato de que o mercado regional é, em vários aspectos, ainda pouco explorado e possui grande potencial de crescimento.

Nesse contexto, a busca de novas oportunidades no exterior era de uma importância estratégica crucial. Algumas empresas acreditavam que a única saída para a sobrevivência seria a expansão para o exterior<sup>21</sup> e, com o novo engajamento sul-africano na região, a expansão em direção aos países ao sul do Saara parecia uma excelente alternativa. De fato, como argumentam Miller, Saunders e Oloyede, *“the neoliberalised and deregulated consumer and labour markets found in SADC, though smaller in size and diversity than their South African counterpart, offered the promise of lower competition and higher returns”* (Miller, Saunders e Oloyede, 2008).

Segundo Naidu e Lutchman (2004), a taxa de retorno dos investimentos nos países da SADC era de cerca de 30%, e alcançava, em alguns casos, 60%, frente ao rendimento típico, que ficava entre 14% e 20%, que as empresas encontravam na África do Sul.

Além disso, o grau de desenvolvimento sul-africano frente aos países da SADC tem permitido às empresas da África do Sul oferecer produtos e serviços mais sofisticados que aqueles prevaletentes na região, seja por meio de exportações,<sup>22</sup> seja por meio de investimentos diretos.

20. As empresas foram classificadas segundo o valor dos seus ativos na Bolsa de Johannesburg. A exclusão das empresas do setor de mineração faz sentido. Como dependem da localização dos recursos minerais para investir, a capacidade de escolha sobre onde atuar é restrita.

21. Apesar de sua internacionalização não ter se dado em direção aos mercados africanos, o diagnóstico dado pelos executivos da maior empresa sul-africana do setor de papel e celulose, Sappi, nas palavras de Klein e Wöcke (2007), resume bem a situação de algumas empresas sul-africanas: *“Sappi manager believed that only top two or three producers could be reasonably in volatile pulp and paper markets worldwide, and that they needed to become one for those companies”*. Em outras palavras, a expansão das empresas sul-africanas para o exterior era uma questão de sobrevivência no quadro de concentração empresarial em vários setores por meio de fusões e aquisições.

22. Como demonstrado em Ribeiro e Tibúrcio (2010), mais de 30% das exportações sul-africanas de produtos de alta tecnologia destinam-se aos países da SADC.

Isso permitiu às empresas sul-africanas serem, por exemplo, bastante ativas nos processos de privatização por que passaram os países da SADC nos anos 1990 e início do século XXI, expandindo suas atividades por diversos setores – aeroportuário, energético, financeiro, de telecomunicações, de tecnologia da informação, de mídia etc. (Naidu e Lutchman, 2004).

Os investimentos da África do Sul no continente africano têm se diferenciado dos de países de outras regiões, especialmente por serem investimentos voltados ao atendimento dos mercados locais, ou seja, a motivação predominante dos investimentos do país é, segundo a classificação de Dunning e Lundan (2008),<sup>23</sup> *market-seeking*. Segundo Draper, Kiratu e Samuel (2010), este padrão de investimento sustenta a diversificação setorial do IED sul-africano para a África Austral e reforça o compromisso do país com o desenvolvimento da região.

Aproveitando-se do diferencial de sofisticação de sua economia frente às de outros países africanos, e pelo fato de a África ter sido “esquecida” durante muito tempo pelos investidores internacionais – entre outros motivos, este “esquecimento” foi devido à precariedade da infraestrutura física e econômica e à instabilidade política em que viviam vários países da região –, as empresas sul-africanas, utilizando-se do engajamento governamental no continente africano e da melhor posição frente a possíveis competidores de outras regiões do mundo, expandiram suas atividades, explorando um mercado ainda virgem para diversos bens de consumo industriais, assim como de serviços (Dippenaar, 2009).

Nesse processo, foi importante, como observado por Draper, Kiratu e Samuel (2010), a expansão do setor financeiro e de comunicação, dando às empresas sul-africanas condições para enfrentar a precariedade da infraestrutura dos países da África Subsaariana. A expansão desses setores foi de grande importância para as empresas de médio e pequeno porte da África do Sul. Apesar de a maior parte do IED do país ser realizado pelas grandes empresas, há muitos projetos de IED tocados por empresas menores, particularmente na África Austral, em que o conhecimento do mercado e do ambiente político e cultural local são de grande valia (Dippenaar, 2009, p. 200).

Os investimentos sul-africanos que visam ao mercado regional o fazem não apenas por ser a região rica em recursos naturais, mas, também, e em grande medida, pela percepção da importância dos países da África Subsaariana como mercados consumidores com grande potencial de expansão. Esta forma de atuação das empresas da África do Sul tem ganhado destaque e tem sido considerada como um

---

23. Segundo Dunning e Lundan (2008), pode-se qualificar as motivações dos investidores em quatro tipos: *i*) busca por mercados (*market-seeking*), quando o objetivo do investimento é fornecer bens ao mercado destinatário do investimento ou a um terceiro mercado cujo acesso é dado pelo mercado destinatário; *ii*) busca por recursos naturais (*natural resource-seeking*), que visa garantir o suprimento interno de produtos naturais básicos, como minério, energia etc.; *iii*) busca por ativos estratégicos (*strategic asset-seeking*), com o fim de internalizar tecnologias que incrementem a capacidade estratégica da empresa; e *iv*) busca por eficiência (*efficiency-seeking*), para aumentar a competitividade da empresa via redução dos custos de operação.

importante diferencial dos investimentos sul-africanos frente a outros investidores na região (Unido, 2007). Sendo assim, estes investimentos não se orientam para a formação de plataformas de exportação, além de terem tempo de permanência média superior aos dos seus concorrentes asiáticos (Henley *et al.*, 2008).

Apesar de a África do Sul possuir uma economia em desenvolvimento, o perfil dos seus investimentos na África se diferencia também de outros países emergentes – como Índia e China. Isto porque estes investimentos são mais intensivos em conhecimento e capital, mesmo em relação aos dos países ricos; empregam um grande número de trabalhadores com educação superior; e têm preferência por estruturas formais de gestão, com forte ligação entre a estrutura local e a matriz sul-africana. Segundo levantamento realizado pela Unido,

*One of the common features of all three surveys is the question about how investors assess the performance of their investments over the past three years in relation to their expectations. (...) The South African investors were the most content with 75 per cent saying they met or exceeded expectations. This level of satisfaction in the South African group of investors translated into the highest forecast of annual sales growth by any group for the next three years, at over 44 per cent per year. 51 out of 83 South African investors are in the services sector and 10 in the food and beverage sector. They do not have extremely high growth rates and they are not significant employers, but they are one of the most capital and skill intensive groups with high per capita expenditures on training (Unido, 2007, p. xiii).*

Por fim, os investimentos sul-africanos na SADC tiveram uma importância fundamental em um período em que os IEDs de países em desenvolvimento em busca de recursos naturais – como China, Índia, Brasil e Coreia do Sul – ainda não eram tão vultosos quanto a partir da segunda metade dos anos 2000.

A tabela 6 apresenta as principais empresas investidoras em projetos *greenfield* intra-SADC, os seus países de origem e os setores em que atuam. Das dez maiores investidoras, nove são da África do Sul e uma é de Maurício. Estas dez empresas foram responsáveis por dois terços dos investimentos *greenfield* intrarregionais realizados entre 2003-2012 entre os países da SADC.

A principal investidora é o conglomerado empresarial sul-africano Sasol Limited. A Sasol foi fundada em 1950 como uma empresa estatal com o objetivo de comercializar tecnologia para transformação de carvão em combustível líquido (*coal-to-liquid* – CTL) na África do Sul, que possui negócios nos setores de petróleo, energia e química e que opera em mais de trinta países, entre os quais Lesoto, Suazilândia, Namíbia, Moçambique, Botsuana e Zâmbia (Sasol, 2013). A Seacom é uma empresa sediada em Maurício que fornece uma rede de cabos de comunicação e serviço de conexão remota em comunicação em países do sul e sudeste da África (África do Sul, Moçambique, Tanzânia e Quênia).<sup>24</sup>

24. Uma análise mais pormenorizada dos investimentos sul-africanos na SADC e no restante da África Subsaariana pode ser vista em Ribeiro e Tibúrcio (2010) e Ribeiro (2011).

TABELA 6  
Principais companhias que realizaram investimentos *greenfield* intra-SADC (2003-2012)

Empresas	País	Setor	Projetos	Capital investido (US\$ milhões)
Sasol	África do Sul	Petróleo, energia e química	5	3.355,3
Seacom	Maurício	Comunicação	8	1.200,0
Metorex Group	África do Sul	Mineração	4	915,6
Atterbury Property Developments	África do Sul	Construção	1	864,9
Nucoal	África do Sul	Energia	1	536,9
Impala Platinum Holdings (Implats)	África do Sul	Mineração	1	500,0
AngloGold Ashanti	África do Sul	Mineração	1	455,1
Telkom	África do Sul	Comunicação	2	410,0
De Beers	África do Sul	Mineração	7	375,1
Standard Bank Group	África do Sul	Serviços financeiros	14	349,7
Outras	-	-	160	4.529,0
<b>Total</b>	-	-	<b>204</b>	<b>13.491,8</b>

Fonte: fDi Intelligence, Financial Times.  
Elaboração do autor.

Os dados da tabela 6 refletem investimentos em novos projetos ou expansão de projetos já existentes entre os anos de 2003 e 2012. Não há dados de fusões e aquisições nem refletem o estoque acumulado a partir de reinvestimentos de lucros e empréstimos intrafirmas realizados no período. Desta forma, para melhor entendimento da presença de empresas sul-africanas na SADC, serão analisados brevemente algumas empresas cujas atuações na África Subsaariana têm sido destacadas: MTN, Nasper e Standard Bank. Será analisado também o papel das empresas sul-africanas que transferiram suas matrizes para o exterior, mas que continuam atuando fortemente no continente africano a partir de suas sedes regionais na África do Sul.

Fundada em 1994, a MTN é uma empresa privada com atuação em 21 países na África – majoritariamente na África Subsaariana – e no Oriente Médio, fornecendo serviços de telefonia celular e soluções de negócios, com quase 190 milhões de assinantes, em dezembro de 2012. Os principais mercados da MTN no continente africano pelo critério da porcentagem do faturamento auferido foram: África do Sul, 30,6%; Nigéria, 29%; e Gana, 5,1%. A África Subsaariana é responsável por mais de 60% do faturamento externo da MTN, enquanto o Oriente Médio responde pelo restante – são apenas três os países da SADC onde atua a MTN (Botsuana, Suazilândia e Zâmbia), com uma porcentagem muito pequena das operações da empresa (MTN, 2013).

A Nasper Limited é uma empresa da área de mídia, especificamente, internet, TV paga e mídia impressa. Ela possui plataformas de internet na Europa Central e Oriental, na China, na Rússia, na América Latina, na África, na Índia e no Sudeste da Ásia. O sistema de TV paga da Nasper atende apenas a África Subsaariana. De sua receita total alcançada em 2011, a Nasper extraiu 60% do continente africano, com 49% referentes à própria África do Sul e 11% ao restante da África. Os outros 40% dividem-se entre as operações na América Latina (11%), Ásia (21%), Europa (9%) e outras regiões (1%). A MultiChoice, sua subsidiária do setor de mídia televisiva, é a maior empresa de TV paga do continente, setor do qual a Nasper extrai 45% de suas receitas (Naspers, 2012; Mantshantsha, 2011). A empresa tem operações em 48 países da África Subsaariana e fornece um conjunto de serviços de mídia e informação de grande impacto na África Austral.

Uma visão geral do papel de um grande banco sul-africano na internacionalização das empresas da África do Sul dá alguns importantes esclarecimentos sobre a internacionalização de empresas sul-africanas em direção a outros países da África. Merece destaque o fato de que a expansão tanto dos bancos como das empresas de telecomunicação e mídia deu às outras empresas sul-africanas um importante suporte para o estabelecimento e expansão de suas atividades em países carentes de infraestrutura financeira e de comunicação. Tratar-se-á, então, do maior banco privado da África do Sul, o Standard Bank Group.

A história do Standard Bank começou no século XIX quando foi estabelecido em Londres o Standard Bank of British South Africa, depois denominado apenas de Standard Bank of South Africa. Em 1962, há a separação das operações em Londres e na África do Sul, com a matriz em Londres assumindo o nome Standard Chartered Bank Plc, enquanto a subsidiária sul-africana assumia o seu nome atual. Devido ao acirramento do *apartheid*, em 1987 o Standard Chartered vendeu suas operações na África do Sul, o que deu origem ao Standard Bank Group, um banco de capital sul-africano.

Com o início da abertura política e a perspectiva do fim do regime de segregação racial nos primeiros anos da década de 1990, o Standard Bank avançou para o norte em direção aos mercados da África Subsaariana, estabelecendo, em 1992, operações em Botsuana, Quênia, Uganda, R. D. Congo, Zâmbia, Zimbábue, Gana e Nigéria. Com as eleições livres e a reintegração da África do Sul na comunidade internacional, já consolidada e atrelada à nova política pan-africana da ANC, o Standard Bank expandiu suas atividades para Malaui (2001), Uganda (2002), Moçambique (2003) e Angola (2007) (Standard Bank Group, [s.d.]).

A partir de 1993, os estabelecimentos do banco nos países da África Subsaariana passaram a atuar sob a bandeira da subsidiária Stanbic Africa Holdings, com sede em

Londres, enquanto as outras operações estrangeiras eram subordinadas à também subsidiária Standard International Holdings, com sede em Luxemburgo.

Em 2008, o Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) adquiriu 20% das ações do Standard Bank, tornando-se o seu maior acionista individual, com o objetivo de “focar em oportunidades na África e na China, especificamente nos setores de mineração e energia” (Standard Bank Group, 2007, tradução livre), reafirmando o importante papel da África do Sul como porta de entrada para investidores estrangeiros no continente africano.

Para finalizar, há de se destacar ainda que a influência da África do Sul sobre os países da África Austral é exercida também por meio de um conjunto de antigas empresas sul-africanas, mas que entre 1997 e 2001 transferiram suas sedes para países da Europa e para os Estados Unidos. Dessa forma, cinco das maiores empresas do país – Billiton, Anglo American, South African Breweries (SAB), Old Mutual e Dimension Data – conseguiram autorização do governo para transferirem suas matrizes para Londres,<sup>25</sup> tornando-se empresas estrangeiras na África do Sul. Os principais argumentos utilizados tanto pelo governo quanto pelas empresas para estas transferências foram o acesso mais fácil ao capital internacional – a taxas de juros mais baixas que as praticadas na África do Sul –, os ganhos de eficiência pela competição direta com as grandes empresas globais, a promoção de entrada de IED na África do Sul, a diversificação dos riscos inerentes aos negócios e a melhora do perfil do investimento da África do Sul no mundo (Walters e Prislou, 2002; Barbosa e Tepassê, 2009; Rumney, 2005; 2007; UNCTAD, 2006).

Algumas dessas empresas se envolveram em processos de fusões e aquisições com outras grandes empresas nos setores de atividade nos quais atuavam, ganhando musculatura e tornando-se líderes mundiais em suas respectivas áreas. Esta situação é bem evidente no caso da Billiton, que se fundiu com a gigante australiana do setor de mineração, a Broken Hill Proprietary Company (BHP), e da SAB, cuja aquisição da norte-americana Miller Brewing Company deu origem à SABMiller, a segunda maior cervejaria do mundo (UNCTAD, 2011b).

Já a Dimension Data, após anos de expansão tentando se recuperar da crise das empresas de tecnologia no início dos anos 2000, foi inteiramente comprada, em 2010, pela japonesa Nippon Telegraph & Telephone por mais de US\$ 3 bilhões (UNCTAD, 2011a).

Apesar dessas mudanças, tais empresas continuam com forte atuação no continente africano, especialmente na África Austral, a partir de uma base sul-africana.

---

25. Destaca-se que, após essas transferências, a Anglo American PLC, a Billiton e a SAB estão hoje entre as líderes globais de seus respectivos setores e têm sido listadas entre as cem maiores empresas transnacionais não financeiras do mundo, sendo as duas últimas, após fusões, denominadas BHP Billiton Group e SABMiller PLC, respectivamente. A Old Mutual, por sua vez, está entre as cinquenta maiores empresas transnacionais financeiras do mundo (UNCTAD, 2013).



A revista de negócios pan-africana *African Business* publica anualmente um *ranking* cujo título autoexplicativo é *Africa's Top 250 companies* (African Business, 2012). As empresas relacionadas são apenas aquelas de capital aberto em bolsas de valores do continente africano e são classificadas pelos seus valores de mercado. Quatro das cinco empresas que se transferiram para o exterior estão relacionadas entre as vinte maiores empresas, com as três primeiras posições ocupadas pela BHP Billiton, a Anglo American e a SABMiller, respectivamente. A Old Mutual ocupou a 18ª colocação neste *ranking*, colocando-se como a segunda maior empresa financeira ranqueada. Deve-se observar que os valores listados correspondem apenas ao valor das ações dessas empresas na bolsa de valores de Joanesburgo. Merece destaque o fato de algumas das outras empresas mais bem colocadas na publicação serem subsidiárias dessas grandes transnacionais – é o caso das mineradoras sul-africanas Kumba Iron Ore e De Beers, ambas controladas pela Anglo American, que detêm, respectivamente, 65% e 85% das ações com direito a voto.<sup>26</sup>

Além disso, essas empresas mantiveram suas bases de produção no continente africano e grande parte de suas receitas ainda são provenientes da África. A Anglo American, por exemplo, extrai 56% do seu lucro operacional da África – 49% da África do Sul e 7% das operações em Angola, Zimbábue, Namíbia, R. D. Congo e Botsuana, na África Austral.

No caso da SABMiller, dos mais de US\$ 31 bilhões do faturamento do grupo em 2011, 30% vieram das operações na África, sendo 18% na África do Sul e 12% em cerca de trinta outros países africanos. Já para a BHP Billiton, a África possui uma importância menor, com apenas 7,6% de seus ativos totais localizados na região da África Austral.

A empresa financeira Old Mutual, por sua vez, tem 48% de suas ações ordinárias em mãos de residentes da África do Sul, a partir de onde exerce domínio sobre 25% do mercado africano.

A Dimension Data possui uma forte base na África do Sul e suas operações africanas foram, em 2010, responsáveis por 15% do faturamento mundial, empregando 33% dos funcionários da companhia (Dimension Data, 2012, p. 31-33). Segundo Ruddick (2010), a aquisição da Dimension Data pela Nippon Telegraph & Telephone dará à empresa japonesa uma forte base para expansão na África, na América Latina e no Oriente Médio.

Os investimentos feitos por essas empresas na África demonstram maior relevância quando se analisa o tamanho da economia da África Subsaariana. Considerando o produto interno bruto em paridade de poder de compra (PIB-PPC), segundo o FMI, a economia da região ao sul do deserto do Saara respondeu,

---

26. Informações disponíveis no site da Kumba Iron (<<http://goo.gl/2VfbbX>>), e da De Beers (<<http://goo.gl/Dif9Mu>>).



em 2012, por apenas 2,5% do PIB-PPC global. Este número é ainda menor se dele for excluída a África do Sul, para captar a importância do IED sul-africano sobre os países subsaarianos, quando estes países passam a representar apenas 1,8% do PIB mundial (IMF, 2013).

#### 4.2 Aspectos políticos da expansão sul-africana na África Austral

A expansão das empresas sul-africanas para a África Subsaariana, em especial para a SADC, pode ser vista sob dois aspectos, o político e o econômico, isto é, as necessidades estratégicas das empresas sul-africanas e o interesse político do governo a partir da redemocratização do país. Na seção 4.1 tratou-se das motivações e dos aspectos estratégicos que impulsionaram as empresas da África do Sul a investir na SADC e no restante da África Subsaariana. Nesta subseção, tentar-se-á apresentar, brevemente, as motivações políticas do apoio do governo sul-africano às empresas do país.

A frase de Nelson Mandela, citada no início deste capítulo, segundo a qual a África do Sul não poderia escapar do seu destino africano, expressa aquilo que, ao menos no campo da retórica política do governo pós-*apartheid* do African National Congress, viria a ser uma importante diretriz da política econômica externa do país.

Ao assumir o poder no país, o ANC procurou colocar a África do Sul no centro dos principais acordos regionais, como o da União Africana e o da Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral. Além disso, sob a liderança do sucessor de Mandela (1994-1998) na presidência do país, Tabo Mbeki (1999-2008), a África do Sul lançou o projeto da Renascença Africana (African Renaissance), que culminou na criação da Nova Parceria para o Desenvolvimento Africano (The New Partnership for Africa's Development – NEPAD). Esta iniciativa foi incorporada na Organização para a Unidade Africana, tornando-se uma comissão especial quando da sua reformulação, em 2001, que, entre outras coisas, incorporou a busca pelo desenvolvimento sustentável da região e mudou o nome da organização, que passou a chamar-se de União Africana (UA). A iniciativa da NEPAD é baseada

numa visão comum e numa convicção firme e partilhada de que eles [os líderes dos países africanos] têm a missão urgente de erradicar a pobreza e colocar os seus países, individual e colectivamente, na via do crescimento sustentável e do desenvolvimento e, ao mesmo tempo, de participarem activamente na economia mundial e na vida política. O Programa é, igualmente, baseado na determinação dos Africanos de se livrarem a si próprios e o continente dos males do sub-desenvolvimento e da exclusão num mundo em globalização (NEPAD, 2001).

Dessa forma, ao reinserir-se na comunidade africana, a África do Sul buscou exercer o papel de protagonista, valendo-se da legitimidade alcançada como resultado

de dois aspectos fundamentais:<sup>27</sup> *i*) a história recente do país, ligada à forma como pacificamente fez a transição do regime de *apartheid* para a democracia; e *ii*) a capacidade econômica do país, que possui a maior e mais moderna economia do continente.

A pacífica transição do segregacionismo para a democracia colocou a África do Sul no centro das atenções internacionais no início da década de 1990 – o Prêmio Nobel da Paz, concedido em conjunto ao presidente africânder Frederik Willem de Klerk e ao líder negro Nelson Mandela, em 1993, foi um importante marco deste acontecimento. O temor de que uma guerra civil tomasse conta do país caso não houvesse abertura política e social ou que, uma vez no poder, os partidários de Mandela, congregados no ANC, procedessem a uma ação revanquista violenta contra a população branca não se confirmou, e a imagem da *Nação Arco-Íris* tornou-se símbolo de uma nova era de tolerância e respeito mútuo entre os estratos sociais do país.<sup>28</sup> Estes aspectos colocavam a África do Sul como um possível paradigma para a pacificação de vários países marcados por guerras civis de caráter ideológico, étnico e/ou religioso.

Além disso, a capacidade econômica da África do Sul possibilitava ao país fornecer recursos para colaborar com o desenvolvimento da infraestrutura da região subsaariana, por meio de instituições como a Industrial Development Corporation (IDC) e o Development Bank of Southern Africa (DBSA). De forma complementar, a África do Sul serve como um verdadeiro portal para a entrada de novos investimentos na região, uma vez que as empresas estrangeiras têm feito uso do sofisticado sistema financeiro sul-africano e da infraestrutura da economia local para alavancar suas atividades no continente, como ficou evidente quando se falou das empresas sul-africanas na subseção 4.1. Conforme relatório do Standard Bank, “A África do Sul providencia a estabilidade institucional, a modernidade dos mercados financeiros e a eficiência regulatória que muitas empresas procuram para capitalizar as suas operações numa base pan-africana” (Standard Bank *apud* Exame Angola, 2011).

Nesse contexto, na segunda metade da década de 1990 e início do século XXI, à medida que abria a economia do país para que as empresas pudessem receber e realizar investimentos diretos estrangeiros, o governo sul-africano priorizava os projetos direcionados aos países da SADC e aqueles cujo escopo se enquadrava no âmbito da NEPAD (box 1).<sup>29</sup>

27. Sobre a legitimidade alcançada pela África do Sul frente à comunidade internacional e diante de seus vizinhos africanos, ver Ribeiro e Moraes (2012).

28. Essa imagem da África do Sul foi bastante explorada no contexto da Copa do Mundo de Futebol Fifa, em 2010.

29. Uma apresentação mais detalhada das medidas políticas de apoio ao IED das empresas sul-africanas pode ser vista em Ribeiro (2011).

## BOX 1

**África do Sul: políticas graduais de remoção dos limites à saída de IDE**

Antes de 1996

Era permitido às empresas sul-africanas investir apenas em Lesoto, Namíbia e Suazilândia. A regra era o impedimento de se investir no exterior, exceto se houvesse claro benefício de longo prazo para a economia do país.

1997

Foram permitidos investimentos de até 50 milhões de rands (R) (US\$ 10 milhões)<sup>1</sup> desde que nos países da SADC e R 30 milhões (US\$ 6,16 milhões) em outros países.

1998

Os limites foram aumentados para R 250 milhões (US\$ 42,6 milhões) na SADC e para R 50 milhões em outros países, apesar de valores maiores serem permitidos, desde que submetidos a aprovação.

1999

Os limites de investimentos aumentaram para R 759 milhões (US\$ 123,4 milhões), quando dirigidos aos países da SADC, e para R 500 milhões (US\$ 81,3 milhões) para investimentos em outros países africanos.

Início de 2004

Os limites de investimentos alcançaram R 2 bilhões (US\$ 355 milhões) para a África e R 1 bilhão (US\$ 88,7 milhões) para outras regiões.

Uma consideração deve ser feita: as empresas teriam que obrigatoriamente utilizar seus recursos em moeda local para financiar gastos acima de 20% do custo total do investimento, se o valor deste investimento superasse o devido limite. O restante podia ser financiado por meio de empréstimos externos nos termos estabelecidos pelo banco central da África do Sul.

Junho de 2004

A taxa sobre dividendos repatriados para acionistas sul-africanos com mais de 25% de participação acionária foi removida.

Outubro de 2004

Os limites sobre saída de IED foram eliminados.

Fonte: UNCTAD (2006) e Rumney (2005).

Nota: <sup>1</sup> Valores convertidos pela taxa de câmbio do último dia útil do ano de referência.

A partir de 1997, dentro da política de desenvolvimento de uma relação mais estreita com a região, o governo sul-africano alterou o mandato da IDC, uma importante instituição financeira que teve destacado papel no desenvolvimento industrial da África do Sul, para que ela pudesse investir também na região da SADC, sendo o financiamento dos investimentos assumido pela África do Sul como investimento estrangeiro direto. Em 2001, a missão da IDC foi extrapolada para além da atuação na SADC, com a ampliação de seu mandato para atuação em toda a África, como parte da política de desenvolvimento econômico consubstanciada na NEPAD (Tsolo, 2008; RSA, 2001).<sup>30</sup>

30. A IDC não utiliza recursos do tesouro sul-africano, obtendo fundos em grande parte do reinvestimento do capital inicial aplicado, e por mandato deve avaliar, periodicamente, o impacto dos benefícios concedidos sobre a economia da África do Sul.

Entre 2001 e 2010, a IDC investiu o valor estimado de aproximadamente R 20 bilhões em projetos no continente africano (IDC, 2013). Entre 2006 e 2010, 24,4% dos desembolsos aprovados pela IDC eram direcionados para projetos no exterior (IDC, 2011). Em março de 2012, a IDC tinha investidos R 6,2 bilhões (US\$ 731 milhões)<sup>31</sup> em 41 projetos em dezessete países da África (IDC, 2013). Outros tipos de apoio são fornecidos pela IDC às empresas com o objetivo de promover a produção sul-africana na região, identificar oportunidades de investimentos no continente, orientar projetos entre empresas, avaliar a sustentabilidade/viabilidade comercial dos negócios e promover fóruns regionais de empresários.

Dessa forma, a IDC apoia a NEPAD financiando e dando suporte logístico ao desenvolvimento industrial dos países do sul da África, ao mesmo tempo em que estimula a internacionalização das empresas sul-africanas por meio de participações acionárias nos projetos, financiamento de suas exportações e provisão de garantias de empréstimos para seus empreendimentos.

Além da IDC, merece destaque o DBSA, que também tem exercido papel destacado no apoio à internacionalização das empresas sul-africanas, atuando como financiadora dos projetos de infraestrutura no exterior.

