

## Nesta edição

- A importância da crescente participação chinesa no mecanismo de solução de controvérsias da OMC ..... Pág.01
- Governo chinês inicia aceleração da reforma do sistema financeiro ..... Pág.03
- Aversão à presença chinesa não afugentará investimentos do país asiático na Austrália ..... Pág.05
- Compra de US\$50 bilhões em bônus do FMI e emissão de títulos soberanos em renminbi destacam intenção de internacionalizar moeda chinesa ..... Pág.07
- Dragonomics analisa caso da Rio Tinto na China e avalia mudança do ambiente para investimentos no país ..... Pág.07

## Curtas

- CAMEX aprova novas sobretaxas a produtos chineses ..... Pág.12
- CIC investe US\$ 2,5 bilhões em empresas do setor de *commodities* ..... Pág.15

Veja demais curtas

## Comércio internacional

### Decisões recentes demonstram importância da crescente participação chinesa no mecanismo de solução de controvérsias da OMC

A acessão da China à Organização Mundial do Comércio (OMC), em dezembro de 2001, é considerada um marco para integração da economia chinesa ao comércio internacional – entre 2002 e 2008 a corrente de comércio do país asiático registrou crescimento superior a 300%, alcançando valor de US\$ 2,5 trilhões em 2008. A intensificação das trocas comerciais, entretanto, aumentou abertura de painéis da OMC para resolução de controvérsias com a China. Eventos recentes destacam duas importantes tendências da participação chinesa na OMC: por um lado, Pequim tem sido questionada em diversos painéis abertos perante a Organização e, mesmo quando julgado contrariamente, o país asiático parece estar disposto a acatar a decisão – ainda que a matéria envolvida seja considerada politicamente delicada por Pequim, como acesso à informação e a produtos de entretenimento; por outro, a China tem acionado a organização para defender seus interesses comerciais, sendo reclamante em número crescente de investigações, como demonstram recentes disputas envolvendo União Européia e Estados Unidos.

Recentemente, a China foi réu em painel que envolveu matéria sensível ao governo de Pequim, as restrições ao fluxo de informações e acesso ao material de entretenimento no país. Em março de 2008, painel foi estabelecido, a pedido dos Estados Unidos, que alegavam que regras de importação e distribuição favoreciam empresas domésticas. Após dois anos, em agosto de 2009, a OMC condenou tais restrições chinesas à entrada de produtos e serviços de entretenimento no país, quando decidiu que a obrigação imposta por Pequim para que todo material audiovisual importado pelo país seja distribuído por meio de algumas poucas empresas estatais viola as obrigações do país perante a Organização.

Ainda não se sabe se a China irá acatar essa recente decisão, considerando se tratar de

materia sensível no país. Ainda que restrições inúmeras permaneçam à entrada de produtos audiovisuais estrangeiros na China, a decisão da OMC foi importante passo na abertura do mercado chinês e facilitará a entrada legal de produtos da indústria de entretenimento mundial, uma vez que produtos pirateados já são de fácil acesso aos chineses nas ruas das grandes cidades.

Outra demonstração de que a China, cada vez mais, tem se submetido às regras internacionais de comércio foi o fato de que Pequim decidiu acatar decisão da OMC para relaxar regras para atuação de agências estrangeiras de notícias financeiras no país. Em consulta iniciada por Estados Unidos, Canadá e União Europeia, a Organização requeria que o governo chinês acabasse com monopólio da agência estatal Xinhua sobre distribuição de notícias do mercado financeiro, o que foi efetivado em novembro de 2008.