O DBSA foi criado em 1983, ainda no contexto do *apartheid*, servindo aos seus propósitos com vista a investimentos nas *homelands* (os bantustões) criadas pelo governo segregacionista. A partir de 1997, sob a nova constituição, o DBSA passou a ter como um dos seus principais objetivos o financiamento de obras de infraestrutura na África Austral que apoiassem o desenvolvimento da região. É um banco inteiramente controlado pelo governo sul-africano e serve como um braço financeiro para a estratégia sul-africana de política externa para a região da SADC. Suas ações têm sido grandes na região da SADC e ele tem tido papel importante no fornecimento de recursos para infraestrutura em obras como as do Projeto Mozal, em Moçambique (DBSA, 2010; RSA, 1997).

O novo mandato do DBSA, que entrou em vigor a partir de 1997, incluiu investimentos em diversos setores, como a construção do Lesotho National Hospital, que consumiu investimentos de US\$ 181 milhões, dos quais US\$ 102 milhões foram financiados pelo DBSA, e a construção de fábricas de cimento na Namíbia e na Tanzânia. O DBSA também fornece assistência técnica e fundos para realização de eventos cujo objetivo seja a discussão de novos projetos e a atração de investidores para a África Austral. A partir de 2012, houve uma nova alteração no mandato do DBSA, que direcionou seus investimentos para os setores de energia, transporte, água e tecnologia de comunicação e informação. No ano fiscal de abril de 2012 a março de 2013, os países contemplados pelos investimentos do DBSA

31. Os valores em rand (R) são convertidos em dólares pela última cotação do ano indicado, utilizando-se as taxas oficiais do South Africa Reserve Bank.

foram Angola, Moçambique e Tanzânia, com 44%, 34% e 16% dos financiamentos aprovados, respectivamente. O setor de energia, com 52%, foi o que liderou os recursos aprovados, seguido por empréstimos a governos (23%), mineração (16%) e transporte (9%) (DBSA, 2013).

É importante observar que o papel exercido por essas duas corporações financeiras tem como objetivo último o desenvolvimento econômico da África do Sul e, portanto, os interesses do governo sul-africano. Em conformidade com este fato, a participação das duas instituições em projetos no exterior conta com cláusulas que privilegiam a participação de empresas sul-africanas no fornecimento de materiais e na realização de serviços, servindo, portanto, como política governamental de apoio à expansão das empresas do país em direção ao restante da África (Thabede, 2004; Petrorius, 2005).

Ainda considerando aspectos políticos dos investimentos da África do Sul em termos de estratégia sul-africana para ocupar espaço como líder continental, autores como Alden e Soko (2005) e Habib (2009) falam de pretensões hegemônicas da África do Sul sobre a África e dos desafios por ela enfrentados. Particularmente útil para se compreender a questão é a divisão feita por Alden e Soko (2005), em que a influência sul-africana é desdobrada em três dimensões geográficas: *i*) uma hegemonia *manifesta* na região da Sacu; *ii*) uma hegemonia *contestada* na região da SADC; e *iii*) uma hegemonia *não realizada* na África como um todo. A África do Sul pretende realizar esta hegemonia, segundo os autores, por meio de sua força econômica e por seu *soft power*, este último adquirido pela democratização e pelo lançamento do Renascimento Africano e do NEPAD. Nas palavras dos autores,

*taken together, the South African promotion of a continental ideology of revived pan-Africanism, and its institutional expression in the NEPAD programme and the AU [African Union], represent a concerted effort to develop the requisite conditions for the exercise of structural power* (Alden e Soko, 2005, p. 384).

Habib (2009), na mesma direção, afirma que a África do Sul procura assumir o papel de liderança hegemônica no continente africano. O autor argumenta que a África do Sul visa exercer sua liderança não apenas pela supremacia militar, econômica etc., mas, também, por sua visão socioeconômica para o continente e sua disposição e recursos para implementar tal visão estruturada na NEPAD e na redefinição do papel da SADC.

Entretanto, é importante ressaltar que, apesar de ter uma economia maior e mais moderna que as dos outros países da SADC, a África do Sul tem limitações próprias de um país não desenvolvido permeado por distorções econômicas e sociais e que ainda carrega um fardo pesado legado pelo regime de *apartheid*. Esta situação tem provocado profundas dificuldades internas que dão ao país um

caráter bastante dual, em que uma forte classe média branca e negra ascendente, juntamente com uma elite empresarial ativa, convivem com a pobreza extrema, altas taxas de desemprego e de violência, e a forte presença do vírus HIV entre a população negra.<sup>32</sup>

Os desafios internos da África do Sul geram, para as suas pretensões na África, limitações que a têm impedido de ser mais incisiva na estratégia de expandir sua influência sobre o continente. De fato, como afirmam Draper, Kiratu e Samuel (2010), após destacar a importância dos investimentos sul-africanos para os países da SADC:

*However, given South Africa's domestic growth problems and the relatively small size of its economy there are limits to this process. Consequently South Africa's expansion into the continent in the long-run is unlikely to result in the same dramatic development benefits which Japanese fDi wrought in Southeast Asia; in this sense the "flying geese" analogy does not hold since there is no other goose available to lead from the front once the South African goose is exhausted (Draper, Kiratu e Samuel, 2010, p. 4).*

Para superar tais desafios e exercer a influência pretendida, a África do Sul caminha na tentativa de se valer de sua sofisticada estrutura econômica e de transportes para alavancar os investimentos estrangeiros diretos na África a partir de seu território. Dessa forma, o país, colocando-se como porta de entrada para o continente africano para investidores de setores que necessitam de uma infraestrutura moderna para expandir seus negócios na África, poderia aproveitar a forte expansão econômica que tem sido verificada em vários países da região subsaariana. Esta estratégia da África do Sul pode ser sintetizada nas palavras da ministra de relações exteriores do país, Maite Nkoana-Mashabane, em relação à entrada do país no grupo BRICS: *we bring the most diversified and most advanced economy on the continent. We may not be the same size [of BRIC countries], but we can open up opportunities for them and through that, we can complete our economic integration on the continent (Seria, 2010).*

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

No decorrer deste capítulo, se apresentou um quadro geral das relações de investimento externo direto entre a África do Sul e os países do seu entorno, mais especificamente, com os países da SADC. Para realizar este fim, analisou-se esta relação enquadrando a expansão do IED sul-africano em direção aos seus vizinhos

32. Segundo o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD, 2012), a África do Sul está classificada na 121ª posição no Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), os dados do país apontam para uma expectativa de vida de apenas 54 anos e a taxa de mortalidade infantil de crianças com menos de 1 ano de idade é de 46% (UN, 2011a; 2011b). Segundo dados do FMI, a taxa de desemprego na África do Sul foi de 25% da população economicamente ativa, em 2011 (IMF, 2013). Já os dados de violência apontam a África do Sul como um dos dez países com a maior taxa de homicídios do mundo (UNODC, 2011). Quanto à presença do vírus HIV, a África do Sul está com 10,6% de sua população soropositiva. Entre os jovens de 15 a 29 anos, esta porcentagem é de 16,6% (Moribe, 2011).

como fruto da estratégia das empresas, que procuraram, por meio da expansão, conquistar mercados e aumentar os lucros, e do governo, que vem tentando construir uma nova relação com os vizinhos, após décadas de desconfiança, aumentando, assim, a influência política e econômica da África do Sul sobre os rumos do continente africano.

Procurou-se demonstrar que a África do Sul tem tido um papel de protagonista na região, e vem conseguindo se consolidar como uma importante – talvez a mais importante – liderança do continente, em um período em que se vê uma significativa expansão econômica na África e o forte interesse dos países desenvolvidos e em desenvolvimento pelos recursos e potencialidades econômicas da região. A África do Sul tem sido o centro dinâmico da África Austral e, de forma menos intensa, na África Subsaariana, mas este papel é, de um lado, desafiado pelo crescimento econômico de outros importantes países da região – Angola, na SADC, e Nigéria, na África Ocidental – e, de outro, restringido pelas limitações e desafios internos do país.

Dessa forma, há uma clara dificuldade da África do Sul em se tornar, por meio de seus próprios recursos, a âncora para o desenvolvimento econômico da região da África Subsaariana, particularmente da SADC, na qual o país se encontra bastante engajado. Isto porque, a despeito da superioridade econômica frente aos países da comunidade austral, os desafios internos sul-africanos, com a gritante desigualdade social – fortemente acentuada por problemas de saúde, emprego e imigração – e o baixíssimo nível de desenvolvimento econômico dos países vizinhos, impõem sérias restrições a este fim.

Ainda assim, a estabilidade política e econômica sul-africana coloca a África do Sul em uma posição privilegiada no continente africano, e o papel de porta de entrada que a África do Sul pode exercer para o comércio e os investimentos na África foi abraçado pelo governo sul-africano, ao mesmo tempo em que ele procura destacar para a África do Sul o papel de representante africano para o mundo, o que ficaria bem demonstrado na presença sul-africana no BRICS, nas cúpulas do G20 Financeiro e na tentativa sul-africana de falar nestes fóruns em nome de toda a África (Ribeiro e Moraes, 2012; Draper e Scholvin, 2012).

Dessa forma, para superar essas limitações e atrelar o seu próprio desenvolvimento ao da África, o caminho que a África do Sul tem seguido é o de colocar-se como porta de entrada para os investidores estrangeiros que desejam expandir seus negócios pelo continente. Tal escolha sustenta-se sobre uma estrutura econômica e financeira sul-africana mais sofisticada e um mercado consumidor interno relativamente grande frente aos dos países vizinhos.

## REFERÊNCIAS

- AFDB – AFRICAN DEVELOPMENT BANK *et al.* **African economic outlook 2011**: Africa and its emerging partners. Paris: OECD, 2011. Disponível em: <<http://goo.gl/9R6bjS>>. Acesso em: 1º abr. 2014.
- AFRICAN BUSINESS. Africa's top 250 companies. **African business**, p. 17-37, Apr. 2012.
- ALDEN, C.; SOKO, M. South Africa's economic relations with Africa: hegemony and its discontents. **Journal of modern African studies**, Cambridge, v. 43, n. 3, p. 367-392, 2005. Disponível em: <<http://goo.gl/KHcjXI>>. Acesso em: 31 jan. 2012.
- ANYANWU, J. C. Why does foreign direct investment go where it goes? New evidence from African Countries. **Annals of economics and finance**, Beijing, v. 13, n. 2, p. 425-462, 2012.
- AP – THE ASSOCIATED PRESS. South African mining company buying a major gold reserve. **The New York Times**, Johannesburg, 12 Sept. 2006. Disponível em: <<http://goo.gl/NMfPXN>>. Acesso em: 5 ago. 2011.
- ARORA, V.; VAMVAKIDIS, A. The implications of South African economic growth for the rest of Africa. **South African journal of economics**, v. 73, n. 2, p. 229-242, June 2005. Disponível em: <<http://goo.gl/J08Ldp>>. Acesso em: 23 ago. 2012.
- ASIEDU, E. On the determinants of foreign direct investment to developing countries: is Africa different? **World development**, v. 30, n. 1, p. 107-119, 2002.
- BAILEY, S. MTN agrees to buy Investcom for \$ 5.5 billion in cash. **Bloomberg news**, 2 May 2006. Disponível em: <<http://goo.gl/eYtRWn>>. Acesso em: 5 out. 2010.
- BARBOSA, A. F.; TEPASSÊ, A. C. África do Sul *pós-apartheid*: entre a ortodoxia econômica e a afirmação de uma política externa soberana. In: CARDOSO JÚNIOR, J. C.; ACIOLY, L.; MATIJASCIC, M. **Trajetórias recentes de desenvolvimento**: estudos de experiências internacionais selecionados. Brasília: Ipea, 2009. p. 454-506.
- BÉNASSY-QUÉRÉ, A.; COUPET, M.; MAYER, T. Institutional determinants of foreign direct investment. **The world economy**, v. 30, n. 5, p. 764-782, 2007.
- CHEN, G.; BOSH, M. **ICBC to buy Standard Bank stake**. Shanghai; Johannesburg: Reuters, 25 Oct. 2007. Disponível em: <<http://goo.gl/BGgbSg>>. Acesso em: 14 out. 2010.



COWELL, A.; SWARNS, R. L. Disentangling a worldwide web of riches. **The New York Times**, New York, 2 Feb. 2001. Disponível em: <<http://goo.gl/oi40GC>>. Acesso em: 5 out. 2010.

DBSA – DEVELOPMENT BANK OF SOUTHERN AFRICA. **Annual Report 2009/10**. Johannesburg: DBSA, 2010. Disponível em: <<http://goo.gl/4qXpaF>>.

\_\_\_\_\_. **Annual Report 2001/13**. Johannesburg: DBSA, 2013. Disponível em: <<http://goo.gl/rI1C2z>>. Acesso em: 25 mar. 2014.

DIMENSION DATA. **Annual business review 2011**: up sides. Johannesburg: Dimension Data, 2012. Disponível em: <<http://goo.gl/w6L9zd>>. Acesso em: 1º abr. 2014.

DIPPENAAR, A. What drives large South African Corporations to invest in sub-Saharan Africa? CEO's perspectives and implications for fDi policies. **National resource forum**, New York, n. 33, p. 199-210, 2009.

DRAPER, P.; KIRATU, S.; SAMUEL, C. **The role of South African fDi in Southern Africa**. Bonn: DIE, 2010. (Discussion Paper n. 8). Disponível em: <<http://goo.gl/sOhszO>>. Acesso em: 28 ago. 2012.

DRAPER, P.; SCHOLVIN, S. **The economic gateway to Africa?** Geography, strategy and South Africa's regional economic relations. Johannesburg: SAIIA, Sept. 2012. (Economic Diplomacy Programme, Occasional Paper, n. 121).

DUNNING, J. H.; LUNDAN, M. S. **Multinational enterprises and the global economy**. 2<sup>nd</sup> ed. Cheltenham; Northampton: Edward Elgar, 2008.

EXAME ANGOLA. De BRIC a Brica. **Exame Angola**, 14 out. 2011. Disponível em: <<http://goo.gl/EnIFUd>>. Acesso em: 12 dez. 2011.

fDi.NET. **The De Beers buy-out and its effects on South Africa's economy**. 28 May 2001. Disponível em: <<http://goo.gl/az6c5n>>. Acesso em: 23 ago. 2012.

FEINSTEIN, C. H. **An economic History of South Africa**: conquest, discrimination and development. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.

GRYNBERG, R; MOTSWAPONG, M. **SACU revenue sharing formula**: towards a developmental agreement. Botswana: BIDPA, July 2012. (Working Paper n. 32). Disponível em: <<http://goo.gl/VTfPJv>>. Acesso em: 25 mar. 2014.

HABIB, A. South Africa's foreign policy: hegemonic aspirations, neoliberal orientations and global transformation. **South Africa journal of international affairs**, London, v. 16, n. 2, p. 143-159, Aug. 2009. Disponível em: <<http://goo.gl/B1Ad4y>>. Acesso em: 5 jan. 2012.

HENLEY, J. *et al.* **Foreign direct investment from China, India and South Africa in sub-Saharan Africa: a new or old phenomenon?** Helsinki: UNU-WIDER, Mar. 2008. (Research Paper n. 24).

IDC – INDUSTRIAL DEVELOPMENT REPORT. **Annual Report 2010.** Sandton: IDC, 2011. Disponível em: <<http://goo.gl/6ZKCTC>>. Acesso em: 10 mar. 2014.

\_\_\_\_\_. **Annual Report 2012.** Sandton: IDC, 2013. Disponível em: <<http://goo.gl/RStJ9c>>. Acesso em: 27 mar. 2014.

\_\_\_\_\_. **World economic outlook.** New York: IMF, Oct. 2013. Disponível em: <<http://goo.gl/ltpoEa>>. Acesso em: 25 mar. 2014.

IMF – INTERNATIONAL MONETARY FUND. **World economic outlook.** New York: IMF, Apr. 2014. Disponível em: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/index.aspx>>. Acesso em: 15 jun. 2014.

KHANDAROO, J; SEETANAH, B. **Transport infrastructure and fDi: lessons from sub-Sahara African countries.** Addis Ababa: Uneca, 2007.

KLEIN, S.; WÖKE, A. Emerging global contenders: the South African experience. **Journal of international management**, New York, v. 13, n. 3, p. 319-337, 2007. Disponível em: <<http://goo.gl/HGhQf7>>.

MANTSHANTSHA, S. Naspers Bets on \$ 7 Pay-Tv plan to work magic across Africa. **Bloomberg news**, New York, 2 Sept. 2011. Disponível em: <<http://goo.gl/CGBMP4>>. Acesso em: 24 mar. 2013.

METZGER, M. **Regional cooperation and integration in sub-Saharan Africa.** Geneva: UNCTAD, Sept. 2008. (Discussion Paper n. 189). Disponível em: <<http://goo.gl/aJd5Y6>>. Acesso em: 25 mar. 2014.

MILLER, D; SAUNDERS, R; OLOYEDE, O. South African Corporation and post-apartheid expansion in Africa – creating a new regional space. **African sociological review**, v. 12, n. 1, p. 1-19, 2008.

MORIBE, P. Com 5,4 milhões de soropositivos, Aids recua na África do Sul. **Radio France Internationale (RFI)**, 25 ago. 2011. Disponível em: <<http://goo.gl/QmGydz>>. Acesso em: 28 ago. 2012.

MTN – MOBILE TELEPHONE NETWORK. **Audited results for the year ended 31 December 2012.** Johannesburg: MTN, 2013. Disponível em: <<http://goo.gl/8oItY2>>. Acesso em: 2 abr. 2014.

MURAPA, R. A Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (SADC): rumo à integração política e econômica. **Impulso**, Piracicaba, v. 13, n. 31, p. 155-164, 2002. Disponível em: <<http://goo.gl/5X6Fgc>>. Acesso em: 23 ago. 2012.

NAIDU, S; LUTCHMAN, J. Understanding South Africa's engagement in the region: has the leopard changed its spots? *In*: EUROPEAN UNION; SARP – SOUTHERN AFRICAN REGIONAL POVERTY NETWORK. **Stability, poverty reduction and South African trade and investment in Southern Africa**. Pretoria: SARP, 2004.

NASPERS. **Naspers snapshot 2012**. Cape Town, May 2012. Disponível em: <<http://goo.gl/HqRscO>>. Acesso em: 24 ago. 2012.

NEPAD – NEW PARTNERSHIP FOR AFRICA'S DEVELOPMENT. **A nova parceria para o desenvolvimento da África**. Abuja, out. 2001. Disponível em: <<http://goo.gl/5p1IL5>>. Acesso em: 28 mar. 2014.

NYT – THE NEW YORK TIMES. Absa deal puts Barclays back in Africa. **The New York Times**, London, 10 May 2005. Disponível em: <<http://goo.gl/AkzaXv>>. Acesso em: 18 out. 2010.

OSISA – OPEN SOCIETY INITIATIVE FOR SOUTHERN AFRICA. **Angola's oil industry operations**. Rosebank: Osisa, Oct. 2012. Disponível em: <<http://goo.gl/VMzsJa>>. Acesso em: 27 mar. 2014.

PENNA FILHO, P. **African Renaissance e a política externa sul-africana nos anos 1990**. *In*: CONGRESSO INTERNACIONAL, 10. Rio de Janeiro: ALADAA, 2001. Disponível em: <<http://goo.gl/fcqOlo>>. Acesso em: 23 ago. 2012.

PETTORIUS, L. G. **The political economy of South African foreign direct investment in Mozambique**: a case study of Mozal and its implications for development in Mozambique and Southern Africa. 2005. Thesis (Doctorate) – University of the Western Cape, Cape Town, 2005. Disponível em: <<http://goo.gl/n9IJDJ>>. Acesso em: 23 ago. 2012.

PNUD – PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO. **Ranking do IDH global 2012**. Brasília: PNUD, 2012. Disponível em: <<http://goo.gl/5xNrRX>>. Acesso em: 25 mar. 2013.

RIBEIRO, E. África do Sul. *In*: ACIOLY, L. *et al*. **Internacionalização de empresas**: experiências internacionais selecionadas. Brasília: Ipea, 2011. Disponível em: <<http://goo.gl/ChTmMl>>. Acesso em: 27 mar. 2014.

RIBEIRO, E.; MORAES; R. De BRIC a BRICS: como a África do Sul ingressou em um clube de gigantes. **Boletim de política e economia internacional**, Brasília, n. 10, abr./jun. 2012. Disponível em: <<http://goo.gl/me7f6e>>. Acesso em: 27 ago. 2012.

RIBEIRO, E.; TIBÚRCIO, J. A presença econômica sul-africana na África: comércio e investimento. **Boletim de economia e política internacional**, Brasília, n. 6, out./dez. 2010. Disponível em: <<http://goo.gl/FCZUIK>>.

RSA – REPUBLIC OF SOUTH AFRICA. Development Bank of Southern Africa Act, 1997. **Government Gazette**, 25 Apr. 1997. Disponível em: <<http://goo.gl/aw1lF4>>.

\_\_\_\_\_. Industrial development amendment, 2001. **Government Gazette**, 10 Dec. 2001. Disponível em: <<http://goo.gl/jOpY2D>>.

RUDDICK, G. NTT in £2.1bn deal to buy Dimension Data. **The Telegraph**, 16 July 2010. Disponível em: <<http://goo.gl/c2mN81>>. Acesso em: 27 ago. 2012.

RUMNEY, R. **Case study on outward foreign direct investment by enterprises from South Africa**. Geneva: UNCTAD, Nov. 2005.

SADC – SOUTHERN AFRICAN DEVELOPMENT COMMUNITY. **Regional indicative strategic development plan**. Botswana: SADC, 2003. Disponível em: <<http://goo.gl/dJochr>>. Acesso em: 25 mar. 2014.

SARB – SOUTH AFRICA RESERVE BANK. **Quarterly bulletin**. Vários anos. Disponível em: <<http://goo.gl/fVdBmd>>. Acesso em: 28 mar. 2014.

SARDC – SOUTHERN AFRICAN RESEARCH AND DOCUMENTATION CENTRE. Os Estados da Linha de Frente e a SADC. **SADC today**, v. 8, n. 3, ago. 2005. Disponível em: <<http://goo.gl/S5j6s4>>. Acesso em: 23 ago. 2012.

\_\_\_\_\_. Sacu desenvolve novo acordo de partilha de receitas. **SADC today**, v. 15, n. 4, jun. 2013. Disponível em: <<http://goo.gl/Lt7EPo>>. Acesso em: 23 ago. 2012.

SASOL. **Our global presence**. Johannesburg: Sasol, 2013. Disponível em: <<http://goo.gl/gdiSgk>>. Acesso em: 25 mar. 2014.

SERIA, N. South Africa is asked to join as a BRIC member to boost emerging markets. **Bloomberg news**, 24 Dec. 2010. Disponível em: <<http://goo.gl/WKcCuI>>.

SIMONIAN, H. Richemont unveils plan to spin off BAT stake. **Financial times**, 9 Aug. 2008. Disponível em: <<http://goo.gl/WfyfjO>>. Acesso em: 5 ago. 2011.

STANDARD BANK GROUP. **Our history**. Johannesburg: Standard Bank, [s.d.]. Disponível em: <<http://goo.gl/INQfJS>>. Acesso em: 24 ago. 2012.

\_\_\_\_\_. **Standard Bank Group: historical overview**. 6<sup>th</sup> ed. Johannesburg: Standard Bank, 2007. Disponível em: <<http://goo.gl/LeAGY4>>. Acesso em: 24 ago. 2012.

THABEDE, M. H. S. **The role of the industrial development corporation in regional development in Southern Africa**. 2004. Mini Dissertation – Rand Afrikaans University, Johannesburg, 2004. Disponível em: <<http://goo.gl/e3Zb6V>>. Acesso em: 23 ago. 2012.

THE ECONOMIST. **Nigeria's GDP: step change – revised figures show that Nigeria is africa largest economy**. Johannesburg, Apr. 2014. Disponível em: <<http://goo.gl/XprL90>>. Acesso em: 25 mar. 2014.

TSOLO, T. **Introducing the work of the IDC's Africa unit**. Johannesburg: Industrial Development Corporation, 2008. Disponível em: <<http://goo.gl/Xgw0UW>>.

UN – UNITED NATIONS. **Social indicators**: table 2a – Life expectancy. Geneva: United Nations, Dec. 2011a. Disponível em: <<http://goo.gl/KxP17D>>. Acesso em: 29 ago. 2012.

\_\_\_\_\_. **Social indicators**: table 2b – Maternal mortality and infant mortality. Geneva: United Nations, Dec. 2011b. Disponível em: <<http://goo.gl/u6tFDX>>. Acesso em: 29 ago. 2012.

UNCTAD – UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. **World investment report 2002**: transnational corporations and export competitiveness. New York; Geneva: UNCTAD, 2002.

\_\_\_\_\_. **World investment report 2006**: fDi from developing and transition economies – Implications for development. New York; Geneva: UNCTAD, 2006.

\_\_\_\_\_. **World investment report 2007**: transnational corporations, extractive industries and development. New York; Geneva: UNCTAD, 2007.

\_\_\_\_\_. **Economic development in Africa**: report 2009 – Strengthening regional economic integration for Africa's development. New York; Geneva: UNCTAD, 2009.

\_\_\_\_\_. Global and regional fDi trends in 2010: Highlights. **Global investment trends monitor**, New York, n. 5, 2011a.

\_\_\_\_\_. **World investment report 2011**: non-equity modes of international production and development. New York; Geneva: UNCTAD, 2011b.

\_\_\_\_\_. **World investment report 2013**: global value chains – Investment and trade for development. New York; Geneva: UNCTAD, 2013.

UNIDO – UNITED NATIONS INDUSTRIAL DEVELOPMENT ORGANIZATION. **Africa foreign investor survey 2005**: understanding the contributions of different investor categories to development – Implications for targeting strategies. Vienna: Unido, 2007.

UNODC – UNITED NATIONS OFFICE ON DRUGS AND CRIME. **Global study on homicide**. Vienna: UNODC, 2011. Disponível em: <<http://goo.gl/C5Z3Jy>>. Acesso em: 28 ago. 2012.

WALTERS, S. S.; PRISLOO, J. W. The impact of offshore listings on the South African e Economy. **Quarterly dulletin**, Sept. 2002. Disponível em: <[http://www2.resbank.co.za/internet/Publication.nsf/LADV/4E0BDE21877E2BDC42256C360032075B/\\$File/ART092002.pdf](http://www2.resbank.co.za/internet/Publication.nsf/LADV/4E0BDE21877E2BDC42256C360032075B/$File/ART092002.pdf)>. Acesso em: 29 agosto de 2012.

WORLD BANK. **La aif en acción**: desarrollo del sector privado. Estimular la inversión y el crecimiento económico en Mozambique. Washington: World Bank, 2007. Disponível em: <<http://goo.gl/X6IBjK>>. Acesso em: 23 ago. 2012.

\_\_\_\_\_. **World development indicators database**. 17 Dec. 2013. Disponível em: <<http://goo.gl/eo7XIU>>. Acesso em: 25 mar. 2014.

WORLD BANK; IFC – INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION. **Doing business 2013**: smarter regulations for small and medium-size enterprises. 10<sup>th</sup> ed. Washington: World Bank, 2013.

ZYL, L. South Africa's experience of regional currency areas and the use of foreign currencies. *In*: BIS – BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS. **Regional currency areas and the use of foreign currencies**. Basel: BIS, May 2003. p. 134-139. (BIS Paper n. 17).

#### BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

DIMENSION DATA. **Annual business review 2012**: invested. Johannesburg: Dimension Data, 2013. Disponível em: <<http://goo.gl/AAx4zr>>. Acesso em: 25 mar. 2014.

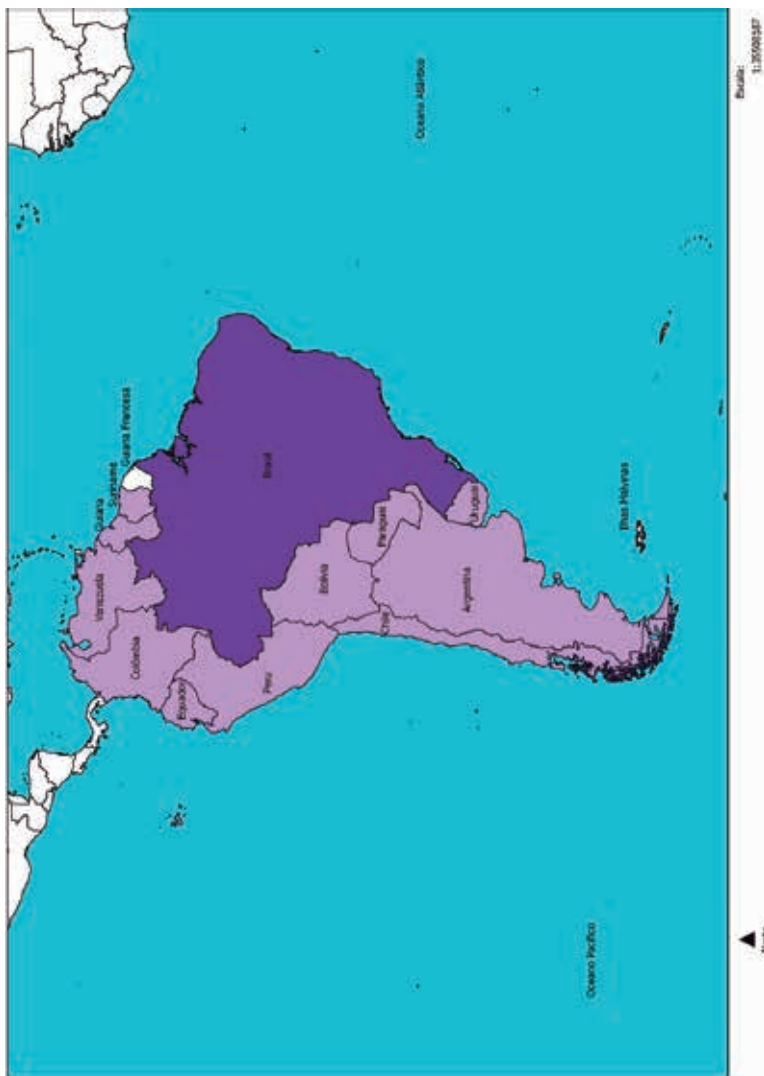
MANDELA, N. South Africa's future foreign policy. **Foreign affairs**, Buffalo, v. 73, n. 5, Nov./Dec. 1993. Disponível em: <<http://goo.gl/j34FmM>>.

RUMNEY, R. Outward foreign direct investment by enterprises from South Africa. *In*: UNCTAD – UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. **Global players from emerging markets**: strengthen enterprise competitiveness through outward investment. New York; Geneva: UNCTAD, 2007.

## APÊNDICE<sup>1</sup>

### APÊNDICE A BRASIL E OS PAÍSES DE SEU ENTORNO – DADOS BÁSICOS

MAPA A.1



1. O organizador do livro agradece a Luiza Hooper Moretti pela elaboração dos mapas e a Luisa de Azevedo Nazareno, pela compilação dos dados apresentados neste apêndice.

TABELA A. 1

ARGENTINA	
Políticos	
Capital	Buenos Aires
Geográficos	
Área total	2.736.690 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Bolívia, Brasil, Chile, Paraguai e Uruguai
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Férteis planícies dos pampas, chumbo, zinco, estanho, urânio, cobre, minério de ferro, manganês e petróleo <sup>1</sup>
Sociais	
População	41.086.927
Taxa de crescimento populacional	0,860%
Grupos étnicos	Branco (principalmente espanhol e italiano: 97%), mestiço (ascendência branca e ameríndia), ameríndio ou outros grupos não brancos (3%) <sup>1</sup>
Idiomas	Espanhol (oficial), italiano, inglês, alemão, francês e indígena (mapudungun e quechua) <sup>1</sup>
Religião	Católicos romanos (92%, dos quais menos de 20% são praticantes), protestantes (2%), judeus (2%), outros (4%) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (24,42%), 15-64 anos (64,75%), 65 anos ou mais (10,82%)
Taxa de urbanização	92,64%
Taxa de alfabetização	97,86% (2011)
Taxa de mortalidade infantil	14,2 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,40%
Expectativa de vida ao nascer	75,83 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 468,5 bilhões (2006)
PIB (nominal)	US\$ 475,5 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	8,89% (2004, 2005, 2006)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 11.573,06
Composição setorial do PIB	Agricultura (9,08%), indústria (30,5%), serviços (60,41%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (0,6%), indústria (23,4%), serviços (75,3%)
Taxa de investimento (% do PIB)	21,77
Índice de Gini	0,4449 (2010)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,811/45 <sup>o</sup> (2013)
Taxa de desemprego	7,20%
Taxa de inflação	8,83% (2007)
Resultado fiscal (% do PIB)	(-)/0,46 (2004)

(Continua)



(Continuação)

ARGENTINA	
Dívida pública (% do PIB)	Dado indisponível
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 3,28 bilhões/26,27
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 43,22 bilhões/5,30
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-)0,01
Exportações	US\$ 81,2 bilhões
Importações	US\$ 68,5 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	2,8 bilhões de barris/32º (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	332,5 bilhões m <sup>3</sup> /39º (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	24,31
Usuários de internet/100 habitantes	55,8
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	25.023 km; 9,144 km/1.000 km <sup>2</sup> (2011)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	231.374 km; 84,54 km/1.000 km <sup>2</sup> (2003)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	0,910

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA A.2

BOLÍVIA	
Políticos	
Capital	La Paz (capital administrativa) e Sucre (capital constitucional)
Geográficos	
Área total	1.083.300 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Argentina, Chile, Brasil, Paraguai e Peru
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Sim
Principais recursos naturais	Estanho, gás natural, petróleo, zinco, tungstênio, antimônio, prata, ferro, chumbo, ouro, madeira e energia hidrelétrica <sup>1</sup>
Sociais	
População	10.496.285
Taxa de crescimento populacional	1,650%
Grupos étnicos	Quechua (30%), mestiços (ascendência branca e ameríndia: 30%), aimará (25%), branco (15%) <sup>1</sup>
Idiomas	Espanhol (oficial: 60,7%), quechua (oficial: 21,2%), aymara (oficial: 14,6%), línguas estrangeiras (2,4%), outros (1,2%) (2001) <sup>1</sup>
Religião	Católica romana (95%), protestante (5%) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (35,23%), 15-64 anos (59,94%), 65 anos ou mais (4,83%)

(Continua)

(Continuação)

BOLÍVIA	
Taxa de urbanização	67,22%
Taxa de alfabetização	91,16% (2009)
Taxa de mortalidade infantil	41,4 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,30%
Expectativa de vida ao nascer	66,62 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 54,53 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 27,03 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	4,82% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 2.575,68
Composição setorial do PIB	Agricultura (12,95%), indústria (38,71%), serviços (48,33%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (32,09%), indústria (19,10%), serviços (47,90%) (2009)
Taxa de investimento (% do PIB)	18,24
Índice de Gini	0,5629 (2009)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,675/108 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	3,4% (2009)
Taxa de inflação	4,59%
Resultado fiscal (% do PIB)	1,24 (2007)
Dívida pública (% do PIB)	33,3 (2013) <sup>1</sup>
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 2,73 bilhões/27,19
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 13,92 bilhões/14,58
Resultado em conta corrente (% do PIB)	7,90
Exportações	US\$ 10,9 bilhões
Importações	US\$ 8,1 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	209,8 milhões de barris/58 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	281,5 bilhões m <sup>3</sup> /42 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	8,59
Usuários de internet/100 habitantes	34,18
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	2.866 km; 2,64 km/1.000 km <sup>2</sup> (2009)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	80.488 km; 74,29 km/1.000 km <sup>2</sup> (2010)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	1,465

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA A.3

BRASIL	
Políticos	
Capital	Brasília
Geográficos	
Área total	8.459.420 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Argentina, Bolívia, Colômbia, Guiana Francesa, Guiana, Paraguai, Peru, Suriname, Uruguai e Venezuela
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Bauxita, madeira, ouro, minério de ferro, níquel, manganês, fosfatos, platina, estanho, elementos de terras raras, urânio, petróleo e energia hidrelétrica <sup>1</sup>
Sociais	
População	198.656.019
Taxa de crescimento populacional	0,870%
Grupos étnicos	Branco (47,7%), mulato (43,1%), negro (7,6%), asiático (1,1%) e indígena (0,4%) (2010) <sup>1</sup>
Idiomas	Português (língua oficial e mais falada); <sup>1,2</sup>
Religião	Católica romana (nominal: 64,6%), protestante (22,2%), espírita (2,2%), outros (3,8%), nenhuma (7,4%) (2010) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (24,56%), 15-64 anos (68,13%), 65 anos ou mais (7,3%)
Taxa de urbanização	84,87%
Taxa de alfabetização	90,37% (2010)
Taxa de mortalidade infantil	14,4 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	Dado indisponível
Expectativa de vida ao nascer	73,34 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 2,33 trilhões
PIB (nominal)	US\$ 2,52 trilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	3,71% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 11.339,52
Composição setorial do PIB	Agricultura (5,24%), indústria (26,29%), serviços (68,47%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (15,3%), indústria (21,9%), serviços (62,7%) (2011)
Taxa de investimento (% do PIB)	18,14
Índice de Gini	0,5469 (2009)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,730/85 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	6,7% (2011)
Taxa de inflação	5,40%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-)-2,58 (2011)

(Continua)

(Continuação)

BRASIL	
Dívida pública (% do PIB)	52,79 (2011)
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 11,77 bilhões/19,86
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 373,16 bilhões/12,78
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-),2,41
Exportações	US\$ 242,58 bilhões
Importações	US\$ 233,27 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	13,5 bilhões de barris/15 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	395,5 bilhões m <sup>3</sup> /34 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	22,33
Usuários de internet/100 habitantes	49,84
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	29.817 km; 3,52 km/1.000 km <sup>2</sup>
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	1.580.964 km; 186,88 km/1.000 km <sup>2</sup> (2004)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	1,470

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Notas:<sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

<sup>2</sup> Línguas menos comuns são espanhol (zonas fronteiriças e escolas), inglês, alemão, italiano, japonês e um grande número de línguas ameríndias.

TABELA A.4

CHILE	
Políticos	
Capital	Santiago
Geográficos	
Área total	743.530 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Argentina, Bolívia e Peru
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Cobre, madeira, minério de ferro, nitratos, metais preciosos, molibdênio e energia hidrelétrica <sup>1</sup>
Sociais	
População	17.464.814
Taxa de crescimento populacional	0,9%
Grupos étnicos	Branco e não indígena (88,9%), mapuche (9,1%), aymara (0,7%), outros grupos indígenas (1%) (2002) <sup>1</sup>
Idiomas	Espanhol (oficial: 99,5%), inglês (10,2%), indígenas (1%), outras ou não especificada (2,6%) <sup>1</sup>
Religião	Católica romana (66,7%), evangélica (16,4%), testemunha de Jeová (1%), outras ou não especificada (4,5%), nenhuma (11,5%) (2002) <sup>1</sup>

(Continua)

(Continuação)

CHILE	
Estrutura etária	0-14 anos (21,4%), 15-64 anos (68,9%), 65 anos ou mais (9,7%)
Taxa de urbanização	89,30%
Taxa de alfabetização	98,64% (2009)
Taxa de mortalidade infantil	9,1 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,40%
Expectativa de vida ao nascer	79,3 anos
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 390,56 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 269,87 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	5,7% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 15.452,20
Composição setorial do PIB	Agricultura (3,6%), indústria (35,5%), serviços (60,9%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (10,3%), indústria (23,4%), serviços (66,4%) (2011)
Taxa de investimento (% do PIB)	24,10
Índice de Gini	0,5206 (2009)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,819/40ª (2013)
Taxa de desemprego	6,4%
Taxa de inflação	3,0%
Resultado fiscal (% do PIB)	1,3 (2011)
Dívida pública (% do PIB)	13,9 (2013) <sup>1</sup>
Dívida externa (valor e % do PIB)	Dado indisponível
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 41,65 bilhões/4,5
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-)/3,5
Exportações	US\$ 78,813 bilhões
Importações	US\$ 79,278 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	150 milhões de barris/66ª (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	97,97 bilhões m <sup>3</sup> /55ª (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	18,8
Usuários de internet/100 habitantes	61,4
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	5.352 km; 7,19 km/1.000 km <sup>2</sup> (2011)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	77.763,7 km; 104,59 km/1.000 km <sup>2</sup> (2010)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	2,0

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA A.5

COLÔMBIA	
Políticos	
Capital	Bogotá
Geográficos	
Área total	1.109.500 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Brasil, Equador, Panamá, Peru e Venezuela
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Petróleo, gás natural, carvão, minério de ferro, níquel, ouro, cobre, esmeraldas e energia hidrelétrica <sup>1</sup>
Sociais	
População	47.704.427
Taxa de crescimento populacional	1,3%
Grupos étnicos	Mestiço (58%), branco (20%), mulato (14%), negro (4%), negro-ameríndio (3%), ameríndio (1%) <sup>1</sup>
Idiomas	Espanhol (oficial) <sup>1</sup>
Religião	Católica romana (90%), outras (10%) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (28%), 15-64 anos (66%), 65 anos ou mais (6%)
Taxa de urbanização	75,60%
Taxa de alfabetização	93,6% (2011)
Taxa de mortalidade infantil	17,6 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,50%
Expectativa de vida ao nascer	73,6 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 497,8 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 369,6 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	4,9% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 7.747,8
Composição setorial do PIB	Agricultura (6,5%), indústria (37,5%), serviços (56,0%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (16,9%), indústria (20,9%), serviços (62,2%)
Taxa de investimento (% do PIB)	23,50
Índice de Gini	0,5591 (2010)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,719/91 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	10,60%
Taxa de inflação	3,20%
Resultado fiscal (% do PIB)	0,3 (2011)
Dívida pública (% do PIB)	52,70
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 79,05 bilhões/22,4
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 36,9 bilhões/5,1

(Continua)

(Continuação)

COLÔMBIA	
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-),3
Exportações	US\$ 60,67 bilhões
Importações	US\$ 58,63 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	2,2 bilhões de barris/35ª (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	169,9 bilhões m <sup>3</sup> /48ª (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	13,2
Usuários de internet/100 habitantes	49
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	1.672 km; 1,50 km/1.000 km <sup>2</sup> (2009)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	129.485 km; 116,70 km/1.000 km <sup>2</sup> (2009)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	3,3

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA A.6

EQUADOR	
Políticos	
Capital	Quito
Geográficos	
Área total	248.360 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Colômbia e Peru
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Petróleo, peixe, madeira e energia hidrelétrica <sup>1</sup>
Sociais	
População	15.492.264
Taxa de crescimento populacional	1,6%
Grupos étnicos	Mestiço (71,9%), montubio (7,4%), afroequatoriano (7,2%), ameríndio (7%), branco (6,2%), outros (0,4%) e negro (3%) (2010) <sup>1</sup>
Idiomas	Espanhol (oficial: 93%), quechua (4,1%), outros idiomas indígenas (0,7%), estrangeira (2,2%) (2010) <sup>1</sup>
Religião	Católica romana (95%), outras (5%) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (30,3%), 15-64 anos (63,3%), 65 anos ou mais (6,4%)
Taxa de urbanização	68,0%
Taxa de alfabetização	91,6% (2011)

(Continua)

(Continuação)

EQUADOR	
Taxa de mortalidade infantil	23,3 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,60%
Expectativa de vida ao nascer	75,9 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 149,3 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 84,04 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	5,3% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 5.424,6
Composição setorial do PIB	Agricultura (9,9%), indústria (36,9%), serviços (53,3%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (27,8%), indústria (17,8%), serviços (54,4%)
Taxa de investimento (% do PIB)	26,60
Índice de Gini	0,4926 (2010)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,724/89 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	4,10%
Taxa de inflação	5,10%
Resultado fiscal (% do PIB)	0,09 (1994)
Dívida pública (% do PIB)	23,2 (2013) <sup>1</sup>
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 16,9 bilhões/20,3
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 2,5 bilhões/1,0
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-)/0,2
Exportações	US\$ 23,9 bilhões
Importações	US\$ 25,2 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	8,24 bilhões de barris/19 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	6,994 bilhões m <sup>3</sup> /86 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	15,5
Usuários de internet/100 habitantes	35,1
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	965 km; 3,88 km/1.000 km <sup>2</sup> (2008) <sup>1</sup>
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	43.670 km; 175,83 km/1.000 km <sup>2</sup> (2007)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	2,8

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.



TABELA A.7

GUIANA	
Políticos	
Capital	Georgetown
Geográficos	
Área total	196.850 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Brasil, Suriname e Venezuela
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Ouro, bauxita, diamantes, madeiras duras, camarão e peixe <sup>1</sup>
Sociais	
População	795.369
Taxa de crescimento populacional	0,6%
Grupos étnicos	Indiano (43,5%), negro (africano, 30,2%; miscigenado, 16,7%), ameríndio (9,1%), outros (0,5%) (2002) <sup>1</sup>
Idiomas	Inglês, dialetos ameríndios, crioulo, hindustani (dialeto hindi) e urdu <sup>1</sup>
Religião	Protestante (pentecostal, 16,9%; anglicana, 6,9%; adventista do sétimo dia, 5%; e metodista, 1,7%), hindu (28,4%), católica (8,1%), testemunha de Jeová (1,1%), muçulmana (7,2%), outras religiões cristãs (17,7%), outras (4,3%), nenhuma (4,3%) (2002) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (36,8%), 15-64 anos (59,9%), 65 anos ou mais (3,3%)
Taxa de urbanização	28,50%
Taxa de alfabetização	85% (2009)
Taxa de mortalidade infantil	35,2 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	1,30%
Expectativa de vida ao nascer	69,9 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 2,659 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 2,850 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	4,8% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 3.584,0
Composição setorial do PIB	Agricultura (21,5%), indústria (33,9%), serviços (44,6%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (21,40%), indústria (24,5%), serviços (50,5%) (2002)
Taxa de investimento (% do PIB)	24,90
Índice de Gini	0,4454 (1998)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,636/118 <sup>2</sup> (2013)
Taxa de desemprego	11,8% (2002)
Taxa de inflação	2,40%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-),3,00 (2011) <sup>1</sup>

(Continua)

(Continuação)

GUIANA	
Dívida pública (% do PIB)	61,1 <sup>1</sup>
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 1,97 bilhão/69,3 (2011)
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 864,1 milhões/4,1
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-)13,9
Exportações	US\$ 1,35 bilhão
Importações	US\$ 1,85 bilhão
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 barril/140 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 m <sup>3</sup> /147 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	20,4
Usuários de internet/100 habitantes	34,3
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	Dado indisponível
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	7.970 km; 40,48 km/1.000 km <sup>2</sup> (2000)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	1,1

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA A.8

PARAGUAI	
Políticos	
Capital	Assunção
Geográficos	
Área total	397.300 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Argentina, Bolívia e Brasil
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Sim
Principais recursos naturais	Energia hidrelétrica, madeira, minério de ferro, manganês e calcário <sup>1</sup>
Sociais	
População	6.687.361
Taxa de crescimento populacional	1,7%
Grupos étnicos	Mestiço (espanhol e ameríndio: 95%), outros (5%) <sup>1</sup>
Idiomas	Espanhol (oficial) e guarani (oficial) <sup>1</sup>
Religião	Católica (89,6%), protestante (6,2%), outras religiões cristãs (1,1%), outras ou não especificada (1,9%), nenhuma (1,1%) (2002) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (32,8%), 15-64 anos (61,9%), 65 anos ou mais (5,4%)

(Continua)

(Continuação)

PARAGUAI	
Taxa de urbanização	62,4%
Taxa de alfabetização	93,9% (2010)
Taxa de mortalidade infantil	23,0 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,30%
Expectativa de vida ao nascer	72,1 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 40,39 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 25,51 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	5,4% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 3.813,5
Composição setorial do PIB	Agricultura (17,4%), indústria (28,1%), serviços (54,5%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (27,2%), indústria (16,1%), serviços (56,7%)
Taxa de investimento (% do PIB)	14,70
Índice de Gini	0,5242 (2010)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,669/111 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	4,9%
Taxa de inflação	3,7%
Resultado fiscal (% do PIB)	1,0 (2011)
Dívida pública (% do PIB)	12,76 (1993)
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 6,3 bilhões/27,1
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 4,9 bilhões/4,5
Resultado em conta corrente (% do PIB)	0,5
Exportações	US\$ 7,27 bilhões
Importações	US\$ 11,48 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 barril/175 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 m <sup>3</sup> /182 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	5,6
Usuários de internet/100 habitantes	27,1
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	36 km; 0,09 km/1.000 km <sup>2</sup> (2008) <sup>1</sup>
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	32.059 km; 80,69 km/1.000 km <sup>2</sup> (2010)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	1,7

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA A.9

PERU	
Políticos	
Capital	Lima
Geográficos	
Área total	1.280.000 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Brasil, Bolívia, Chile, Colômbia e Equador
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Cobre, prata, ouro, petróleo, madeira, peixe, minério de ferro, carvão, fosfato, potássio, energia hidrelétrica e gás natural <sup>1</sup>
Sociais	
População	29.987.800
Taxa de crescimento populacional	1,3%
Grupos étnicos	Ameríndio (45%), mestiço (ameríndio e branco: 37%), branco (15%), negro, japonês, chinês e outros (3%) <sup>1</sup>
Idiomas	Espanhol (oficial: 84,1%), quechua (oficial: 13%), aymara (oficial: 1,7%), ashaninka (0,3%), outras línguas nativas (inclui um grande número de línguas amazônicas: 0,7%) e outros (0,2%) (2007) <sup>1</sup>
Religião	Católica romana (81,3%), evangélica (12,5%), outras (3,3%), não especificada ou nenhuma (2,9%) (2007) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (29,2%), 15-64 anos (64,6%), 65 anos ou mais (6,3%)
Taxa de urbanização	77,6%
Taxa de alfabetização	85,59% (2007)
Taxa de mortalidade infantil	18,2 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,40%
Expectativa de vida ao nascer	74,21 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 322,8 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 203,8 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	7,34% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 6.795,77
Composição setorial do PIB	Agricultura (6,99%), indústria (34,57%), serviços (58,42%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (25,8%), indústria (17,4%), serviços (56,8%)
Taxa de investimento (% do PIB)	27,91
Índice de Gini	0,4814 (2010)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,741/77 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	3,40%
Taxa de inflação	3,65%
Resultado fiscal (% do PIB)	1,24 (2011)

(Continua)

(Continuação)

PERU	
Dívida pública (% do PIB)	19,09 (2011)
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 54,15 bilhões/29,36
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 64,15 bilhões/12,5
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-)3,51
Exportações	US\$ 45,64 bilhões
Importações	US\$ 42,54 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	579,2 milhões de barris/49ª (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	359,6 bilhões m <sup>3</sup> /38ª (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	11,51
Usuários de internet/100 habitantes	38,2
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	2.020 km; 1,58 km/1.000 km <sup>2</sup> (2011)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	125.045 km; 97,69 km/1.000 km <sup>2</sup> (2010)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	1,253

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA A. 10

SURINAME	
Políticos	
Capital	Paramaribo
Geográficos	
Área total	156.000 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Brasil, Guiana e Guiana Francesa
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Madeira, energia hidrelétrica, peixe, caulim, camarão, bauxita, ouro, pequenas quantidades de níquel, cobre, platina e minério de ferro <sup>1</sup>
Sociais	
População	534.541
Taxa de crescimento populacional	0,898%
Grupos étnicos	Hindustani (de origem indiana: 37%), crioulo (31%), javanês (15%), maroon (descendência africana: 10%), ameríndio (2%), chinês (2%), branco (1%), outros (2%) <sup>1</sup>
Idiomas	Holandês (oficial), inglês (falado), surinamês (às vezes chamado taki-taki, é a língua nativa de crioulos e grande parte da população mais jovem), caribe hindustani (dialeto hindi) e javanês <sup>1</sup>
Religião	Hinduísta (27,4%), protestante (25,2%), católica (22,8%), muçulmana (19,6%), crenças indígenas (5%) <sup>1</sup>

(Continua)

(Continuação)

SURINAME	
Estrutura etária	0-14 anos (27,83%), 15-64 anos (65,59%), 65 anos ou mais (6,57%)
Taxa de urbanização	70,12%
Taxa de alfabetização	94,67% (2010)
Taxa de mortalidade infantil	20,8 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	1,10%
Expectativa de vida ao nascer	70,58 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 4,62 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 5,01 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	4,46% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 9.376,50
Composição setorial do PIB	Agricultura (9,26%), indústria (38,83%), serviços (51,91%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (8%), indústria (23%), serviços (64,3%) (2004)
Taxa de investimento (% do PIB)	24,85 (2005)
Índice de Gini	0,5288 (1999)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,684/105 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	9,5% (2004)
Taxa de inflação	5,01%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-),3,0 <sup>1</sup>
Dívida pública (% do PIB)	Dado indisponível
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 860 milhões (2013)/dado indisponível <sup>1</sup>
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 1,009 bilhão/4,64
Resultado em conta corrente (% do PIB)	4,81
Exportações	US\$ 2,55 bilhões
Importações	US\$ 1,65 bilhão
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	76,8 milhões de barris/76 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 m <sup>3</sup> /180 <sup>a</sup> (2011) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	15,54
Usuários de internet/100 habitantes	34,68
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	Dado indisponível
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	4.304 km; 27,59 km/1.000 km <sup>2</sup> (2003)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	0,6 (2006) <sup>1</sup>

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA A.11

URUGUAI	
Políticos	
Capital	Montevidéu
Geográficos	
Área total	175.020 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Brasil e Argentina
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Terra arável, energia hidrelétrica, minerais secundários e peixe <sup>1</sup>
Sociais	
População	3.395.253
Taxa de crescimento populacional	0,35%
Grupos étnicos	Branco (88%), mestiço (8%), negro (4%), ameríndio (praticamente inexistente) <sup>1</sup>
Idiomas	Espanhol (oficial), mescla de espanhol e português na fronteira com o Brasil
Religião	Católica (47,1%), cristãs não católicas (11,1%), sem denominação (23,2%), judaica (0,3%), atea ou agnóstica (17,2%), outras (1,1%) (2006) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (22,05%), 15-64 anos (63,93%), 65 anos ou mais (14,03%)
Taxa de urbanização	92,64%
Taxa de alfabetização	98,1% (2010)
Taxa de mortalidade infantil	7,2 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,7% (2011)
Expectativa de vida ao nascer	76,76 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 53,56 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 49,91 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	6,47% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 14.702,80
Composição setorial do PIB	Agricultura (8,38%), indústria (27,71%), serviços (66,92%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (10,9%), indústria (21,1%), serviços (68%) (2011)
Taxa de investimento (% do PIB)	22,06
Índice de Gini	0,4532 (2010)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,792/51 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	6,50%
Taxa de inflação	8,10%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-)-0,58 (2011)
Dívida pública (% do PIB)	46,84 (2011)
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 17,61 bilhões/dado indisponível (2013) <sup>1</sup>

(Continua)

(Continuação)

URUGUAI	
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 13,6 bilhões/9,98
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-)5,26
Exportações	US\$ 8,74 bilhões
Importações	US\$ 11,61 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 barril/201ª (2009) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 m <sup>3</sup> /202ª (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	29,81
Usuários de internet/100 habitantes	55,11
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	2.993 km; 17,1 km/1.000 km <sup>2</sup> (2008)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	77.732 km; 444,13 km/1.000 km <sup>2</sup> (2004)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	1,95

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA A.12

VENEZUELA	
Políticos	
Capital	Caracas
Geográficos	
Área total	882.050 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Colômbia, Brasil e Guiana
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Sim
Principais recursos naturais	Petróleo, gás natural, minério de ferro, ouro, bauxita, outros minerais, energia hidrelétrica e diamante <sup>1</sup>
Sociais	
População	29.954.782
Taxa de crescimento populacional	1,53%
Grupos étnicos	Espanhol, italiano, português, árabe, alemão, africano e indígenas <sup>1</sup>
Idiomas	Espanhol (oficial) e diversos dialetos indígenas <sup>1</sup>
Religião	Católica romana (96%), protestante (2%), outras (2%) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (28,84%), 15-64 anos (65,188%), 65 anos ou mais (5,98%)
Taxa de urbanização	93,70%
Taxa de alfabetização	95,51% (2009)

(Continua)



(Continuação)

VENEZUELA	
Taxa de mortalidade infantil	15,3 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,60%
Expectativa de vida ao nascer	74,33 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 397,4 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 381,29 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	2,77% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 12.728,73
Composição setorial do PIB	Agricultura (5,79%), indústria (52,15%), serviços (42,05%) (2010)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (7,7%), indústria (21,2%), serviços (70,7%)
Taxa de investimento (% do PIB)	20,31
Índice de Gini	0,4477 (2006)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,748/71ª (2013)
Taxa de desemprego	8,10%
Taxa de inflação	21,07%
Resultado fiscal (% do PIB)	2,17 (2005)
Dívida pública (% do PIB)	34,12 (2013) <sup>1</sup>
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 72,09 bilhões/19,36
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 29,47 bilhões/3,95
Resultado em conta corrente (% do PIB)	2,89
Exportações	US\$ 97,34 bilhões
Importações	US\$ 60 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	297,6 bilhões de barris/1ª (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	5,524 trilhões m <sup>3</sup> /8ª (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	25,59
Usuários de internet/100 habitantes	44,05
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	336 km; 0,38 km/1.000 km <sup>2</sup> (2008)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	96.155 km; 109,01 km/1.000 km <sup>2</sup> (2000)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	1,05

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

## APÊNDICE B

### RÚSSIA E OS PAÍSES DE SEU ENTORNO – DADOS BÁSICOS

MAPA B.1

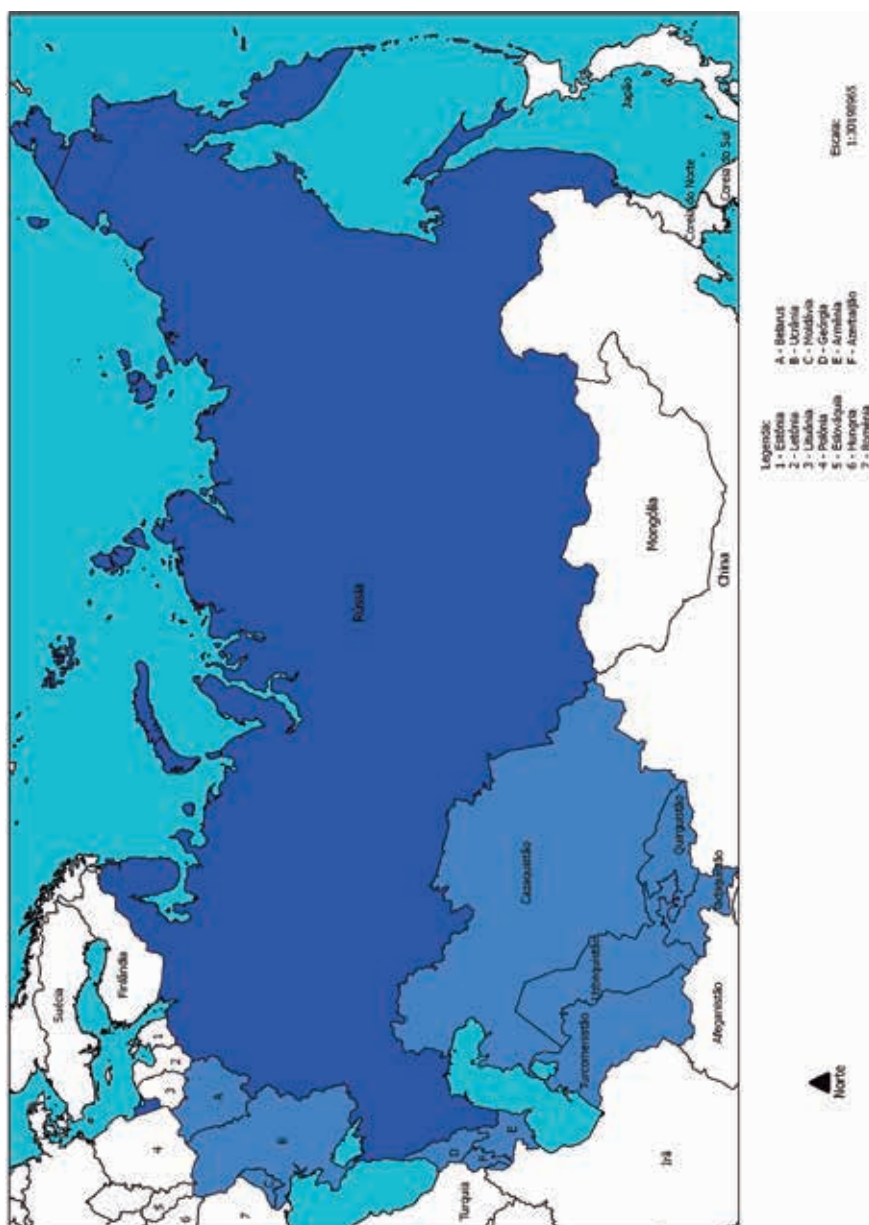


TABELA B.1

ARMÊNIA	
Políticos	
Capital	Erevan
Geográficos	
Área total	28.480 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Azerbaijão, Geórgia, Irã e Turquia
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Sim
Principais recursos naturais	Pequenos depósitos de ouro, molibdênio, cobre, zinco e bauxita
Sociais	
População	2.969.081
Taxa de crescimento populacional	0,17%
Grupos étnicos	Armênio (98,1%), curdo (1,1%), outros (0,7%) (2011) <sup>1</sup>
Idiomas	Armênio (oficial) (97,7%), curdo (1%), russo (0,9%) e outros (0,4%) (2001) <sup>1</sup>
Religião	Armênicapostólica (92,6%), evangélica (1%), outras (2,4%), nenhuma (1,1%), não especificada (2,9%) (2011) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (20,34%), 15-64 anos (69,34%), 65 anos ou mais (10,31%)
Taxa de urbanização	64,16%
Taxa de alfabetização	99,56% (2011)
Taxa de mortalidade infantil	16,4 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,20%
Expectativa de vida ao nascer	74,33 anos
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 24,99 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 9,95 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	4,69% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 3.351,38
Composição setorial do PIB	Agricultura (21,59%), indústria (33,24%), serviços (45,18%).
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (38,9%), indústria (16,7%), serviços (44,4%) (2011)
Taxa de investimento (% do PIB)	23,66
Índice de Gini	0,3030 (2010)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,729/87 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	18,4% (2011)
Taxa de inflação	2,56%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-),2,76 (2011)
Dívida pública (% do PIB)	37,7 (2013) <sup>1</sup>
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 7,6 bilhões/72,93

(Continua)

(Continuação)

ARMÊNIA	
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 1,8 bilhão/3,87
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-)11,3
Exportações	US\$ 1,43 bilhão
Importações	US\$ 4,27 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 barril/102 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 m <sup>3</sup> /109 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	18,79
Usuários de internet/100 habitantes	39,16
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	826; 29 km/1.000 km <sup>2</sup> (2011)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	7.705; 270,54 km/1.000 km <sup>2</sup> (2010)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	3,9

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA B.2

AZERBAIJÃO	
Políticos	
Capital	Baku
Geográficos	
Área total	82.620 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Armênia, Geórgia, Irã, Rússia e Turquia
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Em boa parte do país e do Naquichevão, sim
Principais recursos naturais	Petróleo, gás natural, minério de ferro, metais não ferrosos e bauxita
Sociais	
População	9.297.507
Taxa de crescimento populacional	1,35%
Grupos étnicos	Azerbaijão (91,6%), lezgian (2%), russo (1,3%), armênio (1,3%), talish (1,3%), outros (2,4%) (2009) <sup>1</sup>
Idiomas	Azeri (Azerbaijão; oficial: 92,5%), russo (1,4%), armênio (1,4%), outros (4,7%) (2009) <sup>1</sup>
Religião	Muçulmana (93,4%), ortodoxa russa (2,5%), armênia ortodoxa (2,3%), outras (1,8%) (1995) <sup>1, 2</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (22,25%), 15-64 anos (72,07%), 65 anos ou mais (5,69%)
Taxa de urbanização	53,89%

(Continua)

(Continuação)

AZERBAIJÃO	
Taxa de alfabetização	99,75% (2009)
Taxa de mortalidade infantil	35,2 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,2% (2009)
Expectativa de vida ao nascer	70,55 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 94,14 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 66,6 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	2,37% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 7.163,70
Composição setorial do PIB	Agricultura (5,49%), indústria (63,05%), serviços (31,46%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (37,7%), indústria (14,3%), serviços (48,0%)
Taxa de investimento (% do PIB)	21,85
Índice de Gini	0,3371 (2008)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,734/82ª (2013)
Taxa de desemprego	5,20%
Taxa de inflação	1,06%
Resultado fiscal (% do PIB)	1,30 (2011)
Dívida pública (% do PIB)	6,38 (2010)
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 7,71 bilhões/16,31
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 11,27 bilhões/5,93
Resultado em conta corrente (% do PIB)	22,49
Exportações	US\$ 32 bilhões
Importações	US\$ 10,3 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	7 bilhões de barris/20ª (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	991,1 bilhões m <sup>3</sup> /28ª (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	18,4
Usuários de internet/100 habitantes	54,2
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	2.079 km; 25,16 km/1.000 km <sup>2</sup> (2011)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	52.942 km; 640,79 km/1.000 km <sup>2</sup> (2006)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	4,64

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Notas: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

<sup>2</sup> Estatísticas nominais; praticantes efetivos correspondem a percentuais muito menores.

TABELA B.3

BIELORRÚSSIA	
Políticos	
Capital	Minsk
Geográficos	
Área total	202.820 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Lituânia, Letônia, Rússia, Polônia e Ucrânia
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Sim
Principais recursos naturais	Madeira, depósitos de turfa, pequenas quantidades de óleo e gás natural, granito, calcário dolomítico, marga, giz, areia, cascalho e argila
Sociais	
População	9.464.000
Taxa de crescimento populacional	(-)0,1%
Grupos étnicos	Bielorrusso (83,7%), russo (8,3%), polonês (3,1%), ucraniano (1,7%), outros (3,2%) (2009) <sup>1</sup>
Idiomas	Bielorrusso (oficial: 23,4%), russo (oficial: 70,2%), outros (3,1%; inclui polonês e ucraniano) e não especificado (3,3%) (2009) <sup>1</sup>
Religião	Ortodoxa oriental (80%), outros (incluindo católicos, protestantes, judeus e muçulmanos: 20%) (1997) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (15,10%), 15-64 anos (71,13%), 65 anos ou mais (13,77%)
Taxa de urbanização	75,43%
Taxa de alfabetização	99,73% (2009)
Taxa de mortalidade infantil	502 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,40%
Expectativa de vida ao nascer	70,65 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 145,05 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 63,27 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	4,9% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 6.685,02
Composição setorial do PIB	Agricultura (9,74%), indústria (44,36%), serviços (45,90%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (10,5%), indústria (33,7%), serviços (49,9%) (2009)
Taxa de investimento (% do PIB)	32,85
Índice de Gini	0,2648 (2011)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,793/50 <sup>o</sup> (2013)
Taxa de desemprego	12,6% (2009) <sup>1</sup>
Taxa de inflação	59,22%
Resultado fiscal (% do PIB)	1,72 (2011)

(Continua)

(Continuação)

BIELORRÚSSIA	
Dívida pública (% do PIB)	40,75 (2011)
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 34,17 bilhões/55,34
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 8,094 bilhões/1,90
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-),2,67
Exportações	US\$ 45,99 bilhões
Importações	US\$ 46,40 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	198 milhões de barris/60ª (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	2,832 bilhões m <sup>3</sup> /98ª (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	46,26
Usuários de internet/100 habitantes	46,91
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	5.503 km; 24,13 km/1.000 km <sup>2</sup> (2011)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	86.392 km; 425,95 km/1.000 km <sup>2</sup> (2005)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	1,20

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA B.4

CAZAQUISTÃO	
Políticos	
Capital	Astana
Geográficos	
Área total	2.699.700 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Rússia, China, Turcomenistão, Quirguistão e Uzbequistão.
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Sim
Principais recursos naturais	Grandes depósitos de petróleo, gás natural, carvão, minério de ferro, manganês, cromo, níquel, cobalto, cobre, molibdênio, chumbo, zinco, bauxita, ouro e urânio <sup>1</sup>
Sociais	
População	16.797.459
Taxa de crescimento populacional	1,430%
Grupos étnicos	Cazaque (63,1%), russo (23,7%), uzbeque (2,8%), ucraniano (2,1%), uigur (1,4%), tatar (1,3%), alemã (1,1%), outros (4,5%) (2009) <sup>1</sup>
Idiomas	Cazaque (oficial: 64,4%) e russo ("comunicação interétnica", negócios etc.: 95%) (2001) <sup>1</sup>
Religião	Muçulmana (70,2%), cristã (26,2%, incluindo ortodoxa russa com 23,9% e outras), budismo (0,1%), outras (0,2%), ateísmo (2,8%), não especificada (0,5%) (2009) <sup>1</sup>

(Continua)

(Continuação)

CAZAQUISTÃO	
Estrutura etária	0-14 anos (25,46%), 15-64 anos (67,99%), 65 anos ou mais (6,55%)
Taxa de urbanização	53,54%
Taxa de alfabetização	99,9% (2009)
Taxa de mortalidade infantil	18,7 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	Dado indisponível
Expectativa de vida ao nascer	68,89 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 229,57 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 203,52 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	6,6% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 12.116,15
Composição setorial do PIB	Agricultura (4,67%), indústria (39,5%), serviços (55,84%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (25,5%), indústria (19,4%), serviços (55,10%)
Taxa de investimento (% do PIB)	20,75
Índice de Gini	0,2904 (2009)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,754/69ª (2013)
Taxa de desemprego	5%
Taxa de inflação	5,11%
Resultado fiscal (% do PIB)	7,74 (2011)
Dívida pública (% do PIB)	9,94 (2011)
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 137,01 bilhões/78,98
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 28,29 bilhões/3,77
Resultado em conta corrente (% do PIB)	3,79
Exportações	US\$ 92,28 bilhões
Importações	US\$ 44,54 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	30 bilhões de barris/11ª (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	2,407 trilhões m <sup>3</sup> /14ª (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	26,5
Usuários de internet/100 habitantes	53,32
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	14.202 km; 5,26 km/1.000 km <sup>2</sup> (2011)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	96.018 km; 35,56 km/1.000 km <sup>2</sup> (2010)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	1,20

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.



TABELA B.5

GEÓRGIA	
Políticos	
Capital	Tbilisi
Geográficos	
Área total	69.490 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Armênia, Azerbaijão, Rússia e Turquia
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Madeira, energia hidrelétrica, depósitos de manganês, minério de ferro, cobre, carvão, depósitos de petróleo, chás e cítricos
Sociais	
População	4.511.800
Taxa de crescimento populacional	0,63%
Grupos étnicos	Georgiano (83,8%), azeri (do Azerbaijão: 6,5%), armênio (5,7%), russo (1,5%), outros (2,5%) (2002) <sup>1</sup>
Idiomas	Georgiano (oficial: 71%), russo (9%), armênio (7%), azeri (6%), outros (7%) <sup>1</sup>
Religião	Cristã ortodoxa (oficial: 83,9%), muçulmana (9,9%), armênio-gregoriana (3,9%), católica (0,8%), outra (0,8%), nenhuma (0,7%) (2002) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (17,62%), 15-64 anos (68,11%), 65 anos ou mais (14,27%)
Taxa de urbanização	52,98%
Taxa de alfabetização	99,73% (2011)
Taxa de mortalidade infantil	19,9 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,30%
Expectativa de vida ao nascer	73,80 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 26,19 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 15,75 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	6,40% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 3.490,25
Composição setorial do PIB	Agricultura (8,51%), indústria (23,14%), serviços (68,35%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (53,40%), indústria (10,40%), serviços (36,20%) (2007)
Taxa de investimento (% do PIB)	24,85
Índice de Gini	0,4210 (2010)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,745/72 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	15%
Taxa de inflação	(-)0,94%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-)0,46

(Continuação)

GEÓRGIA	
Dívida pública (% do PIB)	32,57
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 13,42 bilhões/85,39
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 2,87 bilhões/3,33
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-)11,75
Exportações	US\$ 2,377 bilhões
Importações	US\$ 7,842 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	35 milhões de barris/81ª (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	8,495 bilhões m <sup>3</sup> /84ª (2012) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	29,65
Usuários de internet/100 habitantes	45,5
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	1.566 km; 22,536 km/1.000 km <sup>2</sup> (2011)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	19.109 km; 274,98 km/1.000 km <sup>2</sup> (2010)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	2,88

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA B.6

MOLDÁVIA	
Políticos	
Capital	Chişinău
Geográficos	
Área total	32.854 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Romênia e Ucrânia
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Sim
Principais recursos naturais	Lignito, fosforitos, terra arável, gesso e calcário
Sociais	
População	3.599.541
Taxa de crescimento populacional	(-)0,04
Grupos étnicos	Moldavo/romeno (78,2%), ucraniano (8,4%), russo (5,8%), gagauz (4,4%), búlgaro (1,9%), outros (1,3%) (2004) <sup>1</sup>
Idiomas	Moldavo (oficial, muito semelhante ao romeno), russo e gagauz (um dialeto turco) <sup>1</sup>
Religião	Ortodoxa oriental (98%), judaica (1,5%), batista e outros (0,5%) (2000) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (16,52%), 15-64 anos (72,25%), 65 anos ou mais (11,23%)

(Continua)

(Continuação)

MOLDÁVIA	
Taxa de urbanização	48,38%
Taxa de alfabetização	98,97% (2011)
Taxa de mortalidade infantil	17,6 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,70%
Expectativa de vida ao nascer	68,57 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 11,99 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 7,25 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	4,24% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 2.037,56
Composição setorial do PIB	Agricultura (13,07%), indústria (16,79%), serviços (70,14%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (26,40%), indústria (19,30%), serviços (54,30%)
Taxa de investimento (% do PIB)	23,38
Índice de Gini	0,3303 (2010)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,66/113ª (2013)
Taxa de desemprego	5,60%
Taxa de inflação	4,68%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-),1,79 (2011)
Dívida pública (% do PIB)	23,70 (2011)
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 6,13 bilhões/78,45
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 2,51 bilhões/5,10
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-),6,83
Exportações	US\$ 2,16 bilhões
Importações	US\$ 5,21 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 barril/159ª (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 m <sup>3</sup> /164ª (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	34,26
Usuários de internet/100 habitantes	43,37
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	1.157 km; 35,21 km/1.000 km <sup>2</sup> (2011)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	12.837 km; 390,72 km/1.000 km <sup>2</sup> (2010)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	0,30

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA B.7

QUIRQUISTÃO	
Políticos	
Capital	Bisqueque
Geográficos	
Área total	191.800 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	China, Cazaquistão, Uzbequistão e Tadjiquistão
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Sim
Principais recursos naturais	Energia hidrelétrica abundante, depósitos significativos de metais raros, ouro, carvão localmente explorável, petróleo, gás natural, depósitos de nefelina, mercúrio, bismuto, chumbo e zinco
Sociais	
População	5.582.100
Taxa de crescimento populacional	1,22%
Grupos étnicos	Quirquiz (64,9%), uzbeque (13,8%), russos (12,5%), dungan (1,1%), ucraniano (1%), uigur (1%), outro (5,7%) (1999) <sup>1</sup>
Idiomas	Quirquiz (oficial: 64,7%), russo (oficial: 12,5%), uzbeque (13,6%), dungan (1%), outro (8,2%) (1999) <sup>1</sup>
Religião	Muçulmana (75%), ortodoxa russa (20%), outra (5%) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (30,21%), 15-64 anos (65,62%), 65 anos ou mais (4,17%)
Taxa de urbanização	35,48%
Taxa de alfabetização	99,24% (2009)
Taxa de mortalidade infantil	26,6 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,3% (2012)
Expectativa de vida ao nascer	69,60 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 13,23 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 6,47 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	1,53% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 1.159,93
Composição setorial do PIB	Agricultura (20,19%), indústria (25,96%), serviços (53,85%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (34%), indústria (20,6%), serviços (45,29%) (2008)
Taxa de investimento (% do PIB)	28,19
Índice de Gini	0,3338 (2011)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,662/125 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	8,2% (2008)
Taxa de inflação	2,69%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-),4,84 (2011)
Dívida pública (% do PIB)	99,33 (2001)

(Continua)

(Continuação)

QUIRGUISTÃO	
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 6,02 bilhões/99,05
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 2,06 bilhões/3,72
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-)22,09
Exportações	US\$ 1,89 bilhão
Importações	US\$ 5,37 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	40 milhões de barris/80ª (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	5,663 bilhões m³/91ª (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	8,97
Usuários de internet/100 habitantes	21,72
Ferrovias (km e km/km² de área)	417 km; 2,17 km/1.000 km² (2011)
Rodovias (km e km/km² de área)	34.000 km; 177,26 km/1.000 km² (2007)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	3,74 (2011)

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA B.8

RÚSSIA	
Políticos	
Capital	Moscou
Geográficos	
Área total	16.376.870 km²
Países fronteiriços	Azerbaijão, Bielorrússia, China, Estônia, Finlândia, Geórgia, Cazaquistão, Coreia do Norte, Letônia, Lituânia, Mongólia, Noruega, Polônia e Ucrânia.
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Ampla base de recursos naturais, incluindo grandes depósitos de petróleo, gás natural, carvão e muitos minerais estratégicos, reservas de elementos de terras raras e madeira <sup>1,2</sup>
Sociais	
População	153.533.000
Taxa de crescimento populacional	0,04%
Grupos étnicos	Russo (77,7%), tártaro (3,7%), ucraniano (1,4%), checheno (1%), chuvache (1%), outro (10,2%), não especificado (3,9%) (2010) <sup>1</sup>
Idiomas	Russo (oficial: 96%) e alguns idiomas minoritários (2010) <sup>1</sup>
Religião	Ortodoxa russa (15-20%), muçulmana (10-15%), outras religiões cristãs (2%) (2010) <sup>1, 3</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (15,45%), 15-64 anos (71,59%), 65 anos ou mais (12,96%)

(Continua)

(Continuação)

RÚSSIA	
Taxa de urbanização	74,00%
Taxa de alfabetização	99,68% (2010)
Taxa de mortalidade infantil	10,3 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	Dado indisponível
Expectativa de vida ao nascer	69,01 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 3,37 trilhões
PIB (nominal)	US\$ 2,05 trilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	4,08% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 14.037,02
Composição setorial do PIB	Agricultura (3,87%), indústria (36,00%), serviços (60,13%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (9,69%), indústria (27,89%), serviços (62,29%) (2009)
Taxa de investimento (% do PIB)	21,99
Índice de Gini	0,4011 (2009)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,788/55 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	5,50%
Taxa de inflação	5,07%
Resultado fiscal (% do PIB)	3,29 (2011)
Dívida pública (% do PIB)	9,31 (2011)
Dívida externa (valor e % do PIB)	Dado indisponível
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 537,82 bilhões/11,53
Resultado em conta corrente (% do PIB)	3,55
Exportações	US\$ 529,25 bilhões
Importações	US\$ 335,45 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	80 bilhões de barris/8 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	47,8 trilhões m <sup>3</sup> /1 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	30,06
Usuários de internet/100 habitantes	53,27
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	85.292 km; 5,20 km/1.000 km <sup>2</sup> (2011)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	982.000 km; 59,96 km/1.000 km <sup>2</sup> (2009)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	4,47

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Notas: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

<sup>2</sup> A exploração dos recursos é dificultada por obstáculos climáticos, relevo e distância.

<sup>3</sup> As estimativas são relativas a praticantes; a Rússia possui grande quantidade de não praticantes e ateus.

TABELA B.9

TADJQUISTÃO	
Políticos	
Capital	Duchambe
Geográficos	
Área total	139.960 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Afeganistão, China, Uzbequistão e Quirquistão
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Sim
Principais recursos naturais	Energia hidrelétrica, petróleo, urânio, mercúrio, carvão marrom, chumbo, zinco, antimônio, tungstênio, prata e ouro
Sociais	
População	8.008.990
Taxa de crescimento populacional	2,45%
Grupos étnicos	Tajique (79,9%), uzbeque (15,3%), russo (1,1%), quirguiz (1,1%), outros (2,6%) (2000) <sup>1</sup>
Idiomas	Tajique (oficial) e russo (amplamente utilizado no governo e nos negócios)
Religião	Muçulmano sunita (85%), muçulmano xiita (5%), outro (10%) (2003) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (35,75%), 15-64 anos (61,05%), 65 anos ou mais (3,20%)
Taxa de urbanização	26,61%
Taxa de alfabetização	99,7% (2011)
Taxa de mortalidade infantil	58,3 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,3% (2011)
Expectativa de vida ao nascer	67,13 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 17,55 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 6,97 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	7,13% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 870,54
Composição setorial do PIB	Agricultura (26,48%), indústria (25,91%), serviços (47,61%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (55,5%), indústria (17,9%), serviços (26,20%) (2004)
Taxa de investimento (% do PIB)	15,40
Índice de Gini	0,3083 (2009)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,622/125 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	11,5% (2009)
Taxa de inflação	5,83%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-),6,61 (2004)
Dívida pública (% do PIB)	79,80 (2001)

(Continua)

(Continuação)

TADJIQUISTÃO	
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 3,65 bilhões/52,73
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 630,69 milhões/1,41
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-)/3,55
Exportações	US\$ 1,36 bilhão
Importações	US\$ 3,79 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	12 milhões de barris/88ª (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	5,663 bilhões m <sup>3</sup> /92ª (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	5,55
Usuários de internet/100 habitantes	14,51
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	621 km; 4,43 km/1.000 km <sup>2</sup> (2011)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	27.767 km; 198,39 km/1.000 km <sup>2</sup> (2000)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	2,17 (2004)

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA B.10

TURCOMENISTÃO	
Políticos	
Capital	Asgabate
Geográficos	
Área total	469.930 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Afeganistão, Irã, Cazaquistão e Uzbequistão
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Sim
Principais recursos naturais	Petróleo, gás natural, sal e enxofre
Sociais	
População	5.172.931
Taxa de crescimento populacional	1,29%
Grupos étnicos	Turcomeno (85%), uzbeque (5%), russo (4%) e outro (6%) (2003) <sup>1</sup>
Idiomas	Turcomeno (oficial: 72%), russo (12%), uzbeque (9%), outro (7%) <sup>1</sup>
Religião	Muçulmana (89%), ortodoxa oriental (9%), outra (2%) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (28,65%), 15-64 anos (67,30%), 65 anos ou mais (4,05%)
Taxa de urbanização	49,07%

(Continua)



(Continuação)

TURCOMENISTÃO	
Taxa de alfabetização	99,6% (2011)
Taxa de mortalidade infantil	52,8 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	Dado indisponível
Expectativa de vida ao nascer	65,16 anos
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 58,86 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 35,16 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	11,67% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 6.797,73
Composição setorial do PIB	Agricultura (14,55%), indústria (48,44%), serviços (37,01%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (48,2%), indústria (14%), serviços (37,8%) (2004) <sup>1</sup>
Taxa de investimento (% do PIB)	47,20
Índice de Gini	0,4077 (1998)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,698/102 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	60% (2004) <sup>1</sup>
Taxa de inflação	9% (2013) <sup>1</sup>
Resultado fiscal (% do PIB)	0,4 (2011) <sup>1</sup>
Dívida pública (% do PIB)	79,80 (2001)
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 492,42 milhões/1,61
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 1,513 bilhão (1999)/
Resultado em conta corrente (% do PIB)	Dado indisponível
Exportações	US\$ 16 bilhões
Importações	US\$ 9,7 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	600 milhões de barris/46 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	7,504 trilhões m <sup>3</sup> /6 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	11,12
Usuários de internet/100 habitantes	7,2
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	3.115 km; 6,62 km/1.000 km <sup>2</sup> (2011)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	24.000 km; 51,07 km/1.000 km <sup>2</sup> (2000)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	2,9 (1999)

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA B.11

UCRÂNIA	
Políticos	
Capital	Kiev
Geográficos	
Área total	579.320 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Bielorrússia, Hungria, Moldávia, Polônia, Romênia, Rússia e Eslováquia
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Minério de ferro, carvão, manganês, gás natural, petróleo, sal, enxofre, grafite, titânio, magnésio, caulim, níquel, mercúrio, madeira e terra arável
Sociais	
População	45.593.300
Taxa de crescimento populacional	(-)0,25%
Grupos étnicos	Ucraniano (77,8%), russo (17,3%), bielorrusso (0,6%), moldavo (0,5%), tártaro (0,5%), búlgaro (0,4%), húngaro (0,3%), romeno (0,3%), polonês (0,3%), judeu (0,2%), outro (1,8%) (2001) <sup>1</sup>
Idiomas	Ucraniano (oficial: 67%), russo (24%), outro (9%) <sup>1</sup>
Religião	Ortodoxa ucraniana – patriarcado de Kiev (50,4%), ortodoxa ucraniana – patriarcado de Moscou (26,1%), ucraniana greco-católica (8%), autocéfala ucraniana ortodoxa (7,2%), católica romana (2,2%), protestante (2,2%), judaica (0,6%), outra (3,2%) (2006) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (14,18%), 15-64 anos (70,52%), 65 anos ou mais (15,30%)
Taxa de urbanização	69,08%
Taxa de alfabetização	99,71% (2011)
Taxa de mortalidade infantil	10,7 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,90%
Expectativa de vida ao nascer	70,81 anos
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 332,74 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 176,31 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	3,2% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 3.866,99
Composição setorial do PIB	Agricultura (9,25%), indústria (29,82%), serviços (60,93%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (17,2%), indústria (20,7%), serviços (62,1%)
Taxa de investimento (% do PIB)	18,27
Índice de Gini	0,2562 (2010)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,740/78 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	7,50%

(Continua)

(Continuação)

UCRÂNIA	
Taxa de inflação	0,56%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-),32 (2011)
Dívida pública (% do PIB)	27,44 (2011)
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 135,06 bilhões (2011)/77,92
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 24,55 bilhões/2,65
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-),38
Exportações	US\$ 68,53 bilhões
Importações	US\$ 84,64 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	395 milhões de barris/53ª (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	1,104 trilhões m <sup>3</sup> /26ª (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	27,11
Usuários de internet/100 habitantes	33,7
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	21.705 km; 37,46 km/1.000 km <sup>2</sup> (2011)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	169.495 km; 292,57 km/1.000 km <sup>2</sup> (2009)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	2,77

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA B.12

UZBEQUISTÃO	
Políticos	
Capital	Tashkent
Geográficos	
Área total	425.400 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Afeganistão, Cazaquistão, Quirguistão, Tadjiquistão e Turcomenistão
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Sim
Principais recursos naturais	Gás natural, petróleo, carvão, ouro, urânio, prata, chumbo, cobre, zinco, tungstênio, molibdênio e bauxita <sup>1</sup>
Sociais	
População	29.776.850
Taxa de crescimento populacional	1,47%
Grupos étnicos	Uzbeque (80%), russo (5,5%), tadjique (5%), cazaque (3%), karakalpak (3%), tártaro (1,5%), outro (2,5%) (1996) <sup>1</sup>
Idiomas	Uzbeque (oficial: 74,3%), russo (14,2%), tadjique (4,4%), outro (7,1%) <sup>1</sup>
Religião	Muçulmana (88% - maioria sunita), ortodoxa oriental (9%), outra (3%) <sup>1</sup>

(Continua)

(Continuação)

UZBEQUISTÃO	
Estrutura etária	0-14 anos (28,9%), 15-64 anos (66,82%), 65 anos ou mais (4,29%)
Taxa de urbanização	36,29%
Taxa de alfabetização	99,43% (2011)
Taxa de mortalidade infantil	39,6 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,10%
Expectativa de vida ao nascer	67,98 anos
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 105,19 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 51,11 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	8,33% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 1.716,53
Composição setorial do PIB	Agricultura (18,92%), indústria (32,39%), serviços (48,69%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (38,5%), indústria (19,39%), serviços (35,2%) (1999)
Taxa de investimento (% do PIB)	22,85
Índice de Gini	0,3672 (2003)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,654/114 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	4,9% (2013) <sup>1, 2</sup>
Taxa de inflação	10,1% (2013) <sup>1</sup>
Resultado fiscal (% do PIB)	0,4 (2011) <sup>1</sup>
Dívida pública (% do PIB)	8,4 (2011) <sup>1</sup>
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 8,85 bilhões/16,59
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 15 bilhões (2011)/dado não informado
Resultado em conta corrente (% do PIB)	30,2 <sup>1</sup>
Exportações	US\$ 11,2 bilhões
Importações	US\$ 10,9 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	594 bilhões de barris/48 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	1,841 trilhões m <sup>3</sup> /20 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	6,99
Usuários de internet/100 habitantes	36,52
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	4.227 km; 9,93 km/1.000 km <sup>2</sup> (2010)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	81.600 km; 191,81 km/1.000 km <sup>2</sup> (2000)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	0,538 (2003)

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Notas: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

<sup>2</sup> Dado oficial do Ministério do Trabalho, porém mais 20% dos trabalhadores ocupam subemprego.

### APÊNDICE C ÍNDIA E OS PAÍSES DE SEU ENTORNO – DADOS BÁSICOS

MAPA C.1

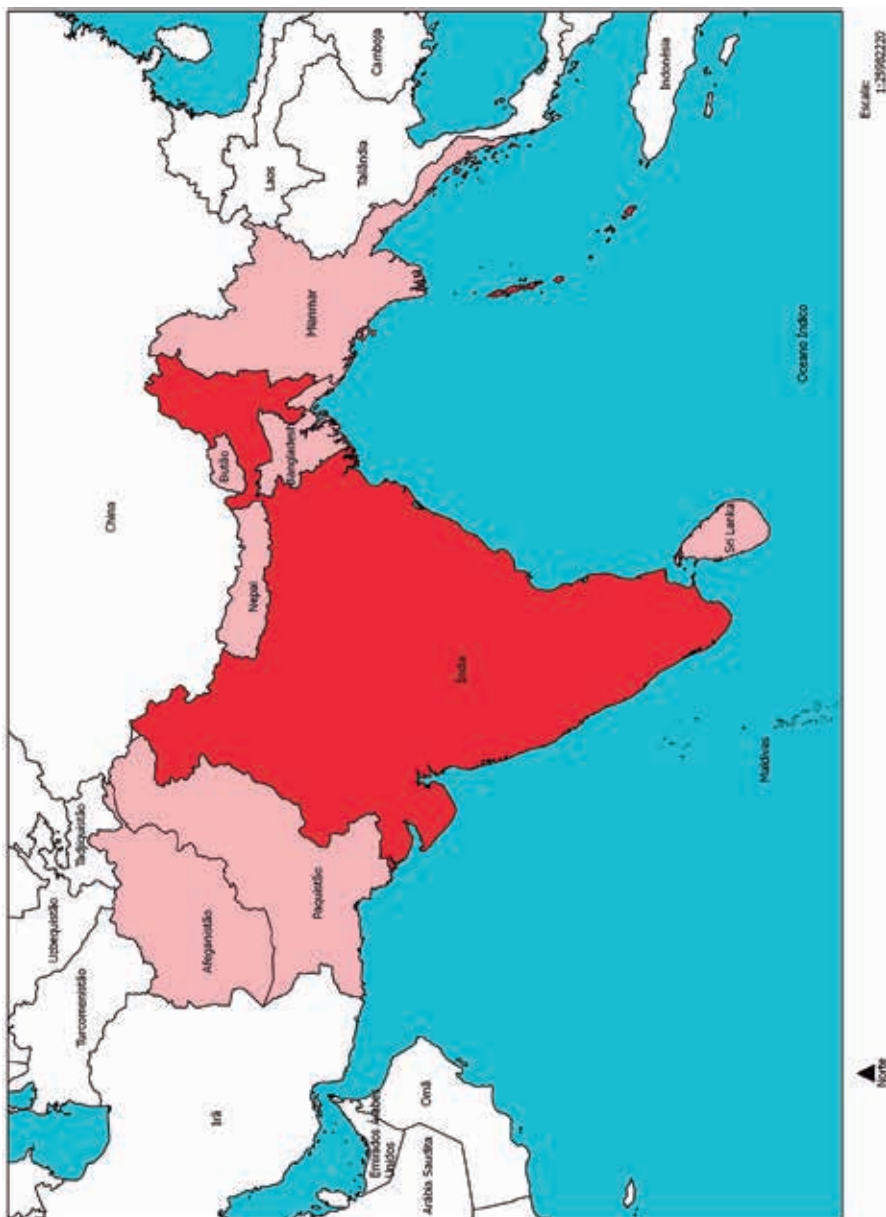


TABELA C. 1

AFEGANISTÃO	
Políticos	
Capital	Cabul
Geográficos	
Área total	652.230 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	China, Irã, Paquistão, Tajiquistão, Turcomenistão e Uzbequistão
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Sim
Principais recursos naturais	Gás natural, petróleo, carvão, cobre, cromita, talco, barites, enxofre, zinco, chumbo, minério de ferro, sal, pedras preciosas e semipreciosas <sup>1</sup>
Sociais	
População	29.824.536
Taxa de crescimento populacional	2,44%
Grupos étnicos	Pashtun (42%), tadjique (27%), hazara (9%), uzbeque (9%), aimak (4%), turco (3%), balúchis (2%), outro (4%) <sup>1</sup>
Idiomas	Afegão, persa ou dari (oficial: 50%), pachto (oficial: 35%), línguas turcas (principalmente o turcomano e o uzbeque: 11%), idiomas menos falados (principalmente balúchi e pashai: 4%). Embora haja muito bilinguismo, o dari funciona como língua franca <sup>1,2</sup>
Religião	Muçulmana sunita (80%), muçulmana xiita (19%), outra (1%) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (47,42%), 15-64 anos (50,31%), 65 anos ou mais (2,28%)
Taxa de urbanização	23,86%
Taxa de alfabetização	28,1% (2000) <sup>1</sup>
Taxa de mortalidade infantil	98,5 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,10%
Expectativa de vida ao nascer	60,03 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 46,54 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 20,49 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	9,64% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 689,25
Composição setorial do PIB	Agricultura (24,61%), indústria (21,84%), serviços (53,55%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (78,6%), indústria (5,7%), serviços (15,7%) (2008/2009) <sup>1</sup>
Taxa de investimento (% do PIB)	16,82
Índice de Gini	0,2782 (2008)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,374/175 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	8,5% (2005)
Taxa de inflação	7,22%

(Continua)

(Continuação)

AFEGANISTÃO	
Políticos	
Resultado fiscal (% do PIB)	(-)0,62 (2011)
Dívida pública (% do PIB)	Dado indisponível
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 2,70 bilhões/dado indisponível
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 7,15 bilhões/7,22
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-)35,55
Exportações	US\$ 350 milhões
Importações	US\$ 6,2 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 barril/100 <sup>a</sup> (2011) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	49,55 bilhões m <sup>3</sup> /65 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	0,04
Usuários de internet/100 habitantes	5,45
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	Dado indisponível
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	42.150 km; 64,62 km/1.000 km <sup>2</sup> (2006)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	3,55

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Notas: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

<sup>2</sup> As línguas turcas, uzbeque e turcomano, assim como balúchi, pashai, nuristani e pamiri são consideradas como terceira língua oficial, nos locais onde são utilizadas pela maioria.

TABELA C.2

BANGLADESH	
Políticos	
Capital	Daca
Geográficos	
Área total	130.170 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Índia e Mianmar
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Gás natural, terra arável, madeira e carvão <sup>1</sup>
Sociais	
População	154.695.368
Taxa de crescimento populacional	1,19%
Grupos étnicos	Bengali (98%), outros (2%: inclui grupos tribais e não muçulmanos bengali) (1998) <sup>1</sup>
Idiomas	Bengali (oficial) e inglês
Religião	Muçulmana (89,5%), hinduísta (9,6%), outra (0,9%) (2004) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (30,57%), 15-64 anos (64,71%), 65 anos ou mais (4,71%)

(Continua)

(Continuação)

BANGLADESH	
Taxa de urbanização	29,89%
Taxa de alfabetização	57,73% (2011)
Taxa de mortalidade infantil	40,9 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,10%
Expectativa de vida ao nascer	68,89 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 286,35 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 116,35 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	6,33% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 762,16
Composição setorial do PIB	Agricultura (17,68%), indústria (28,47%), serviços (53,86%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (48,09%), indústria (14,5%), serviços (37,4%) (2005)
Taxa de investimento (% do PIB)	26,54
Índice de Gini	0,3212 (2010)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,515/146ª (2013)
Taxa de desemprego	5% (2009)
Taxa de inflação	6,22%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-)0,92 (2011)
Dívida pública (% do PIB)	36,16 (2003)
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 26,13 bilhões/20,58
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 12,74 bilhões/3,86
Resultado em conta corrente (% do PIB)	2,28
Exportações	US\$ 25,12 bilhões
Importações	US\$ 34,13 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	28 milhões de barris/82ª (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	183,7 bilhões m <sup>3</sup> /47ª (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	0,63
Usuários de internet/100 habitantes	6,3
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	2.835 km; 21,781 km/1.000 km <sup>2</sup> (2011)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	22.269 km; 163,39 km/1.000 km <sup>2</sup> (2010)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	1,35

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.



TABELA C.3

BUTÃO	
Políticos	
Capital	Thimbu
Geográficos	
Área total	38.390 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	China e Índia
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Sim
Principais recursos naturais	Madeira, carbonato de cálcio, energia hidrelétrica e gesso <sup>1</sup>
Sociais	
População	741.822
Taxa de crescimento populacional	1,68%
Grupos étnicos	Bhote (50%), nepalesa (35% - inclui lhotsampas, um dos vários grupos étnicos do Nepal), tribos indígenas ou migrantes (15%) <sup>1</sup>
Idiomas	Sharchhopka (28%), butanês (oficial: 24%), lhotshamkha (22%), outros (26%) <sup>1</sup>
Religião	Budismo lamaísta (75,3%), indiana e nepalesa com influência do hinduísmo (22,1%), outras (2,6%) (2005) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (28,53%), 15-64 anos (66,77%), 65 anos ou mais (4,70%)
Taxa de urbanização	36,34%
Taxa de alfabetização	52,8% (2005)
Taxa de mortalidade infantil	44,60 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,20%
Expectativa de vida ao nascer	67,46 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 4,89 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 1,78 bilhão
Crescimento do PIB – média de três anos	9,87% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 2.989,91
Composição setorial do PIB	Agricultura (15,93%), indústria (43,91%), serviços (40,15%) (2011)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (62,20%), indústria (8,60%), serviços (29,10%)
Taxa de investimento (% do PIB)	56,10 (2011)
Índice de Gini	0,3873
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,538/140 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	2,10%
Taxa de inflação	10,92%
Resultado fiscal (% do PIB)	0,5 (2009)
Dívida pública (% do PIB)	56,77 (2009)
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 1,46 bilhão/87,12

(Continua)

(Continuação)

BUTÃO	
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 954,68 milhões/8,78
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-)19,66
Exportações	US\$ 590 milhões
Importações	US\$ 1,02 bilhão
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 barril/110 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 m <sup>3</sup> /118 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	3,6
Usuários de internet/100 habitantes	25,43
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	Dado indisponível
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	6.920 km; 180,25 km/1.000 km <sup>2</sup> (2010)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	1 (2005) <sup>1</sup>

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA C.4

ÍNDIA	
Políticos	
Capital	Nova Déli
Geográficos	
Área total	2.973.190 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Bangladesh, Butão, China, Mianmar, Nepal e Paquistão
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Carvão (quarta maior reserva do mundo), minério de ferro, manganês, mica, bauxita, elementos de terras raras, minério de titânio, cromita, gás natural, diamante, petróleo, calcário e terra arável <sup>1</sup>
Sociais	
População	1.236.686.732
Taxa de crescimento populacional	1,26%
Grupos étnicos	Indo-ariano (72%), dravidiano (25%), mongol e outros (3%) (2000) <sup>1</sup>
Idiomas	Hindi (41%), bengali (8,1%), télugo (7,2%), marata (7%), tâmil (5,9%), urdu (5%), guzerate (4,5%), canará (3,7%), malaiala (3,2%), oriá (3,2%), panjabi (2,8%), assamês (1,3%), maithili (1,2%), outros (5,9%) (2001) <sup>1,2</sup>
Religião	Hindu (80,5%), muçulmana (13,4%), cristã (2,3%), sikhista (1,9%), outras (1,8%), não especificada (0,1%) (2001) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (29,43%), 15-64 anos (65,37%), 65 anos ou mais (5,20%)

(Continua)

(Continuação)

ÍNDIA	
Taxa de urbanização	31,66%
Taxa de alfabetização	62,75% (2006)
Taxa de mortalidade infantil	56,30 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,30%
Expectativa de vida ao nascer	65,95 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 4,71 trilhões
PIB (nominal)	US\$ 1,84 trilhão
Crescimento do PIB – média de três anos	6,7% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 1.489,23
Composição setorial do PIB	Agricultura (17,39%), indústria (25,75%), serviços (56,86%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (47,20%), indústria (24,70%), serviços (28,10%)
Taxa de investimento (% do PIB)	29,59
Índice de Gini	0,3390 (2010)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,554/136 <sup>a</sup>
Taxa de desemprego	3,60%
Taxa de inflação	9,31%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-)-3,68 (2011)
Dívida pública (% do PIB)	48,49 (2011)
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 379,1 bilhões/20,78
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 300,4 bilhões/5,9
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-)-4,97
Exportações	US\$ 293,21 bilhões
Importações	US\$ 489,36 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	5,476 bilhões de barris/23 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	1,241 trilhões m <sup>3</sup> /23 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	2,47
Usuários de internet/100 habitantes	12,58
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	63.974 km; 21,52 km/1.000 km <sup>2</sup> (2011)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	4.109.592 km; 1.382,22 km/1.000 km <sup>2</sup> (2008)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	2,43%

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Notas: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

<sup>2</sup> O inglês goza do estatuto de língua oficial subsidiária, mas é a língua mais importante para a comunicação, política e comércio nacionais.

TABELA C.5

MALDIVAS	
Políticos	
Capital	Malé
Geográficos	
Área total	300 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Nenhum
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Peixe
Sociais	
População	338.442
Taxa de crescimento populacional	1,93%
Grupos étnicos	Indianos do sul, cingaleses e árabes <sup>1</sup>
Idiomas	Divehi (oficial) e inglês (falado pela maioria dos funcionários do governo) <sup>1</sup>
Religião	Muçulmana sunita (oficial)
Estrutura etária	0-14 anos (29,03%), 15-64 anos (65,99%), 65 anos ou mais (4,98%)
Taxa de urbanização	42,23%
Taxa de alfabetização	98,39% (2006)
Taxa de mortalidade infantil	10,5 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,10%
Expectativa de vida ao nascer	77,19 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 3,02 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 2,22 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	5,84% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 6.566,65
Composição setorial do PIB	Agricultura (3,99%), indústria (21,41%), serviços (74,59%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (11,5%), indústria (24,3%), serviços (60%) (2006)
Taxa de investimento (% do PIB)	40,4 (2005)
Índice de Gini	0,3737 (2004)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,688/104 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	14,39% (2006)
Taxa de inflação	11,29%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-),77 (2011)
Dívida pública (% do PIB)	66,56 (2011)
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 1,03 bilhão/54,51
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 318,26 milhões/1,41

(Continua)

(Continuação)

MALDIVAS	
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-)27,02
Exportações	US\$ 314,4 milhões
Importações	US\$ 1,5 bilhão
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 barril/167 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 m <sup>3</sup> /173 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	7,14
Usuários de internet/100 habitantes	38,93
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	Dado indisponível
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	88 km; 293,33 km/1.000 km <sup>2</sup> (2005)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	5,5 (2005) <sup>1</sup>

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA C.6

MIANMAR	
Políticos	
Capital	Naypyidaw
Geográficos	
Área total	653.520 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	China, Índia, Bangladesh, Laos e Tailândia
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Petróleo, madeira, estanho, antimônio, zinco, cobre, tungstênio, chumbo, carvão, mármore, calcário, pedras preciosas, gás natural e energia hidrelétrica <sup>1</sup>
Sociais	
População	52.797.319
Taxa de crescimento populacional	0,850%
Grupos étnicos	Birmanês (68%), shan (9%), karen (7%), rakhine (4%), chinês (3%), indiano (2%), mon (2%) e outros (5%) <sup>1</sup>
Idiomas	Birmanês (oficial) e línguas próprias de grupos minoritários <sup>1</sup>
Religião	Budista (89%), cristã (4%: sendo 3% batista e 1% católica romana), muçulmana (4%), animista (1%), outras (2%) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (25,28%), 15-64 anos (69,56%), 65 anos ou mais (5,16%)
Taxa de urbanização	33,22%
Taxa de alfabetização	92,67% (2011)

(Continua)

(Continuação)

MIANMAR	
Taxa de mortalidade infantil	52,30 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,60%
Expectativa de vida ao nascer	64,76 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 83,74 bilhões (2011) <sup>1</sup>
PIB (nominal)	US\$ 51,93 bilhões (2011) <sup>1</sup>
Crescimento do PIB – média de três anos	13,16% (2002, 2003 e 2004)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 1.300 <sup>1</sup>
Composição setorial do PIB	Agricultura (48,35%), indústria (16,20%), serviços (35,44%) (2004)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (62,7%), indústria (12%), serviços (25,1%) (1998)
Taxa de investimento (% do PIB)	11,67 (2004)
Índice de Gini	Dado indisponível
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,498/149 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	6% (1990)
Taxa de inflação	1,47%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-)/1,97 (2004)
Dívida pública (% do PIB)	Dado indisponível
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 2,56 bilhões/dado indisponível
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 7,32 bilhões (2012)/8,51 (2011)
Resultado em conta corrente (% do PIB)	Dado indisponível
Exportações	US\$ 9,4 bilhões
Importações	US\$ 11 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	50 milhões de barris/79 <sup>a</sup> (2011) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	283,2 bilhões m <sup>3</sup> /40 <sup>a</sup> (2011) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	1,14
Usuários de internet/100 habitantes	1,07
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	3.335,94 km; 5,10 km/1.000 km <sup>2</sup> (1991)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	34.377 km; 52,6 km/1.000 km <sup>2</sup> (2010)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	1,9 (2004)

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA C.7

NEPAL	
Políticos	
Capital	Catmandu
Geográficos	
Área total	143.350 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	China e Índia
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Sim
Principais recursos naturais	Quartzo, água, madeira, energia hidrelétrica, pequenos depósitos de cobre, linhita, cobalto e minério de ferro <sup>1</sup>
Sociais	
População	27.474.377
Taxa de crescimento populacional	1,16%
Grupos étnicos	Chhetri (16,6%), brahman-hill (12,2%), magar (7,1%), tharu (6,6%), tamang (5,8%), newar (5%), muçulmanos (4,4%), kami (4,8%), yadav (4%), rai (2,3%), gurung (2%), damai/dholii (1,8%), thakuri (1,6%), limbu (1,5%), sarki (1,4%), teli (1,4%), chamar/harijan/ram (1,3%), koiri/kushwaha (1,2%), outros (23%)(2011) <sup>1</sup>
Idiomas	Nepalês (oficial: 44,6%), maithili (11,7%), bhojpuri (6%), tharu (5,8%), tamang (5,1%), newar (3,2%), magar (3%), bajjika (3%), urdu (2,6%), avadhi (1,9%), limbu (1,3%), gurung (1,2%), outros (10,4%), não especificado (0,2%) (2011) <sup>1, 2</sup>
Religião	Hinduísta (81,3%), budista (9%), muçulmana (4,4%), kirant (3%), cristã (1,4%), outras (0,5%), não especificada (0,2%) (2011) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (35,58%), 15-64 anos (59,36%), 65 anos ou mais (5,07%)
Taxa de urbanização	17,34%
Taxa de alfabetização	57,36% (2011)
Taxa de mortalidade infantil	41,60 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,30%
Expectativa de vida ao nascer	67,54 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 40,02 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 18,96 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	4,36% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 690,21
Composição setorial do PIB	Agricultura (37,03%), indústria (15,40%), serviços (47,57%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (65,69%), indústria (13,4%), serviços (20,7%) (2001)
Taxa de investimento (% do PIB)	20,01
Índice de Gini	0,3282 (2010)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,463/157 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	2,7% (2008)

(Continua)

(Continuação)

NEPAL	
Taxa de inflação	9,45%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-)1,74
Dívida pública (% do PIB)	33,86 (2010)
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 3,81 bilhões/19,52
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 5,6 bilhões/9,62
Resultado em conta corrente (% do PIB)	3,04
Exportações	US\$ 960 milhões
Importações	US\$ 6,5 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 barril/172 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 m <sup>3</sup> /178 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	2,72
Usuários de internet/100 habitantes	11,15
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	59 km; 0,41 km/1.000 km <sup>2</sup> (2008) <sup>1</sup>
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	19.875 km; 138,65 km/1.000 km <sup>2</sup> (2008)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	1,403 (2011)

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Notas: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

<sup>2</sup> O inglês é muito utilizado no governo e nos negócios; 123 idiomas foram reportados como “materno” no censo de 2011.

TABELA C.8

PAQUISTÃO	
Políticos	
Capital	Islamabad
Geográficos	
Área total	770.880 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Afeganistão, China, Índia e Irã
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Terra, extensas reservas naturais de gás, petróleo restrito, carvão de baixa qualidade, minério de ferro, cobre, sal e calcário <sup>1</sup>
Sociais	
População	179.160.111
Taxa de crescimento populacional	1,7%
Grupos étnicos	Punjabi (44,68%), pashtun (ou pathan: 15,42%), sindi (14,1%), saraiki (8,38%), muhajirs (7,57%), balochi (3,57%), outros (6,28%) <sup>1</sup>
Idiomas	Urdu (oficial: 8%), punjabi (48%), sindi (12%), saraiki (variante do punjabi: 10%), pashtu (8%), balochi (3%), hindko (2%), brahui (1%), inglês (oficial; língua franca da elite paquistanesa e da maior parte dos ministérios), burushaski e outras (8%) <sup>1</sup>

(Continua)



(Continuação)

PAQUISTÃO	
Religião	Muçulmana (oficial: 96,4% dos quais 85-90% são sunitas e 10-15% xiitas), outras (inclui cristã e hinduísta – 3,6%) (2010) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (34,32%), 15-64 anos (61,32%), 65 anos ou mais (4,36%)
Taxa de urbanização	36,55%
Taxa de alfabetização	54,89% (2009)
Taxa de mortalidade infantil	85,9 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,10%
Expectativa de vida ao nascer	66,28 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 491,15 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 225,14 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	2,8% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 1.256,66
Composição setorial do PIB	Agricultura (24,43%), indústria (22,02%), serviços (53,56%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (44,7%), indústria (20,1%), serviços (35,2%) (2008)
Taxa de investimento (% do PIB)	13,32
Índice de Gini	0,3002 (2008)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,515/146 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	5% (2008)
Taxa de inflação	9,69%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-)7,99
Dívida pública (% do PIB)	79,08 (1998)
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 61,8 bilhões/25,50
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 13,69 bilhões/3,14
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-)0,90
Exportações	US\$ 24,6 bilhões
Importações	US\$ 44,15 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	247,5 milhões de barris/56 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	679,6 bilhões m <sup>3</sup> /31 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	3,22
Usuários de internet/100 habitantes	9,96
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	7.791 km; 10,10 km/1.000 km <sup>2</sup> (2011)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	262.256 km; 340,2 km/1.000 km <sup>2</sup> (2010)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	3,13

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA C.9

SRI LANKA	
Políticos	
Capital	Colombo
Geográficos	
Área total	62.710 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Nenhum
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Calcário, grafite, areias minerais, fosfatos, argila e energia hidrelétrica <sup>1</sup>
Sociais	
População	20.328.000
Taxa de crescimento populacional	1,04% (2011)
Grupos étnicos	Cingaleses (73,8%), mouros do Sri Lanka (7,2%), tâmil indiano (4,6%), tâmil do Sri Lanka (3,9%), outras (0,5%), não especificado (10%) (2001) <sup>1</sup>
Idiomas	Cingalês (língua oficial e nacional: 74%), tâmil (língua nacional: 18%), outras (8%) <sup>1,2</sup>
Religião	Budista (oficial: 69,1%), muçulmana (7,6%), hinduísta (7,1%), cristã (6,2%), não especificada (10%) (2001) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (25,15%), 15-64 anos (66,64%), 65 anos ou mais (8,21%)
Taxa de urbanização	15,21%
Taxa de alfabetização	91,18% (2010)
Taxa de mortalidade infantil	9,6 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,10%
Expectativa de vida ao nascer	73,89 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 124,9 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 59,42 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	7,55% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 2.923,21
Composição setorial do PIB	Agricultura (11,05%), indústria (31,49%), serviços (56,46%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (39,4%), indústria (17,7%), serviços (41,5%)
Taxa de investimento (% do PIB)	28,88
Índice de Gini	0,3640 (2010)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,715/92 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	4%
Taxa de inflação	7,54%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-),6,40 (2011)
Dívida pública (% do PIB)	84,99 (2007)

(Continua)

(Continuação)

SRI LANKA	
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 25,4 bilhões/43,57
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 7,10 bilhões/3,68
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-),74
Exportações	US\$ 9,48 bilhões
Importações	US\$ 19,1 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 barril/114 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 m <sup>3</sup> /122 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	16,25
Usuários de internet/100 habitantes	18,29
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	1.463 km; 23,32 km/1.000 km <sup>2</sup> (2008)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	114.093 km; 1.819,38 km/1.000 km <sup>2</sup> (2010)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	2,43

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Notas: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

<sup>2</sup> O inglês, falado fluentemente por cerca de 10% da população, é normalmente utilizado no governo.

## APÊNDICE D

### CHINA E OS PAÍSES DE SEU ENTORNO – DADOS BÁSICOS

MAPA D.1

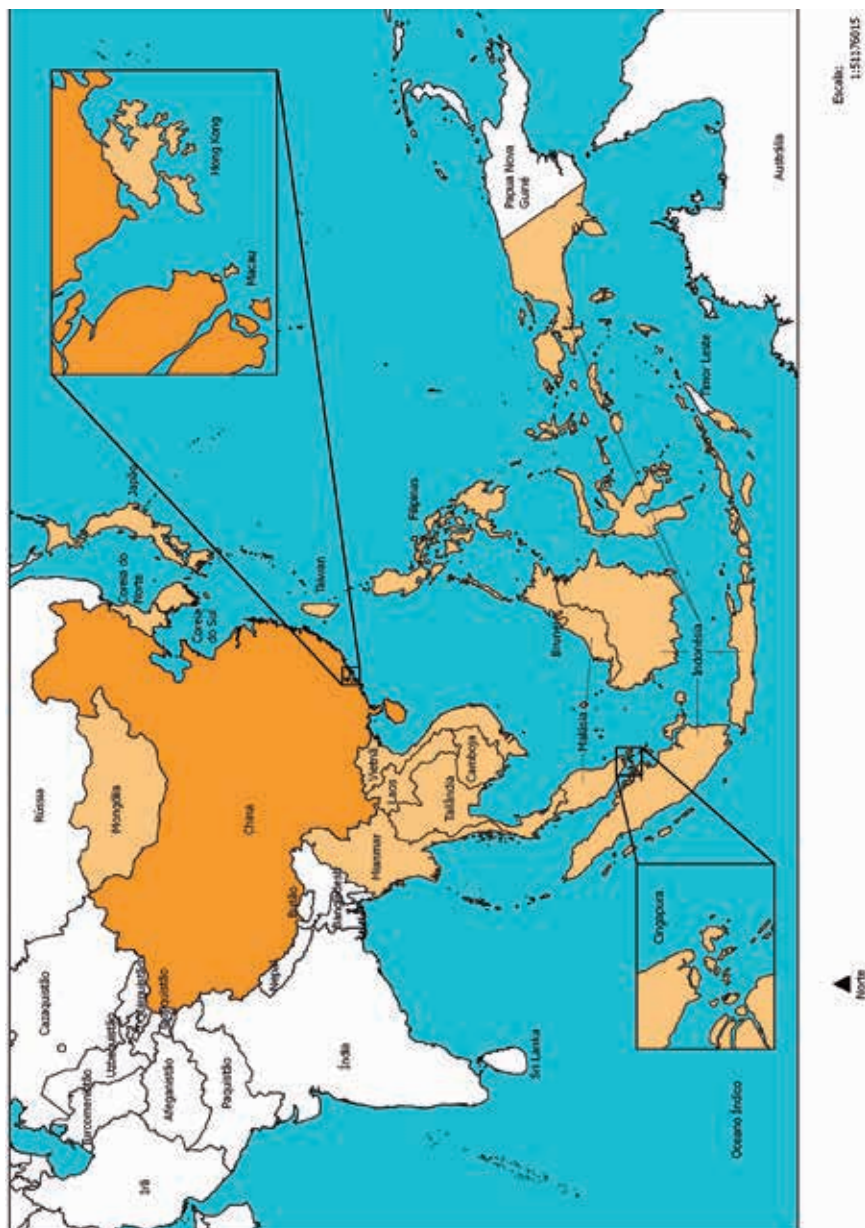


TABELA D.1

BRUNEI	
Políticos	
Capital	Bandar Seri Begawan
Geográficos	
Área total	5.270 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Malásia
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Madeira, petróleo e gás natural <sup>1</sup>
Sociais	
População	412.238
Taxa de crescimento populacional	1,40%
Grupos étnicos	Malaio (65,7%), chinês (10,3%), indígenas (3,4%), outros (20,6%) (2011) <sup>1</sup>
Idiomas	Malaio (oficial), inglês e chinês <sup>1</sup>
Religião	Muçulmana (oficial: 78,8%), budista (7,8%), cristã (8,7%), outras (inclui crenças indígenas - 4,7%) (2011) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (25,75%), 15-64 anos (70,20%), 65 anos ou mais (4,04%)
Taxa de urbanização	76,32%
Taxa de alfabetização	95,44% (2011)
Taxa de mortalidade infantil	8,0 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	Menor que 0,1% (2012) <sup>1</sup>
Expectativa de vida ao nascer	78,18 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 21,64 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 16,95 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	2,32% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 41.126,61
Composição setorial do PIB	Agricultura (0,72%), indústria (71,08%), serviços (28,21%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (1,4%), indústria (21,4%), serviços (77,2%) (2001)
Taxa de investimento (% do PIB)	13,36 (2011)
Índice de Gini	Dado indisponível
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,855/30 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	4,7% (1991)
Taxa de inflação	0,46%
Resultado fiscal (% do PIB)	9,8 (2013) <sup>1</sup>

(Continua)

(Continuação)

BRUNEI	
Dívida pública (% do PIB)	Dado indisponível
Dívida externa (valor e % do PIB)	Dado indisponível
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 3,45 bilhões (2012)/4,09 (2009)
Resultado em conta corrente (% do PIB)	37,05 (2009)
Exportações	US\$ 13,5 bilhões
Importações	US\$ 3,45 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	1,1 bilhões de barris/41 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	390,8 bilhões m <sup>3</sup> /35 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	17,18
Usuários de internet/100 habitantes	60,27
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	Dado indisponível
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	3.029,1 km; 574,78 km/1.000 km <sup>2</sup> (2010)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	2,43

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA D.2

CAMBOJA	
Políticos	
Capital	Phnom Penh
Geográficos	
Área total	176.520 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Laos, Tailândia e Vietnã
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Petróleo, gás, madeira, pedras preciosas, minério de ferro, manganês, fosfatos e potencial hidrelétrico <sup>1</sup>
Sociais	
População	14.864.646
Taxa de crescimento populacional	1,760%
Grupos étnicos	Khmer (90%), vietnamita (5%), chinês (1%), outros (4%) <sup>1</sup>
Idiomas	Khmer (oficial: 96,3%), outros (3,7%) (2008) <sup>1</sup>
Religião	Budista (oficial: 96,9%), muçulmana (1,9%), cristã (0,4%), outras (0,8%) (2008) <sup>1</sup>

(Continua)

(Continuação)

CAMBOJA	
Estrutura etária	0-14 anos (31,23%), 15-64 anos (63,51%), 65 anos ou mais (5,25%)
Taxa de urbanização	20,19%
Taxa de alfabetização	73,9% (2009)
Taxa de mortalidade infantil	39,7 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,80%
Expectativa de vida ao nascer	71,05 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 36,47 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 14,04 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	6,76% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 944,41
Composição setorial do PIB	Agricultura (35,6%), indústria (24,28%), serviços (40,12%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (51,0%), indústria (18,6%), serviços (30,4%)
Taxa de investimento (% do PIB)	15,97 (2011)
Índice de Gini	0,3603 (2009)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,543/138ª (2013)
Taxa de desemprego	0,20%
Taxa de inflação	2,93%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-)4,22 (2011)
Dívida pública (% do PIB)	Dado indisponível
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 5,72 bilhões/42,89
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 4,93 bilhões/5,74
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-)8,6
Exportações	US\$ 8,2 bilhões
Importações	US\$ 11,0 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 barril/112ª (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 m³/120ª (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	4,04
Usuários de internet/100 habitantes	4,94
Ferrovias (km e km/km² de área)	650 km; 3,68 km/1.000 km² (2005)
Rodovias (km e km/km² de área)	39.618 km; 224,44 km/1.000 km² (2009)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	1,56

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA D.3

CHINA	
Políticos	
Capital	Pequim
Geográficos	
Área total	9.327.480 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Afeganistão, Butão, Índia, Cazaquistão, Coreia do Norte, Quirguistão, Laos, Mianmar, Mongólia, Nepal, Paquistão, Rússia, Tadjiquistão, Vietnã, Hong Kong e Macau <sup>1</sup>
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Carvão, minério de ferro, petróleo, gás natural, mercúrio, estanho, tungstênio, antimônio, manganês, molibdênio, vanádio, magnetita, alumínio, chumbo, zinco, elementos de terras raras, urânio e potencial hidrelétrico (maior do mundo) <sup>1</sup>
Sociais	
População	1.350.695.000
Taxa de crescimento populacional	0,49%
Grupos étnicos	Han (91,6%), zhuang (1,3%), outros (inclui manchú, hui, miao, uigur, tujia, yi, mongol, tibetano, buyei, dong, coreano e outras nacionalidades: 7,1%) (2010) <sup>1</sup>
Idiomas	Chinês padrão ou mandarim (putonghua, baseada no dialeto de Pequim), cantonês, wu (Xangai), minbei (fuzhou), minnan (hokkien-Taiwan), xiang, gan, dialetos hakka, línguas minoritárias (ver grupos étnicos) <sup>1</sup>
Religião	Budismo (18,2%), cristã (5,1%), muçulmana (1,8%), folk (< 0,1%), hindu (< 0,1%), judeus (< 0,1%), outras (0,7%), não declarados (52,2%) (2010) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (17,98%), 15-64 anos (73,34%), 65 anos ou mais (8,68%)
Taxa de urbanização	51,78%
Taxa de alfabetização	95,12% (2010)
Taxa de mortalidade infantil	14 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	Dado indisponível
Expectativa de vida ao nascer	75,04 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 12,27 trilhões
PIB (nominal)	US\$ 8,23 trilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	9,19% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 6.091,01
Composição setorial do PIB	Agricultura (10,09%), indústria (45,31%), serviços (44,60%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (34,8%), indústria (29,5%), serviços (35,7%) (2011)
Taxa de investimento (% do PIB)	46,82
Índice de Gini	0,4206 (2009)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,699/101 <sup>a</sup> (2013)

(Continua)



(Continuação)

CHINA	
Taxa de desemprego	4,0% (2007)
Taxa de inflação	2,65%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-)2,11 (2004)
Dívida pública (% do PIB)	11,6 (1999)
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 754,01 bilhões/9,19
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 3,38 trilhões/19,01
Resultado em conta corrente (% do PIB)	2,35
Exportações	US\$ 2,048 trilhões
Importações	US\$ 1,818 trilhão
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	17,3 bilhões de barris/14ª (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	3,1 trilhões m <sup>3</sup> /13ª (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	20,6
Usuários de internet/100 habitantes	42,3
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	66.239 km; 7,10 km/1.000 km <sup>2</sup> (2011)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	4.008.229 km; 429,72 km/1.000 km <sup>2</sup> (2011)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	2,020

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA D.4

CINGAPURA	
Políticos	
Capital	Cingapura
Geográficos	
Área total	700 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Nenhum
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Peixe e portos de águas profundas <sup>1</sup>
Sociais	
População	5.312.400
Taxa de crescimento populacional	2,450%
Grupos étnicos	Chinês (74,2%), malaio (13,3%), indiano (9,2%), outros (3,3%) (2012) <sup>1</sup>
Idiomas	Mandarim (oficial: 36,3%), inglês (oficial: 29,8%), malaio (oficial: 1,2%), hokkien (8,1%), cantonês (4,1%), teochew (3,2%), tâmil (oficial: 4,4%), outros dialetos chineses (1,1%), outros (1,7%) (2010) <sup>1</sup>

(Continua)

(Continuação)

CINGAPURA	
Religião	Budista (33,9%), muçulmana (14,3%), taoísta (11,3%), hinduísta (5,2%), católica (7,1%), outras religiões cristãs (11%), outras (0,7%), nenhuma (16,4%) (2010) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (16,48%), 15-64 anos (73,78%), 65 anos ou mais (9,74%)
Taxa de urbanização	100,00%
Taxa de alfabetização	94,7% (2010)
Taxa de mortalidade infantil	2,9 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	Dado indisponível
Expectativa de vida ao nascer	81,89 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 322,9 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 274,7 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	7,08% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 51.709,45
Composição setorial do PIB	Agricultura (0,03%), indústria (26,73%), serviços (73,23%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (1,1%), indústria (21,8%), serviços (77,1%) (2009)
Taxa de investimento (% do PIB)	24,13
Índice de Gini	0,4248 (1998)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,895/18 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	2,80%
Taxa de inflação	4,53%
Resultado fiscal (% do PIB)	9,54 (2011)
Dívida pública (% do PIB)	110,2 (2011)
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 1,174 trilhão (2012)/dado indisponível
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 265,9 bilhões/5,64
Resultado em conta corrente (% do PIB)	18,72
Exportações	US\$ 408,39 bilhões
Importações	US\$ 379,72 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 barril/188 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 m <sup>3</sup> /193 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	37,85
Usuários de internet/100 habitantes	74,18
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	Dado indisponível
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	3.377 km; 4.824,28 km/1.000 km <sup>2</sup> (2010)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	3,52

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA D.5

COREIA DO NORTE	
Políticos	
Capital	Pyongyang
Geográficos	
Área total	120.410 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	China, Rússia e Coreia do Sul
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Carvão, chumbo, tungstênio, zinco, grafite, magnesita, minério de ferro, cobre, ouro, pirita, sal, fluorita e energia hidrelétrica <sup>1</sup>
Sociais	
População	24.763.188
Taxa de crescimento populacional	0,530%
Grupos étnicos	Miscigenação, em geral; há uma pequena comunidade chinesa e alguns grupos de japoneses <sup>1</sup>
Idiomas	Coreano
Religião	Tradicionalmente budista e confucionista, mas há alguns cristãos e chondogyo sincréticos (religião do caminho celestial) <sup>1, 2</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (21,98%), 15-64 anos (68,79%), 65 anos ou mais (9,23%)
Taxa de urbanização	60,47%
Taxa de alfabetização	99,99% (2008)
Taxa de mortalidade infantil	28,8 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	Dado indisponível
Expectativa de vida ao nascer	69,18 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 40 bilhões (2012) <sup>1</sup>
PIB (nominal)	US\$ 28 bilhões (2009) <sup>1</sup>
Crescimento do PIB – média de três anos	0,9% (2009, 2010 e 2011) <sup>1</sup>
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 1.800,00 <sup>1</sup>
Composição setorial do PIB	Agricultura (29,39%), indústria (18,89%), serviços (51,7%) (2009) <sup>1</sup>
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (35%), indústria e serviços (65%) (2008) <sup>1</sup>
Taxa de investimento (% do PIB)	Dado indisponível
Índice de Gini	Dado indisponível
IDH (índice e <i>ranking</i> )	Dado indisponível
Taxa de desemprego	Dado indisponível
Taxa de inflação	Dado indisponível
Resultado fiscal (% do PIB)	(-)-0,04 (2004) <sup>1</sup>
Dívida pública (% do PIB)	Dado indisponível
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 12,5 bilhões (2001) <sup>1</sup> /dado indisponível

(Continua)

(Continuação)

COREIA DO NORTE	
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	Dado indisponível
Resultado em conta corrente (% do PIB)	Dado indisponível
Exportações	US\$ 3,35 bilhões
Importações	US\$ 5,00 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 barril/149 <sup>a</sup> (2011) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 m <sup>3</sup> /193 <sup>a</sup> (2011) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	4,81
Usuários de internet/100 habitantes	0 (2009)
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	5.242 km; 43,53 km/1.000 km <sup>2</sup> (2009) <sup>1</sup>
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	25.554 km; 212,22 km/1.000 km <sup>2</sup> (2006)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	Dado indisponível

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Notas: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

<sup>2</sup> Autonomia religiosa é quase inexistente; patrocinados pelo governo, grupos religiosos existem para criar a ilusão da liberdade religiosa.

TABELA D.6

COREIA DO SUL	
Políticos	
Capital	Seul
Geográficos	
Área total	97.100 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Coreia do Norte
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Carvão, tungstênio, grafite, molibdênio, chumbo e potencial hidrelétrico <sup>1</sup>
Sociais	
População	50.004.000
Taxa de crescimento populacional	0,450%
Grupos étnicos	Homogêneo (à exceção de 20 mil chineses)
Idiomas	Coreano e inglês (amplamente ensinado no ensino básico e fundamental) <sup>1</sup>
Religião	Cristã (31,6%), budista (24,2%), outras ou desconhecida (0,9%), nenhuma (43,3%) (2010) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (15,25%), 15-64 anos (72,94%), 65 anos ou mais (11,81%)

(Continua)

(Continuação)

COREIA DO SUL	
Taxa de urbanização	83,49%
Taxa de alfabetização	97,9% (2002) <sup>1</sup>
Taxa de mortalidade infantil	3,8 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	Dado indisponível
Expectativa de vida ao nascer	80,86 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 1,54 trilhão
PIB (nominal)	US\$ 1,13 trilhão
Crescimento do PIB – média de três anos	4,05% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 22.590,16
Composição setorial do PIB	Agricultura (2,64%), indústria (39,14%), serviços (58,22%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (6,6%), indústria (17%), serviços (76,4%) (2010)
Taxa de investimento (% do PIB)	26,71
Índice de Gini	0,3159 (1998)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,909/12 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	3,20%
Taxa de inflação	2,21%
Resultado fiscal (% do PIB)	1,82 (2011)
Dívida pública (% do PIB)	9,57 (1997)
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 430,9 bilhões (2013) <sup>1</sup> /dado indisponível
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 327,72 bilhões/6,17
Resultado em conta corrente (% do PIB)	3,84
Exportações	US\$ 549,87 bilhões
Importações	US\$ 519,59 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 barril/151 <sup>a</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	5,269 bilhões m <sup>3</sup> /95 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	61,95
Usuários de internet/100 habitantes	84,1
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	3.379 km; 34,79 km/1.000 km <sup>2</sup> (2011)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	104.983 km; 1.081,18 km/1.000 km <sup>2</sup> (2009)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	2,80

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA D.7

FILIPINAS	
Políticos	
Capital	Manila
Geográficos	
Área total	298.170 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Nenhum
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Madeira, sal, petróleo, níquel, cobalto, prata, ouro e cobre <sup>1</sup>
Sociais	
População	96.706.764
Taxa de crescimento populacional	1,72%
Grupos étnicos	Tagalog (28,1%), cebuano (13,1%), ilocano (9%), bisaya/binisaya (7,6%), hiligaynon (7,5%), bicol (6%), waray (3,4%), outros (25,3%) (2000) <sup>1</sup>
Idiomas	Filipino (oficial, baseado no tagalog) e inglês (oficial); Além destes, oito dialetos principais: tagalog, cebuano, ilocano, hiligaynon ou ilonggo, bicol, waray, pampango, e pangasinan <sup>1</sup>
Religião	Católica (82,9% - 80,9% católicos romanos e 2% aglipayan), muçulmana (5%), evangélica (2,8%), Iglesia ni Kristo (2,3%), outras religiões cristãs (4,5%), outras (1,8%), não especificada (0,6%), nenhuma (0,1%) (2000) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (34,53%), 15-64 anos (61,64%), 65 anos ou mais (3,83%)
Taxa de urbanização	49,12%
Taxa de alfabetização	95,42% (2008)
Taxa de mortalidade infantil	29,8 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,10%
Expectativa de vida ao nascer	68,39 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 419,58 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 250,18 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	6,02% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 2.587,02
Composição setorial do PIB	Agricultura (11,84%), indústria (31,09%), serviços (57,07%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (32,2%), indústria (15,4%), serviços (52,5%)
Taxa de investimento (% do PIB)	19,38
Índice de Gini	0,4298 (2009)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,654/114 <sup>2</sup> (2013)
Taxa de desemprego	7,00%
Taxa de inflação	3,17%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-),1,95

(Continua)

(Continuação)

FILIPINAS	
Dívida pública (% do PIB)	51,45
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 61,39 bilhões/24,62
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 83,79 bilhões/11,87
Resultado em conta corrente (% do PIB)	2,85
Exportações	US\$ 51,99 bilhões
Importações	US\$ 65,36 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	138,5 milhões de barris/67ª (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	98,54 bilhões m <sup>3</sup> /54ª (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	4,08
Usuários de internet/100 habitantes	36,24
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	479 km; 1.606,46 km/1.000 km <sup>2</sup> (2008)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	200.036 km; 670.879,02 km/1.000 km <sup>2</sup> (2003)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	1,19

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA D.8

HONG KONG	
Políticos	
Capital	Distrito Central e Ocidental
Geográficos	
Área total	1.042 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	China
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Porto de águas profundas e feldspato <sup>1</sup>
Sociais	
População	7.154.600
Taxa de crescimento populacional	1,170%
Grupos étnicos	Chinês (93,1%), filipino (1,9%), indonésio (1,9%), outros (3,0%) (2011) <sup>1</sup>
Idiomas	Cantonês (oficial: 89,5%), inglês (oficial: 3,5%), mandarim (1,4%), outros dialetos chineses (4,0%), outros (1,6%) (2011) <sup>1</sup>
Religião	Mistura eclética de religiões locais (90%), cristã (10%) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (11,77%), 15-64 anos (74,65%), 65 anos ou mais (13,58%)

(Continuação)

HONG KONG	
Taxa de urbanização	100,00%
Taxa de alfabetização	93,5% (2002) <sup>1</sup>
Taxa de mortalidade infantil	2,73 por mil nascidos vivos (2012) <sup>1</sup>
Prevalência de HIV entre adultos	0,1% <sup>1</sup>
Expectativa de vida ao nascer	83,42 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 365,62 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 263,26 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	4,38% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 36.795,82
Composição setorial do PIB	Agricultura (0,06%), indústria (7,08%), serviços (92,86%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (0,7%), indústria (11,6%), serviços (87,7%)
Taxa de investimento (% do PIB)	26,39
Índice de Gini	0,4344 (1996)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,906/13 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	3,30%
Taxa de inflação	4,06%
Resultado fiscal (% do PIB)	3,77 (2011)
Dívida pública (% do PIB)	39,17 (2011)
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 1,109 trilhão (2013) <sup>1</sup> /dado indisponível
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 317,36 bilhões/5,50
Resultado em conta corrente (% do PIB)	2,30
Exportações	US\$ 493,36 bilhões
Importações	US\$ 554,22 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 barril/144 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 m <sup>3</sup> /149 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	60,61
Usuários de internet/100 habitantes	72,8
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	Dado indisponível
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	2.076 km; 1.992,32 km/1.000 km <sup>2</sup> (2010)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	Dado indisponível

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.



TABELA D.9

INDONÉSIA	
Políticos	
Capital	Jacarta
Geográficos	
Área total	1.811.570 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Timor Leste, Malásia e Papua-Nova Guiné
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Petróleo, estanho, gás natural, níquel, madeira, bauxita, cobre, solos férteis, carvão, ouro e prata <sup>1</sup>
Sociais	
População	246.864.191
Taxa de crescimento populacional	1,250%
Grupos étnicos	Javanês (40,1%), sundanês (15,5%), malaio (3,7%), batak (3,6%), madurês (3%), betawi (2,9%), minangkabau (2,7%), buginese (2,7%), bantenese (2%), banjarese (1,7%), balinese (1,7%), acehnese (1,4%), dayak (1,4%), sasak (1,3%), chinês (1,2%), outro (15%) (2010) <sup>1</sup>
Idiomas	Bahasa da Indonésia (oficial; forma modificada do malaio), inglês, holandês e dialetos locais (dos quais o mais falado é o javanês) <sup>1</sup>
Religião	Muçulmana (87,2%), cristã (7,0%), católica romana (2,9%), hinduista (1,7%), outras ou não especificadas (1,3%) (2010) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (29,27%), 15-64 anos (65,60%), 65 anos ou mais (5,13%)
Taxa de urbanização	51,45%
Taxa de alfabetização	92,81% (2011)
Taxa de mortalidade infantil	31,0 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,40%
Expectativa de vida ao nascer	70,39 anos
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 1,203 trilhão
PIB (nominal)	US\$ 878,043 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	6,31% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 3.556,79
Composição setorial do PIB	Agricultura (14,44%), indústria (46,95%), serviços (38,61%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (35,9%), indústria (20,6%), serviços (43,5%) (2011)
Taxa de investimento (% do PIB)	33,87
Índice de Gini	0,3814 (2011)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,629/121 <sup>a</sup> (2013)

(Continua)

(Continuação)

INDONÉSIA	
Taxa de desemprego	6,6% (2011)
Taxa de inflação	4,28%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-),1,13 (2011)
Dívida pública (% do PIB)	26,23 (2011)
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 254,89 bilhões/29,9
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 112,79 bilhões/5,60
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-),2,74
Exportações	US\$ 118,15 bilhões
Importações	US\$ 190,22 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	4,03 bilhões de barris/27 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	3,069 trilhões m <sup>3</sup> /13 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	15,52
Usuários de internet/100 habitantes	15,36
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	3.370 km; 1,86 km/1.000 km <sup>2</sup> (2008)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	476.337 km; 262,94 km/1.000 km <sup>2</sup> (2009)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	0,780

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA D.10

JAPÃO	
Políticos	
Capital	Tóquio
Geográficos	
Área total	364.500 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Nenhum
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Peixe e recursos minerais insignificantes <sup>1</sup>
Sociais	
População	127.561.489
Taxa de crescimento populacional	(-),0,20%
Grupos étnicos	Japoneses (98,5%), coreano (0,5%), chinês (0,4%), outros (0,6%) (2004) <sup>1</sup>
Idiomas	Japonês
Religião	Xintoísmo (83,9%), budismo (71,4%), cristianismo (2%), outras (7,8%) (2005) <sup>1, 2</sup>

(Continua)

(Continuação)

JAPÃO	
Estrutura etária	0-14 anos (13,11%), 15-64 anos (62,49%), 65 anos ou mais (24,40%)
Taxa de urbanização	91,73%
Taxa de alfabetização	99% (2002) <sup>1</sup>
Taxa de mortalidade infantil	3,0 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	Dado indisponível
Expectativa de vida ao nascer	85,59 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 4,48 trilhões
PIB (nominal)	US\$ 5,96 trilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	2,01% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 46.720,36
Composição setorial do PIB	Agricultura (1,16%), indústria (26,18%), serviços (72,65%) (2011)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (3,7%), indústria (25,3%), serviços (69,7%) (2010)
Taxa de investimento (% do PIB)	21,17
Índice de Gini	0,2485 (1993)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,912/10 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	4,3%
Taxa de inflação	(-)0,03%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-)8,26 (2011)
Dívida pública (% do PIB)	189,83 (2011)
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 3,017 trilhões (2012) <sup>1</sup> /dado indisponível
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 1,27 trilhão/14,21
Resultado em conta corrente (% do PIB)	1,02
Exportações	US\$ 798,57 bilhões
Importações	US\$ 885,84 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	44,12 milhões de barris/79 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	20,9 bilhões m <sup>3</sup> /77 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	50,84
Usuários de internet/100 habitantes	79,05
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	20.035 km; 54,96 km/1.000 km <sup>2</sup> (2011)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	336.578 km; 923,39 km/1.000 km <sup>2</sup> (2010)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	0,99

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Notas: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

<sup>2</sup> O total excede 100% porque muitas pessoas seguem tanto o xintoísmo quanto o budismo.

TABELA D.11

LAOS	
Políticos	
Capital	Viência
Geográficos	
Área total	230.800 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Camboja, China, Mianmar, Tailândia e Vietnã
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Madeira, energia hidrelétrica, gesso, estanho, ouro e pedras preciosas <sup>1</sup>
Sociais	
População	6.645.827
Taxa de crescimento populacional	1,890%
Grupos étnicos	Laociano (55%), khmou (11%), hmong (8%), outros (mais de 100 pequenos grupos étnicos: 26%) (2005) <sup>1</sup>
Idiomas	Laociano (oficial), francês, inglês, várias línguas nacionais <sup>1</sup>
Religião	Budista (67%), cristã (1.5%), outras e não especificadas (31,5%) (2005) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (35,61%), 15-64 anos (60,64%), 65 anos ou mais (3,76%)
Taxa de urbanização	35,32%
Taxa de alfabetização	72,7% (2005)
Taxa de mortalidade infantil	71,8 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,30%
Expectativa de vida ao nascer	67,35 anos
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 19,13 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 9,41 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	8,25% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 1.417,08
Composição setorial do PIB	Agricultura (27,98%), indústria (36,21%), serviços (35,81%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (85,4%), indústria (3,5%), serviços (11,1%) (1995)
Taxa de investimento (% do PIB)	31,86
Índice de Gini	0,3674 (2008)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,543/138 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	1,4% (2005)
Taxa de inflação	4,26%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-),94 (2011)
Dívida pública (% do PIB)	Dado indisponível
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 6,37 bilhões/73,44

(Continua)

(Continuação)

LAOS	
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 1,18 bilhão/4,9
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-)4,4
Exportações	US\$ 2,4 bilhões
Importações	US\$ 2,7 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 barril/152 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 m <sup>3</sup> /156 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	1,76
Usuários de internet/100 habitantes	10,75
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	Dado indisponível
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	39.568 km; 171,43 km/1.000 km <sup>2</sup> (2009)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	0,225 (2011)

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA D.12

MALÁSIA	
Políticos	
Capital	Kuala Lumpur
Geográficos	
Área total	328.550 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Brunei, Indonésia e Tailândia
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Estanho, petróleo, cobre, madeira, minério de ferro, gás natural e bauxita <sup>1</sup>
Sociais	
População	29.239.927
Taxa de crescimento populacional	1,660%
Grupos étnicos	Malaio (50,4%), chinês (23,7%), indígenas (11%), indiano (7,1%), outros (7,8%) (2004) <sup>1</sup>
Idiomas	Bahasa da Malásia (oficial), inglês, chinês (cantonês, mandarim, hokkien, hakka, hainan, foochow), tâmil, telugu, malayalam, panjabi, tailandês <sup>1,2</sup>
Religião	Islamismo (oficial: 60,4%), budismo (19,2%), cristianismo (9,1%), hinduísmo (6,3%), confucionismo, taoísmo, outras religiões tradicionais chinesas (2,6%), outras ou desconhecida (1,5%), nenhuma (0,8%) (2000) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (26,65%), 15-64 anos (68,19%), 65 anos ou mais (5,16%)

(Continua)

(Continuação)

MALÁSIA	
Taxa de urbanização	73,36%
Taxa de alfabetização	93,11% (2010)
Taxa de mortalidade infantil	8,5 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,4%
Expectativa de vida ao nascer	74,66 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 494,69 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 305,03 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	6,06% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 10.432,06
Composição setorial do PIB	Agricultura (10,05%), indústria (40,85%), serviços (49,10%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (12,6%), indústria (28,4%), serviços (59,0%)
Taxa de investimento (% do PIB)	25,68
Índice de Gini	0,4621 (2009)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,769/64 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	3,00%
Taxa de inflação	1,66%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-)-4,53
Dívida pública (% do PIB)	53,29
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 103,95 bilhões/35,52
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 139,73 bilhões/6,58
Resultado em conta corrente (% do PIB)	6,11
Exportações	US\$ 227,38 bilhões
Importações	US\$ 196,61 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	4 bilhões de barris/28 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	2,35 trilhões m <sup>3</sup> /15 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	15,65
Usuários de internet/100 habitantes	65,8
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	1.665 km; 5,06 km/1.000 km <sup>2</sup> (2011)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	144.403 km; 439,51 km/1.000 km <sup>2</sup> (2010)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	1,54

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Notas: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

<sup>2</sup> No leste da Malásia, há várias línguas indígenas, das quais as mais faladas são iban e kadazan.

TABELA D.13

MONGÓLIA	
Políticos	
Capital	Ulan Bator
Geográficos	
Área total	1.553.560 km²
Países fronteiriços	China e Rússia
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Sim
Principais recursos naturais	Petróleo, carvão, cobre, molibdênio, tungstênio, fosfatos, estanho, níquel, zinco, fluorite, ouro, prata e ferro <sup>1</sup>
Sociais	
População	2.796.484
Taxa de crescimento populacional	1,520%
Grupos étnicos	Khalkh 81,9%, kazak 3,8%, dorvod 2,7%, bayad 2,1%, buryat-bouriates 1,7%, zakhchin 1,2%, dariganga 1%, uriankhai 1%, outro 4,6% (2010) <sup>1</sup>
Idiomas	Mongol (oficial: 90%), turco e russo (1999) <sup>1</sup>
Religião	Budismo (53%), xamanismo (2,9%), cristianismo (2,2%), islamismo (3%), outra (0,4%), nenhuma (38,6%) (2010) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (27,05%), 15-64 anos (69,15%), 65 anos ou mais (3,80%)
Taxa de urbanização	69,35%
Taxa de alfabetização	97,35% (2011)
Taxa de mortalidade infantil	27,5 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,10%
Expectativa de vida ao nascer	67,12 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 15,02 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 10,27 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	12,05% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 3.672,97
Composição setorial do PIB	Agricultura (17,10%), indústria (32,94%), serviços (49,95%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (32,6%), indústria (17,3%), serviços (49,6%) (2011)
Taxa de investimento (% do PIB)	51,68
Índice de Gini	0,3652 (2008)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,675/108 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	4,8% (2011)
Taxa de inflação	14,98%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-)3,15 (2011)
Dívida pública (% do PIB)	46,87

(Continua)

(Continuação)

MONGÓLIA	
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 5,08 bilhões/52,96
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 4,12 bilhões/5,50
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-)32,73
Exportações	US\$ 4,38 bilhões
Importações	US\$ 6,74 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	Dado indisponível <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 m <sup>3</sup> /165 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	6,16
Usuários de internet/100 habitantes	16,4
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	1.814 km; 1,17 km/1.000 km <sup>2</sup> (2011)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	11.218 km; 7,22 km/1.000 km <sup>2</sup> (2009)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	1,120

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA D.14

TAILÂNDIA	
Políticos	
Capital	Bangkok
Geográficos	
Área total	510.890 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Camboja, Laos, Malásia e Mianmar
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Estanho, borracha, gás natural, tungstênio, tântalo, madeira, chumbo, peixes, gesso, linhita, fluorita e terras aráveis <sup>1</sup>
Sociais	
População	66.785.001
Taxa de crescimento populacional	0,310%
Grupos étnicos	Tailandês (95,9%), burmês (2%), outros (1,3%) (2010) <sup>1</sup>
Idiomas	Tailandês (oficial: 90,7%), burmês (1,3%), outras (8%) (2010) <sup>1,2</sup>
Religião	Budista (oficial: 93,6%), muçulmana (4,9%), cristã (1,2%), outras (0,2%), nenhuma (0,1%) (2010) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (18,47%), 15-64 anos (72,12%), 65 anos ou mais (9,42%)

(Continua)



(Continuação)

TAILÂNDIA	
Taxa de urbanização	34,49%
Taxa de alfabetização	93,5% (2005)
Taxa de mortalidade infantil	13,2 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	1,10%
Expectativa de vida ao nascer	74,0 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 645,17 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 365,96 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	4,79% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 5.479,76
Composição setorial do PIB	Agricultura (12,27%), indústria (43,56%), serviços (44,17%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (39,6%), indústria (20,9%), serviços (39,4%)
Taxa de investimento (% do PIB)	28,53
Índice de Gini	0,3937 (2010)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,69/103 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	0,70%
Taxa de inflação	3,01%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-),1,22 (2011)
Dívida pública (% do PIB)	30,17
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 134,22 bilhões/38,20
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 181,48 bilhões/7,33
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-),0,39
Exportações	US\$ 229,52 bilhões
Importações	US\$ 247,59 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	453,3 milhões de barris/51 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	284,9 bilhões m <sup>3</sup> /40 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	9,14
Usuários de internet/100 habitantes	26,5
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	4.429 km; 8,67 km/1.000 km <sup>2</sup> (2011)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	180.053 km; 352,43 km/1.000 km <sup>2</sup> (2006)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	1,470

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Notas: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

<sup>2</sup> O inglês é considerado língua secundária da elite.

TABELA D.15

TAIWAN	
Políticos	
Capital	Taipei
Geográficos	
Área total	32.260 km <sup>2</sup> <sup>1</sup>
Países fronteiriços	Nenhum
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Pequenos depósitos de carvão, gás natural, calcário, mármore e amianto <sup>1</sup>
Sociais	
População	23.234.936 (2012) <sup>1</sup>
Taxa de crescimento populacional	0,171% (2012) <sup>1</sup>
Grupos étnicos	Taiwanês (incluindo hakka: 84%), chinês continental (14%), indígenas (2%) <sup>1</sup>
Idiomas	Mandarim (oficial), taiwanês e dialetos hakka <sup>1</sup>
Religião	Misto de budismo e taoísmo (93%), cristã (4,5%), outras (2,5%) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (16,6%), 15-64 anos (73,4%), 65 anos ou mais (10,9%) (2011) <sup>1</sup>
Taxa de urbanização	Dado indisponível
Taxa de alfabetização	96,1% (2003) <sup>1</sup>
Taxa de mortalidade infantil	5,1 por mil nascidos vivos (2012) <sup>1</sup>
Prevalência de HIV entre adultos	Dado indisponível
Expectativa de vida ao nascer	78,48 anos (2012) <sup>1</sup>
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 852,8 bilhões <sup>1</sup>
PIB (nominal)	US\$ 466,8 bilhões (2011) <sup>1</sup>
Crescimento do PIB – média de três anos	4,3% (2009, 2010 e 2011)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 36.800,00 <sup>1</sup>
Composição setorial do PIB	Agricultura (1,3%), indústria (32%), serviços (66,9%) (2011) <sup>1</sup>
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (5,2%), indústria (35,9%), serviços (58,8%) <sup>1</sup>
Taxa de investimento (% do PIB)	21 (2011) <sup>1</sup>
Índice de Gini	0,3260 (2000) <sup>1</sup>
IDH ( <i>índice e ranking</i> )	Dado indisponível
Taxa de desemprego	5,2 <sup>2</sup>
Taxa de inflação	1% <sup>1</sup>
Resultado fiscal (% do PIB)	(-),3,3 (2011) <sup>1</sup>
Dívida pública (% do PIB)	33,4 <sup>1</sup>
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 101,7 bilhões/21,78 <sup>1</sup>

(Continua)

(Continuação)

TAIWAN	
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 387,2 bilhões <sup>1</sup> /dado indisponível
Resultado em conta corrente (% do PIB)	8,54 <sup>1</sup>
Exportações	US\$ 273,8 bilhões <sup>1</sup>
Importações	US\$ 247,3 bilhões <sup>1</sup>
Petróleo – Exportações menos importações	(-)573.300 barris por dia (2010) <sup>1</sup>
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	2,38 milhões de barris/94 <sup>a</sup> (2011) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	6,229 bilhões m <sup>3</sup> /86 <sup>a</sup> (2011) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	70,7 (2009) <sup>1</sup>
Usuários de internet/100 habitantes	69,4 <sup>1</sup>
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	1.580 km; 48,97 km/1.000 km <sup>2</sup> (2009) <sup>1</sup>
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	41.475 km; 1.285,65 km/1.000 km <sup>2</sup> (2009) <sup>1</sup>
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	2,2 <sup>1,3</sup>

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Notas: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

<sup>2</sup> O país não consta na listagem do Banco Mundial - World Development Indicators.

<sup>3</sup> Em 2009, o presidente taiwanês prometeu manter gastos com defesa no patamar de 3,0% ou mais.

TABELA D.16

VIETNÃ	
Políticos	
Capital	Hanói
Geográficos	
Área total	310.070 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Camboja, China e Laos
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Fosfatos, carvão, manganês, madeira, elementos de terras raras, bauxita, cromato, petróleo e gás <i>offshore</i> e energia hidrelétrica <sup>1</sup>
Sociais	
População	88.775.500
Taxa de crescimento populacional	1,060%
Grupos étnicos	Kinh (Viet: 85,7%), tay (1,9%), tailandês (1,8%), muong (1,5%), khmer (1,5%), mong (1,2%), nung (1,1%), outros (5,3%) (1999) <sup>1</sup>
Idiomas	Vietnamita (oficial), inglês (cada vez mais favorecido como segunda língua), francês, chinês e khmer; línguas das zonas de montanha: mon-khmer e malaio-polinésio <sup>1</sup>
Religião	Budismo (9,3%), católica (6,7%), hoa hao (1,5%), cao dai (1,1%), protestante (0,5%), muçulmana (0,1%), nenhuma (80,8%) (1999) <sup>1</sup>

(Continua)

(Continuação)

VIETNÃ	
Estrutura etária	0-14 anos (22,87%), 15-64 anos (70,58%), 65 anos ou mais (6,55%)
Taxa de urbanização	31,68%
Taxa de alfabetização	93,35% (2011)
Taxa de mortalidade infantil	23 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,40%
Expectativa de vida ao nascer	75,45 anos
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 336,22 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 155,82 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	5,97% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 1.755,21
Composição setorial do PIB	Agricultura (19,67%), indústria (38,63%), serviços (41,70%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (47,4%), indústria (21,1%), serviços (31,5%)
Taxa de investimento (% do PIB)	24,20
Índice de Gini	0,3557 (2008)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,617/1127 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	1,80%
Taxa de inflação	9,09%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-)2,4 (2011) <sup>1</sup>
Dívida pública (% do PIB)	57,1 (2010) <sup>1</sup>
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 59,13 bilhões/44,08
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 25,57 bilhões/2,48
Resultado em conta corrente (% do PIB)	5,82
Exportações	US\$ 114,79 bilhões
Importações	US\$ 113,79, bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	4,4 bilhões de barris/26 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	699,4 bilhões m <sup>3</sup> /30 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	11,36
Usuários de internet/100 habitantes	39,49
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	2.347 km; 7,57 km/1.000 km <sup>2</sup> (2011)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	160.089 km; 516,3 km/1.000 km <sup>2</sup> (2007)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	2,16

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

### APÊNDICE E ÁFRICA DO SUL E PAÍSES DO ENTORNO – DADOS BÁSICOS

MAPA E.1

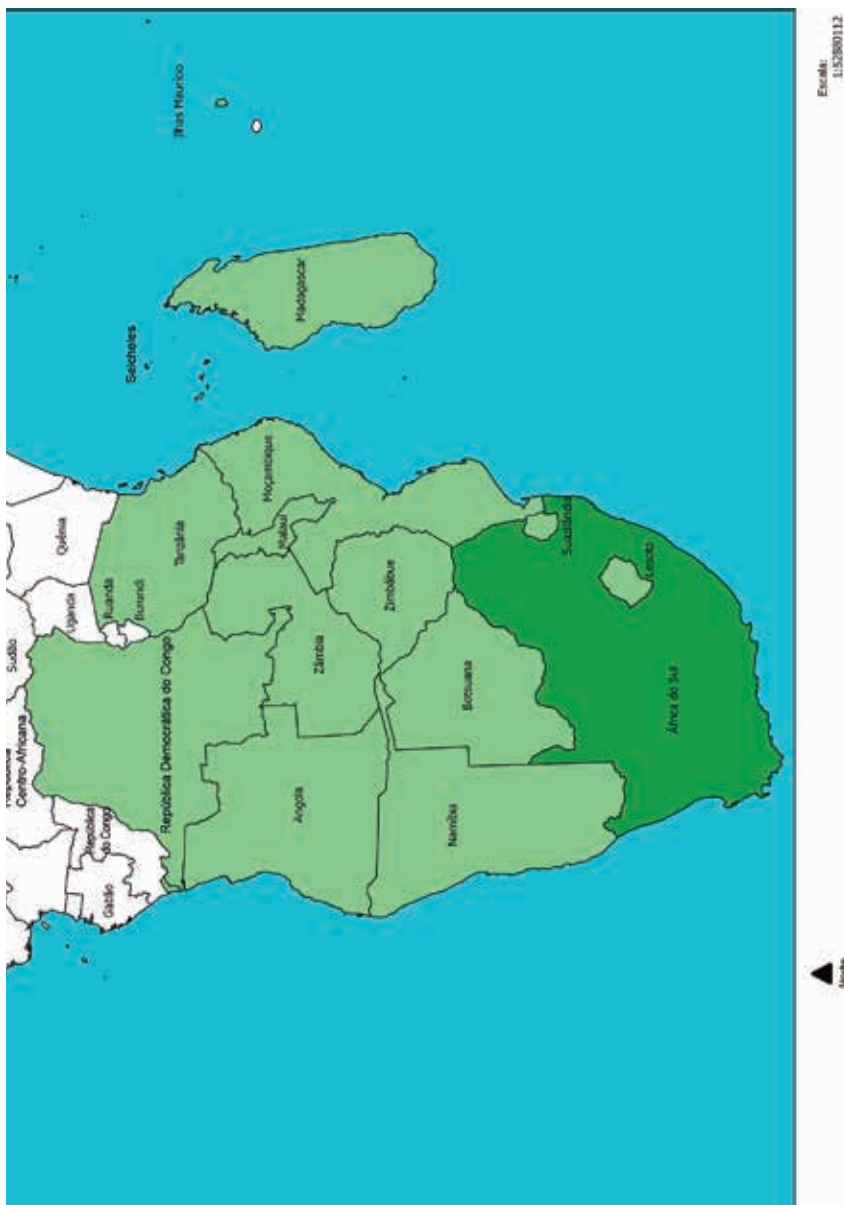


TABELA E. 1

ÁFRICA DO SUL	
Políticos	
Capital	Pretória (capital administrativa), Cidade do Cabo (capital legislativa) e Bloemfontein (capital judiciária)
Geográficos	
Área total	1.213.090 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Botsuana, Lesoto, Moçambique, Namíbia, Suazilândia e Zimbábue
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Ouro, cromo, antimônio, carvão, minério de ferro, níquel, manganês, fosfatos, estanho, elementos de terras raras, urânio, diamantes gema, platina, cobre, vanádio, sal e gás natural <sup>1</sup>
Sociais	
População	51.189.306
Taxa de crescimento populacional	1,18%
Grupos étnicos	Negro africano (79,2%), branco (8,9%), moreno (8,9%), indiano/asiático (2,5%), outros (0,5%) (2011) <sup>1</sup>
Idiomas	Zulu (oficial: 22,7%), xhosa (oficial: 16%), africâner (oficial: 13,5%), sepedi (oficial: 9,1%), inglês (oficial: 9,6%), setswana (oficial: 8%), SeSotho (oficial: 7,6%), tsonga (oficial: 4,5%), suázi (oficial: 2,5%), venda (oficial: 2,4%), ndebele (oficial: 2,1%), outros (2,1%) (2011) <sup>1</sup>
Religião	Protestante (36,6% - 11,1% de críticos sionistas; 8,2% pentecostais ou carismáticos; 6,8% metodistas; 6,7% reformados holandeses; e 3,8% anglicanos), católica (7,1%), muçulmana (1,5%), outras religiões cristãs (36%), outras (2,3%), não especificada (1,4%) e nenhuma (15,1%) (2001) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (29,53%), 15-64 anos (65,03%), 65 anos ou mais (5,44%)
Taxa de urbanização	62,43%
Taxa de alfabetização	92,98% (2011)
Taxa de mortalidade infantil	44,6 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	17,90%
Expectativa de vida ao nascer	55,29 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 576,12 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 384,31 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	3,03% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 7.507,67
Composição setorial do PIB	Agricultura (2,57%), indústria (28,41%), serviços (69,02%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (4,6%), indústria (24,3%), serviços (62,7) (2011)
Taxa de investimento (% do PIB)	19,16
Índice de Gini	0,6314 (2009)

(Continua)

(Continuação)

ÁFRICA DO SUL	
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,629/121 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	25%
Taxa de inflação	5,41%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-),4,42 (2011)
Dívida pública (% do PIB)	45,46 (2000)
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 137,5 bilhões/36,69
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 50,69 bilhões/4,51
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-),6,26
Exportações	US\$ 87,26 bilhões
Importações	US\$ 122,76 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	15 milhões de barris/86 <sup>o</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	16 bilhões m <sup>3</sup> /78 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	7,94
Usuários de internet/100 habitantes	41
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	22.051 km; 18,16 km/1.000 km <sup>2</sup> (2011)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	362.099 km; 298,15 km/1.000 km <sup>2</sup> (2000)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	1,16

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA E.2

ANGOLA	
Políticos	
Capital	Luanda
Geográficos	
Área total	1.246.700 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	República do Congo, República Democrática do Congo, Namíbia e Zâmbia
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Petróleo, diamantes, minério de ferro, fosfato, cobre, feldspato, ouro, bauxita e urânio <sup>1</sup>
Sociais	
População	20.820.525
Taxa de crescimento populacional	3,1%
Grupos étnicos	Ovimbundu (37%), kimbundu (25%), bakongo (13%), mestiço (mistura de europeus e nativos africanos: 2%), europeus (1%), outros (22%) <sup>1</sup>

(Continua)

(Continuação)

ANGOLA	
Idiomas	Português (oficial), bantu e outras línguas africanas <sup>1</sup>
Religião	Crenças indígenas (47%), católicos romanos (38%), protestantes (15%) (1998) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (47,58%), 15-64 anos (50,01%), 65 anos ou mais (2,40%)
Taxa de urbanização	59,91%
Taxa de alfabetização	70,36% (2011)
Taxa de mortalidade infantil	163,5 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	2,30%
Expectativa de vida ao nascer	51,05 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 125,05 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 114,15 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	4,72% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 5.482,43
Composição setorial do PIB	Agricultura (10,02%), indústria (59,67%), serviços (30,31%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (5,09%), indústria (20,6%), serviços (66,6%) (1992)
Taxa de investimento (% do PIB)	11,70
Índice de Gini	0,4266 (2009)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,508/148 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	Dado indisponível
Taxa de inflação	10,29%
Resultado fiscal (% do PIB)	3,4 (2013) <sup>1</sup>
Dívida pública (% do PIB)	14,7 (2013) <sup>1</sup>
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 22,17 bilhões/21,6
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 33,41 bilhões/7,09
Resultado em conta corrente (% do PIB)	12,13
Exportações	US\$ 73 bilhões
Importações	US\$ 24 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	10,47 bilhões de barris/17 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	366 bilhões m <sup>3</sup> /37 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	1,58
Usuários de internet/100 habitantes	16,94
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	2.764 km; 2,21 km/1.000 km <sup>2</sup> (2008) <sup>1</sup>
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	51.429 km; 41,25 km/1.000 km <sup>2</sup> (2000)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	3,63

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.



TABELA E.3

BOTSUANA	
Políticos	
Capital	Gaborone
Geográficos	
Área total	566.730 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Namíbia, África do Sul e Zimbábue
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Sim
Principais recursos naturais	Diamante, cobre, níquel, sal, carbonato de sódio, potássio, carvão, minério de ferro e prata <sup>1</sup>
Sociais	
População	2.003.910
Taxa de crescimento populacional	0,86%
Grupos étnicos	Tswana (ou setswana: 79%), kalanga (11%), basarwa (3%), outras, incluindo kgalagadi e branca (7%) <sup>1</sup>
Idiomas	Setswana (oficial: 78,2%), kalanga (7,9%), sekgalagadi (2,8%), inglês (oficial: 2,1%), outras (8,6%), não especificadas (0,4%) (2001) <sup>1</sup>
Religião	Cristã (71,6%), badimo (6%), outras (1,4%), não especificadas (0,4%), nenhuma (20,6%) (2001) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (33,75%), 15-64 anos (62,68%), 65 anos ou mais (3,57%)
Taxa de urbanização	62,25%
Taxa de alfabetização	85,09% (2011)
Taxa de mortalidade infantil	53,3 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	23%
Expectativa de vida ao nascer	46,67 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 32,27 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 14,50 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	6,29% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 7.238,02
Composição setorial do PIB	Agricultura (2,94%), indústria (35,16%), serviços (61,90%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (29,9%), indústria (15,19%), serviços (54,9%) (2006)
Taxa de investimento (% do PIB)	34,81
Índice de Gini	0,6096 (1994)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,634/119 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	17,6% (2006)
Taxa de inflação	7,54%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-)/1,94 (2011)

(Continua)

(Continuação)

BOTSUANA	
Dívida pública (% do PIB)	26,37 (2005)
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 2,49 bilhões/17,75
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 7,62 bilhões/10,12
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-)5,48
Exportações	US\$ 5,97 bilhões
Importações	US\$ 8,02 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 barril/104 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 m <sup>3</sup> /111 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas p/100 habitantes	7,82
Usuários de internet/100 habitantes	11,5
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	888 km; 1,561 km/1.000 km <sup>2</sup>
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	25.798 km; 45,52 km/1.000 km <sup>2</sup> (2005)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	2,30

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA E.4

LESOTO	
Políticos	
Capital	Maseru
Geográficos	
Área total	30.360 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	África do Sul
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Sim
Principais recursos naturais	Água, terras agrícolas e de pastagem, diamante, areia, argila e pedras para construção <sup>1</sup>
Sociais	
População	2.051.545
Taxa de crescimento populacional	1,08%
Grupos étnicos	Sotho (99,7%), europeus, asiáticos e outros (0,3%) <sup>1</sup>
Idiomas	SeSotho (oficial), inglês (oficial), zulu e xhosa <sup>1</sup>
Religião	Cristã (80%), crenças indígenas (20%) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (36,75%), 15-64 anos (59,05%), 65 anos ou mais (4,20%)
Taxa de urbanização	28,30%

(Continua)

(Continuação)

LESOTO	
Taxa de alfabetização	75,80% (2009)
Taxa de mortalidade infantil	99,6 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	23,10%
Expectativa de vida ao nascer	48,21 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 3,96 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 2,44 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	5,19% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 1.193,04
Composição setorial do PIB	Agricultura (7,40%), indústria (34,57%), serviços (58,03%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (72,39%), indústria (9,3%), serviços (19,37%) (1999)
Taxa de investimento (% do PIB)	31,80
Índice de Gini	0,5250 (2003)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,461/158ª (2013)
Taxa de desemprego	25,3% (2008)
Taxa de inflação	6,10%
Resultado fiscal (% do PIB)	5,64 (2008)
Dívida pública (% do PIB)	103,02 (2005)
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 860,19 milhões/31,26
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 1,03 milhão/3,96
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-)-24
Exportações	US\$ 1,100 milhão
Importações	US\$ 2,600 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 barril/155ª (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 m <sup>3</sup> /161ª (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	1,94
Usuários de internet/100 habitantes	4,59
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	Dado indisponível
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	5.105 km; 168,15 km/1.000 km <sup>2</sup> (2005)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	1,94

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA E.5

MADAGASCAR	
Políticos	
Capital	Antananarivo
Geográficos	
Área total	581.540 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Nenhum
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Grafite, cromita, carvão, bauxita, elementos de terras raras, sal, quartzo, areias betuminosas, pedras semipreciosas, mica, peixe e energia hidrelétrica <sup>1</sup>
Sociais	
População	22.293.914
Taxa de crescimento populacional	2,80%
Grupos étnicos	Malaio-indonésio, cotiers (ascendência mesclada de africanos, malaio-indonésios e árabes), francês, indiano, crioulo e comores <sup>1</sup>
Idiomas	Francês (oficial), malgaxe (oficial) e inglês <sup>1</sup>
Religião	Crenças indígenas (52%), cristã (41%) e muçulmana (7%) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (42,72%), 15-64 anos (54,46%), 65 anos ou mais (2,82%)
Taxa de urbanização	33,21%
Taxa de alfabetização	64,48% (2008)
Taxa de mortalidade infantil	58,2 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	0,50%
Expectativa de vida ao nascer	63,79 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 21,45 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 9,97 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	1,83% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 447,44
Composição setorial do PIB	Agricultura (29,11%), indústria (16%), serviços (54,88%) (2009)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (80,4%), indústria (3,7%), serviços (15,8%) (2005)
Taxa de investimento (% do PIB)	32,956% (2009)
Índice de Gini	0,4411
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,483/151 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	2,6% (2005)
Taxa de inflação	6,36%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-)1,93 (2008)
Dívida pública (% do PIB)	96,76 (2001)

(Continua)

(Continuação)

MADAGASCAR	
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 2,89 bilhões/29,9
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 1,90 bilhão (2012)/2,69 (2005)
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-)/10,99 (2005)
Exportações	US\$ 1,5 bilhão
Importações	US\$ 3,05 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 barril/157 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	2,01 bilhões m <sup>3</sup> /100 <sup>a</sup> (2012) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	0,66
Usuários de internet/100 habitantes	2,05
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	854 km; 1,46 km/1.000 km <sup>2</sup> (2008)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	37.476 km; 64,44 km/1.000 km <sup>2</sup> (2010)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	0,69

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA E.6

MALAUI	
Políticos	
Capital	Lilongwe
Geográficos	
Área total	94.280 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Moçambique, Tanzânia e Zâmbia
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Sim
Principais recursos naturais	Calcário, terra arável, energia hidrelétrica, depósitos não explorados de urânio, carvão e bauxita <sup>1</sup>
Sociais	
População	15.906.483
Taxa de crescimento populacional	2,86%
Grupos étnicos	Chewa (32,6%), lomwe (17,6%), yao (13,5%), ngoni (11,5%), tumbuka (8,8%), nyanja (5,8%), sena (3,6%), tonga (2,1%), ngonde (1%), outros (3,5%) <sup>1</sup>
Idiomas	Inglês (oficial), chichewa (comum), chinyanja, chiyao, chitumbuka, chisena, chilomwe, chitonga, entre outros <sup>1</sup>
Religião	Cristã (82,6%), muçulmana (13%), outras (1,9%), nenhuma (2,5%) (2008) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (45,44%), 15-64 anos (51,41%), 65 anos ou mais (3,15%)

(Continua)

(Continuação)

MALAUI	
Taxa de urbanização	15,85%
Taxa de alfabetização	61,31% (2010)
Taxa de mortalidade infantil	71 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	10,80%
Expectativa de vida ao nascer	54,13 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 11,98 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 4,26 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	(-)1,09% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 268,05
Composição setorial do PIB	Agricultura (30,16%), indústria (19,33%), serviços (50,49%) (2011)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (90%), indústria e serviços (10%) (2003) <sup>1</sup>
Taxa de investimento (% do PIB)	13,50
Índice de Gini	0,4391 (2010)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,418/170 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	7,8% (2004)
Taxa de inflação	21,27%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-)1,4 (2013) <sup>1</sup>
Dívida pública (% do PIB)	50,8 (2013) <sup>1</sup>
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 1,31 bilhão/31,74
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 244,6 milhões/1,11
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-)18,77
Exportações	US\$ 1,3 bilhão
Importações	US\$ 2,35 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 barril/161 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 m <sup>3</sup> /167 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	1,43
Usuários de internet/100 habitantes	4,35
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	797 km; 8,45 km/1.000 km <sup>2</sup> (2008)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	15.451 km; 161,88 km/1.000 km <sup>2</sup> (2003)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	0,930

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA E.7

MAURÍCIO	
Políticos	
Capital	Port Louis
Geográficos	
Área total	2.030 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Nenhum
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Terra arável e peixe
Sociais	
População	1.291.456
Taxa de crescimento populacional	0,42%
Grupos étnicos	Indo-maurício (68%), crioulo (27%), sino-maurício (3%), franco-maurício (2%) <sup>1</sup>
Idiomas	Crioulo (86,5%), bhojpuri (5,3%), francês (4,1%), outras (inclui inglês, língua oficial falada por 1,4% da população, não especificado (0,1%) (2011) <sup>1</sup>
Religião	Hinduísta (48,5%), católica (26,3%), muçulmana (17,3%), outras religiões cristãs (6,4%), outras (0,6%), não especificada (0,1%), nenhuma (0,7%) (2011) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (20,17%), 15-64 anos (71,45%), 65 anos ou mais (8,38%)
Taxa de urbanização	41,82%
Taxa de alfabetização	88,84% (2011)
Taxa de mortalidade infantil	15,1 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	1,20%
Expectativa de vida ao nascer	73,26 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 17,24 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 10,48 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	3,73% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 8.119,55
Composição setorial do PIB	Agricultura (3,47%), indústria (24,66%), serviços (71,87%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (7,8%), indústria (27,6%), serviços (64,7%)
Taxa de investimento (% do PIB)	23,02
Índice de Gini	0,3900 (2006) <sup>1</sup>
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,737/80 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	8,70%
Taxa de inflação	3,85%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-)1,14 (2011)
Dívida pública (% do PIB)	36,36 (2011)

(Continua)

(Continuação)

MAURÍCIO	
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 4,46 bilhões/42,05
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 3,05 bilhões/4,10
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-)11,20
Exportações	US\$ 2,65 bilhões
Importações	US\$ 5,20 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 barril/165 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 m <sup>3</sup> /171 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	26,57
Usuários de internet/100 habitantes	41,39
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	Dado indisponível
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	2.066 km; 1.017,73 km/1.000 km <sup>2</sup> (2009)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	0,19

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA E.8

MOÇAMBIQUE	
Políticos	
Capital	Maputo
Geográficos	
Área total	786.380 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Malawi, África do Sul, Suazilândia, Tanzânia, Zâmbia e Zimbábue
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Carvão, titânio, gás natural, energia hidrelétrica, tântalo e grafite <sup>1</sup>
Sociais	
População	25.203.395
Taxa de crescimento populacional	2,50%
Grupos étnicos	Africano (99,66% - makuwa, tsonga, iomwe, sena e outros), europeu (0,06%), euro-africano (0,2%), indiano (0,08%) <sup>1</sup>
Idiomas	Emakhuwa (25,3%), português (oficial: 10,7%), xichangana (10,3%), cisena (7,5%), elomwe (7%), echuwabo (5,1%), outras línguas moçambicanas (30,1%), outras (4%) (1997) <sup>1</sup>
Religião	Católica romana (28,4%), protestante (12,2%), muçulmana (17,9%), outras (6,7%), nenhuma (18,7%), não especificada (0,7%) (2007) <sup>1</sup>

(Continua)



(Continuação)

MOÇAMBIQUE	
Estrutura etária	0-14 anos (45,38%), 15-64 anos (51,36%), 65 anos ou mais (3,26%)
Taxa de urbanização	31,47%
Taxa de alfabetização	55,06% (2009)
Taxa de mortalidade infantil	89,7 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	11,10%
Expectativa de vida ao nascer	49,48 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 25,38 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 14,24 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	7,27% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 565,15
Composição setorial do PIB	Agricultura (30,33%), indústria (22,85%), serviços (46,82%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (81%), indústria (6%), serviços (13%) (1997) <sup>1</sup>
Taxa de investimento (% do PIB)	48,30
Índice de Gini	0,4566 (2008)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,327/185 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	2,2% (1997)
Taxa de inflação	2,09%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-)8,8 (2013) <sup>1</sup>
Dívida pública (% do PIB)	46,7 (2013) <sup>1</sup>
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 4,79 bilhões/32,93
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 2,61 bilhões/2,90
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-)44,21
Exportações	US\$ 4,1 bilhões
Importações	US\$ 6,8 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 barril/168 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	127,4 bilhões m <sup>3</sup> /51 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	0,36
Usuários de internet/100 habitantes	4,85
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	3.116 km; 3,96 km/1.000 km <sup>2</sup> (2011)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	30.331 km; 38,57 km/1.000 km <sup>2</sup> (2009)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	0,889 (2010)

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA E.9

NAMÍBIA	
Políticos	
Capital	Windhoek
Geográficos	
Área total	823.290 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Angola, Botsuana, África do Sul e Zâmbia
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Diamante, urânio, cobre, ouro, prata, chumbo, estanho, lítio, cádmio, tungstênio, zinco, sal, energia hidrelétrica e peixe <sup>1, 2</sup>
Sociais	
População	2.259.393
Taxa de crescimento populacional	1,87%
Grupos étnicos	Negro (87,5%), branco (6%), miscigenado (6,5%) – cerca de 50% da população pertence à tribo Ovambo e 9% à tribo Kavangos; outros grupos étnicos incluem herero (7%), damara (7%), nama (5%), caprivian (4%), bushmen (3%), baster (2%) e tswana (0,5%) <sup>1</sup>
Idiomas	Inglês (oficial: 7%), africâner (comum na maioria da população e em cerca de 60% da população branca), alemão (32%), línguas indígenas (inclui oshivambo, herero, nama: 1%) <sup>1</sup>
Religião	Cristã (80 a 90%, sendo pelo menos 50% luteranos), crenças indígenas (10 a 20%) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (36,59%), 15-64 anos (59,90%), 65 anos ou mais (3,51%)
Taxa de urbanização	38,96%
Taxa de alfabetização	76,48% (2007)
Taxa de mortalidade infantil	38,7 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	13,30%
Expectativa de vida ao nascer	63,27 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 16,81 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 13,07 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	5,65% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 5.785,75
Composição setorial do PIB	Agricultura (9,63%), indústria (30,93%), serviços (59,43%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (27,40%), indústria (13,80%), serviços (58,70%)
Taxa de investimento (% do PIB)	21,90
Índice de Gini	0,6390 (2004)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,608/128 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	16,70%
Taxa de inflação	6,54%

(Continua)

(Continuação)

NAMÍBIA	
Resultado fiscal (% do PIB)	1,96 (2007)
Dívida pública (% do PIB)	27,2 (2013) <sup>1</sup>
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 4,32 bilhões (2013)/dado indisponível
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 1,79 bilhão/3,01 (2011)
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-),17
Exportações	US\$ 4,10 bilhões
Importações	US\$ 6,75 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 barril/205 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	62,29 bilhões m <sup>3</sup> /63 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	7,24
Usuários de internet/100 habitantes	12,94
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	2.397 km; 2,91 km/1.000 km <sup>2</sup> (2005)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	44.138 km; 53,61 km/1.000 km <sup>2</sup> (2009)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	3,37

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Notas: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

<sup>2</sup> Suspeita-se da existência de depósitos de petróleo, carvão e minério de ferro.

TABELA E. 10

REPÚBLICA DEMOCRÁTICA DO CONGO	
Políticos	
Capital	Kinshasa
Geográficos	
Área total	2.267.050 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Angola, Burundi, República Centro Africana, República do Congo, Ruanda, Sudão do Sul, Tanzânia, Uganda e Zâmbia
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Sim
Principais recursos naturais	Cobre, cobalto, nióbio, tântalo, petróleo, diamantes gema e industriais, ouro, prata, zinco, manganês, estanho, urânio, carvão, energia hidrelétrica e madeira <sup>1</sup>
Sociais	
População	65.705.093
Taxa de crescimento populacional	2,74%
Grupos étnicos	Existem mais de 200 grupos étnicos africanos na RDC. Destes, o majoritário é o bantu. As quatro maiores tribos são Mongo, Luba, Kongo (todos bantu) e a Mangbetu-Azande (hamitic) e constituem aproximadamente 45% da população <sup>1</sup>
Idiomas	Francês (oficial), lingala (língua franca), kingwana (dialeto do kiswahili ou swahili), kikongo e tshiluba <sup>1</sup>

(Continua)

(Continuação)

REPÚBLICA DEMOCRÁTICA DO CONGO	
Religião	Católica romana (50%), protestante (20%), kimbanguista (10%), muçulmana (10%), outras (inclui seitas sincréticas e crenças indígenas: 10%) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (45,11%), 15-64 anos (52,04%), 65 anos ou mais (2,84%)
Taxa de urbanização	34,83%
Taxa de alfabetização	61,20% (2007)
Taxa de mortalidade infantil	145,70 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	1,10%
Expectativa de vida ao nascer	49,3 anos
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 27,29 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 17,21 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	7,07% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 261,84
Composição setorial do PIB	Agricultura (44,86%), indústria (21,77%), serviços (33,37%)
Composição setorial da força de trabalho	Dado indisponível
Taxa de investimento (% do PIB)	26,51
Índice de Gini	0,4443 (2006)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,304/186 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	Dado indisponível
Taxa de inflação	85,07% (2010)
Resultado fiscal (% do PIB)	3,82 (2010)
Dívida pública (% do PIB)	304,85 (2005)
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 5,65 bilhões/35,76
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 1,63 bilhão/dado não informado
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-)3,5 (2013) <sup>1</sup>
Exportações	US\$ 6,3 bilhões
Importações	US\$ 6,1 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	180 milhões de barris/61 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	991,1 milhões m <sup>3</sup> /103 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	0,08
Usuários de internet/100 habitantes	1,68
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	3.641 km; 1,6 km/1.000 km <sup>2</sup> (2011)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	153.497 km; 67,7 km/1.000 km <sup>2</sup> (2004)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	1,79

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA E.11

SEICHELES	
Políticos	
Capital	Victoria
Geográficos	
Área total	460 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Nenhum
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Peixes, copra e árvore de canela
Sociais	
População	87.784,91
Taxa de crescimento populacional	0,39%
Grupos étnicos	Francês, africano, indiano, chinês e árabe <sup>1</sup>
Idiomas	Crioulo (oficial: 89,1%), inglês (oficial: 5,1%), francês (oficial: 0,7%), outras (3,8%), não especificada (1,4%) (2010) <sup>1</sup>
Religião	Católica romana (76,2%), protestante (10,6%), outras religiões cristãs (2,4%), hinduísta (2,4%), muçulmana (1,6%), outras religiões não cristãs (1,1%), não especificada (4,8%), nenhuma (0,9%) (2010) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (22,15%), 15-64 anos (70,18%), 65 anos ou mais (7,67%)
Taxa de urbanização	54,01%
Taxa de alfabetização	91,83% (2011)
Taxa de mortalidade infantil	13,10 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	Dado indisponível
Expectativa de vida ao nascer	73,45 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 2,34 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 1,28 bilhão
Crescimento do PIB – média de três anos	5,55% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 12.858,18
Composição setorial do PIB	Agricultura (1,91%), indústria (14,10%), serviços (83,99%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (3%), indústria (23%), serviços (74%) (2006) <sup>1</sup>
Taxa de investimento (% do PIB)	Dado indisponível
Índice de Gini	0,6577 (2007)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,806/46 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	2% (2006) <sup>1</sup>
Taxa de inflação	7,11%
Resultado fiscal (% do PIB)	4,80
Dívida pública (% do PIB)	73,35
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 2,02 bilhões/205,58

(Continua)

(Continuação)

SEICHELES	
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 308,09 milhões/40,35
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-)1,80
Exportações	US\$ 496,6 milhões
Importações	US\$ 800 milhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 barril/183ª (2010) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 m <sup>3</sup> /189ª (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	33,11
Usuários de internet/100 habitantes	47,08
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	Dado indisponível
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	508 km; 1.104,34 km/1.000 km <sup>2</sup> (2010)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	0,81

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA E.12

SUAZILÂNDIA	
Políticos	
Capital	Mbabane
Geográficos	
Área total	17.200 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	África do Sul e Moçambique
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Sim
Principais recursos naturais	Carvão, amianto, argila, cassiterita, energia hidrelétrica, florestas, pequenos depósitos de ouro e diamantes, pedra de cantaria e talco <sup>1</sup>
Sociais	
População	1.230.985
Taxa de crescimento populacional	1,54%
Grupos étnicos	Africano (97%) e europeu (3%) <sup>1</sup>
Idiomas	Inglês (oficial, usado para negócios do governo) e suázi (oficial) <sup>1</sup>
Religião	Sionista (40% - mistura de cristianismo e culto ancestral indígena), católica romana (20%), muçulmana (10%), outras (inclui anglicana, baha'í, metodista, mórmon e judaica - 30%) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (38,05%), 15-64 anos (58,53%), 65 anos ou mais (3,43%)

(Continua)

(Continuação)

SUAZILÂNDIA	
Taxa de urbanização	21,25%
Taxa de alfabetização	87,84% (2011)
Taxa de mortalidade infantil	79,70 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	26,50%
Expectativa de vida ao nascer	48,66 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 6,35 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 3,74 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	0,22% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 3.041,85
Composição setorial do PIB	Agricultura (7,48%), indústria (47,69%), serviços (44,82%) (2011)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (70%), indústria e serviços (30%) <sup>1</sup>
Taxa de investimento (% do PIB)	10,20
Índice de Gini	0,5149 (2010)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,536/141 <sup>2</sup> (2013)
Taxa de desemprego	40% (2006) <sup>1</sup>
Taxa de inflação	8,94%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-),1,1 (2013) <sup>1</sup>
Dívida pública (% do PIB)	Dado indisponível
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 460,33 milhões/13,32
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 740,96 milhões (2012)/2,96 (2010)
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-),10,5 (2010)
Exportações	US\$ 1,9 bilhão
Importações	US\$ 1,95 bilhão
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 barril/209 <sup>2</sup> (2010) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 m <sup>3</sup> /209 <sup>2</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	3,99
Usuários de internet/100 habitantes	20,78
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	300 km; 17,44 km/1.000 km <sup>2</sup> (2011)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	2.816 km; 163,72 km/1.000 km <sup>2</sup> (2005)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	3,17

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA E.13

TANZÂNIA	
Políticos	
Capital	Dodoma
Geográficos	
Área total	885.800 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Burundi, República Democrática do Congo, Quênia, Malawi, Moçambique, Ruanda, Uganda e Zâmbia
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Não
Principais recursos naturais	Energia hidrelétrica, estanho, fosfato, minério de ferro, carvão, diamante, pedras preciosas, pequenos depósitos de ouro, gás natural e níquel <sup>1</sup>
Sociais	
População	47.783.107
Taxa de crescimento populacional	3,04%
Grupos étnicos	No continente: africano (99%, dos quais 95% representam mais de 130 tribos bantu), outros (1% – árabes, europeus e asiáticos); em Zanzibar: árabe, africano e mescla de ambos <sup>1</sup>
Idiomas	Suaíli (oficial), inglês (língua oficial e muito utilizada em comércio, administração e ensino superior), árabe (falado em Zanzibar) e outras línguas locais <sup>1</sup>
Religião	No continente: cristã (30%), muçulmana (35%), crenças indígenas (35%); em Zanzibar: mais de 99% de muçulmanos <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (44,85%), 15-64 anos (51,98%), 65 anos ou mais (3,17%)
Taxa de urbanização	27,21%
Taxa de alfabetização	67,8% (2010)
Taxa de mortalidade infantil	54 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	5,10%
Expectativa de vida ao nascer	60,07 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 73,06 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 28,24 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	6,78% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 608,72
Composição setorial do PIB	Agricultura (27,58%), indústria (25,02%), serviços (47,40%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (76,5%), indústria (4,3%), serviços (19,2%) (2006)
Taxa de investimento (% do PIB)	38,81
Índice de Gini	0,3758 (2007)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,476/152 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	3,5% (2011)
Taxa de inflação	16,00%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-),5,6 (2013) <sup>1</sup>

(Continua)



(Continuação)

TANZÂNIA	
Dívida pública (% do PIB)	42,7 (2013) <sup>1</sup>
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 11,58 bilhões/41,38
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 4,05 bilhões/3,71
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-)12,89
Exportações	US\$ 5,5 bilhões
Importações	US\$ 11,11 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 barril/199 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	6,513 bilhões m <sup>3</sup> /87 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	0,37
Usuários de internet/100 habitantes	13,08
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	2.600 km; 2,93 km/1.000 km <sup>2</sup> (2006)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	103.706 km; 117,07 km/1.000 km <sup>2</sup> (2009)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	1,13

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.

TABELA E.14

ZÂMBIA	
Políticos	
Capital	Lusaka
Geográficos	
Área total	743.390 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Angola, República Democrática do Congo, Malawi, Moçambique, Namíbia, Tanzânia e Zimbábue
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Sim
Principais recursos naturais	Cobre, zinco, cobalto, chumbo, carvão, esmeraldas, ouro, prata, urânio e energia hidrelétrica <sup>1</sup>
Sociais	
População	14.075.099
Taxa de crescimento populacional	3,19%
Grupos étnicos	Bemba (21%), tonga (13,6%), chewa (7,4%), lozi (5,7%), nsenga (5,3%), tumbuka (4,4%), ngoni (4%), lala (3,1%), kaonde (2,9%), namwanga (2,8%), lunda (2,6%), mambwe (2,5%), luvale (2,2%), lamba (2,1%), ushi (1,9%), lenje (1,6%), bisa (1,6%), mbunda (1,2%), outros (13,4%), não especificado (1%) (2010) <sup>1</sup>
Idiomas	Bemba (33,4%), nyanja (14,7%), tonga (11,4%), lozi (5%), chewa (4%), nsenga (2,9%), tumbuka (2,5%), lunda (1,9%), kaonde (1,8%), lala (1,8%), luvale (1,5%), inglês (1,7%) etc. (2010) <sup>1,2</sup>

(Continua)

(Continuação)

ZÂMBIA	
Religião	Protestante (75,3%), católica romana (20,2%), outras (2,7%), nenhuma (1,8%) (2010) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (46,73%), 15-64 anos (50,64%), 65 anos ou mais (2,63%)
Taxa de urbanização	39,61%
Taxa de alfabetização	61,42% (2007)
Taxa de mortalidade infantil	88,50 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	12,70%
Expectativa de vida ao nascer	55,83 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 23,70 bilhões
PIB (nominal)	US\$ 20,67 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	7,25% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 1.469,12
Composição setorial do PIB	Agricultura (19,5%), indústria (37,25%), serviços (43,23%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (64,79%), indústria (25,89%), serviços (35,79%) (2005)
Taxa de investimento (% do PIB)	23,42 (2011)
Índice de Gini	0,5749 (2010)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,448/163 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	26,4% (2005)
Taxa de inflação	6,59%
Resultado fiscal (% do PIB)	(-)/1,495 (2010)
Dívida pública (% do PIB)	259,38 (2005)
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 5,38 bilhões/27,56
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 3,04 bilhões/3,53
Resultado em conta corrente (% do PIB)	3,64 (2011)
Exportações	US\$ 8,55 bilhões
Importações	US\$ 8,00 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 barril/210 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 m <sup>3</sup> /210 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	0,59
Usuários de internet/100 habitantes	13,47
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	1.288 km; 1,73 km/1.000 km <sup>2</sup> (2004)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	35.315 km; 47,5 km/1.000 km <sup>2</sup> (2005)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	1,55

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Notas: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.<sup>2</sup> A Zâmbia possui mais de setenta idiomas.

TABELA E.15

ZIMBÁBUE	
Políticos	
Capital	Harare
Geográficos	
Área total	386.850 km <sup>2</sup>
Países fronteiriços	Botsuana, Moçambique, África do sul e Zâmbia
Sem acesso ao mar ( <i>landlocked</i> )?	Sim
Principais recursos naturais	Carvão, cromo, amianto, ouro, cobre, níquel, minério de ferro, vanádio, lítio, estanho e metais do grupo da platina <sup>1</sup>
Sociais	
População	13.724.317
Taxa de crescimento populacional	2,70%
Grupos étnicos	Africano (98% – shona: 82%, ndebele: 14%, outros: 2%), mestiço e asiático (1%), branco (menos do que 1%) <sup>1</sup>
Idiomas	Inglês (oficial), shona, ndebele e, em menor escala, diversos dialetos tribais <sup>1</sup>
Religião	Sícretismo (parcialmente cristã, parcialmente crenças indígenas – 50%), cristã (25%), crenças indígenas (24%), muçulmana e outras (1%) <sup>1</sup>
Estrutura etária	0-14 anos (40,24%), 15-64 anos (55,82%), 65 anos ou mais (3,94%)
Taxa de urbanização	39,11%
Taxa de alfabetização	85,58% (2011)
Taxa de mortalidade infantil	89,80 por mil nascidos vivos
Prevalência de HIV entre adultos	14,70%
Expectativa de vida ao nascer	55,94 anos (2011)
Econômicos	
PIB (PPP)	US\$ 7,49 bilhões (2013) <sup>1</sup>
PIB (nominal)	US\$ 9,8 bilhões
Crescimento do PIB – média de três anos	8,2% (2010, 2011 e 2012)
PIB <i>per capita</i> (PPP)	US\$ 714,23
Composição setorial do PIB	Agricultura (14,07%), indústria (35,16%), serviços (50,77%)
Composição setorial da força de trabalho	Agricultura (64,8%), indústria (9,3%), serviços (15,3%) (2004)
Taxa de investimento (% do PIB)	22,45
Índice de Gini	0,5010 (2006)
IDH (índice e <i>ranking</i> )	0,397/172 <sup>a</sup> (2013)
Taxa de desemprego	95% (2009) <sup>1</sup>
Taxa de inflação	32,39% (2009)
Resultado fiscal (% do PIB)	12,37 (2005)
Dívida pública (% do PIB)	63,44 (2005)

(Continua)

(Continuação)

ZIMBÁBUE	
Dívida externa (valor e % do PIB)	US\$ 7,7 bilhões/75,54
Reservas internacionais (valor e em meses de importações)	US\$ 295,11 milhões (2005)/dado não informado
Resultado em conta corrente (% do PIB)	(-)6,15% (1994)
Exportações	US\$ 3,8 bilhões
Importações	US\$ 4,4 bilhões
Petróleo – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 barril/211 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Gás natural – reservas provadas (valor e <i>ranking</i> )	0 m <sup>3</sup> /211 <sup>a</sup> (2013) <sup>1</sup>
Infraestrutura	
Linhas telefônicas/100 habitantes	2,32
Usuários de internet/100 habitantes	17,09
Ferrovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	2.583 km; 6,67 km/1.000 km <sup>2</sup> (2008)
Rodovias (km e km/km <sup>2</sup> de área)	90.215 km; 233,2 km/1.000 km <sup>2</sup> (2005)
Forças Armadas	
Gastos militares (% do PIB)	3,24

Fonte: World Development Indicators (2012; exceto quando indicada outra data).

Nota: <sup>1</sup> Dados da CIA – The World Factbook.



# Ipea – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

## EDITORIAL

### Coordenação

Cláudio Passos de Oliveira

### Supervisão

Everson da Silva Moura

Reginaldo da Silva Domingos

### Revisão

Clícia Silveira Rodrigues

Idalina Barbara de Castro

Laeticia Jensen Eble

Leonardo Moreira de Souza

Marcelo Araujo de Sales Aguiar

Marco Aurélio Dias Pires

Olavo Mesquita de Carvalho

Regina Marta de Aguiar

Barbara Pimentel (estagiária)

Jessyka Mendes Carvalho Vasquez (estagiária)

Karen Aparecida Rosa (estagiária)

Tauãnara Monteiro Ribeiro da Silva (estagiária)

### Editoração

Bernar José Vieira

Cristiano Ferreira de Araújo

Daniella Silva Nogueira

Daniilo Leite de Macedo Tavares

Diego André Souza Santos

Jeovah Herculano Szervinsk Junior

Leonardo Hideki Higa

### Capa

Leonardo Hideki higa

*The manuscripts in languages other than Portuguese published herein have not been proofread.*

### Livraria

SBS – Quadra 1 – Bloco J – Ed. BNDES, Térreo

70076-900 – Brasília – DF

Tel.: (61) 3315 5336

Correio eletrônico: [livraria@ipea.gov.br](mailto:livraria@ipea.gov.br)



---

Composto em adobe garamond pro 11/13,2 (texto)  
Frutiger 67 bold condensed (títulos, gráficos e tabelas)  
Impresso em offset 90g/m<sup>2</sup> (miolo)  
Cartão supremo 250g/m<sup>2</sup> (capa)  
Brasília-DF

---





## **Missão do Ipea**

Aprimorar as políticas públicas essenciais ao desenvolvimento brasileiro por meio da produção e disseminação de conhecimentos e da assessoria ao Estado nas suas decisões estratégicas.

ISBN 978-85-7811-207-3



9 788578 112073 >