Leia mais

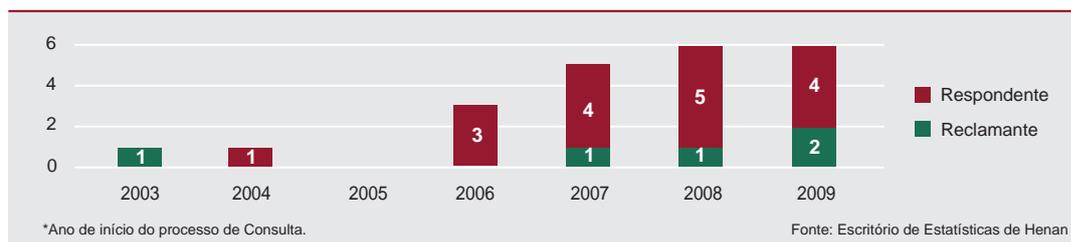
Carta da China 43

Se por um lado Pequim tem acatado decisões da OMC, por outro, o país asiático também tem participado constantemente da Organização como reclamante em alguns casos de disputas comerciais. Desde sua entrada em 2001, a China iniciou consultas com outros parceiros por cinco vezes, tendo três destas ocorrido nos últimos doze meses. A participação cada vez maior na OMC também aponta para esta tendência de intensificação da participação chinesa no regime de comércio internacional, atuando como ator responsável que se utiliza dos mecanismos legais disponíveis para resolução de controvérsias. Em julho de 2009, a China iniciou processo de consulta com Comunidades Europeias (representação da União Europeia na OMC), acerca de medidas *antidumping* adotadas contra porcas e parafusos chineses em janeiro de 2009. Esta foi a primeira disputa iniciada pela China contra a União Europeia, contestando medidas *antidumping* relativas a importações que alcançaram US\$ 700 milhões em 2007 – um dos maiores casos *antidumping* contra o país asiático.

Leia mais

Carta da China 43

#### Participação chinesa em disputas comerciais na OMC



Ainda em julho de 2009, a OMC estabeleceu, a pedido da China, painel para investigar medidas de restrição aplicadas pelos Estados Unidos à importação de carne de frango de procedência chinesa. Em 2004, após epidemia de gripe aviária na Ásia, China e Estados Unidos haviam banido mutuamente comércio do produto. Desde então, contudo, a China já retirou suas barreiras, tendo importado cerca de quatro milhões de toneladas de frango dos Estados Unidos, enquanto os norte-americanos repetidamente proíbem a entrada do produto alegando necessidade de maiores garantias de qualidade e segurança à saúde humana. Não havendo chegado a acordo durante processo de consulta, iniciado em abril de 2009, a China procedeu para abertura do painel, que deverá oferecer parecer até meados de 2010.

O acelerado crescimento da China na última década está intimamente ligado à sua integração aos fluxos de comércio internacional e, desta forma, é inevitável que o país torne-se ator cada vez mais relevante no sistema de resolução de controvérsias da OMC. Declaração recente de Pequim, afirmando aceitar decisão de painel da Organização e reverter taxa considerada excessiva sobre autopeças importadas, demonstra haver comprometimento do país com regras de comércio internacional, apesar de suas reconhecidas falhas em setores como proteção da propriedade intelectual e políticas preferências à exportação. À medida que interesses chineses são afetados por medidas protecionistas – tornando necessário à China recorrer à OMC – aumenta-se incentivo para que o país acate decisões da Organização. Dessa forma, o princípio de reciprocidade – uns dos pilares fundamentais do regime de comércio internacional – tem contribuído para que a China perceba necessário à continuidade de seu crescimento econômico se comportar cada vez mais como ator responsável no cenário comercial mundial. ■

Sistema financeiro

## Governo chinês inicia aceleração da reforma do sistema financeiro

Após abertura da China em 1978, seu atraso em comparação às economias liberais, resultante dos anos de regime comunista, foi evidenciado e Pequim percebeu a necessidade de reformar a economia chinesa a fim de inseri-la no cenário internacional. Entre série de reformas implementadas, uma das mais urgentes foi a do sistema financeiro, uma vez que este permaneceu fechado ao capital estrangeiro e sua defasagem em relação aos demais países do mundo era ainda maior. A fim de reduzir esse atraso, série de medidas foram implementadas na época, como criação do Banco Popular da China (PBoC, na sigla em inglês) para atuar como um banco central, expansão dos quatro bancos estatais comerciais e dos três bancos voltados para formulação de políticas, criação de mercados de ações em Xangai e Shenzhen, abertura parcial da conta de capital ao investimento estrangeiro, entre outros. Nos últimos meses, em função da crise mundial, a necessidade de acelerar o desenvolvimento do sistema financeiro chinês foi enfatizada e Pequim iniciou planejamento para realizar novas reformas no sistema financeiro do país.

Em agosto, o Conselho de Estado da China aprovou preliminarmente lei que regula a formação de parcerias para estabelecimento de fundos de *private equity* na China com capital em renminbi. Até então a maioria dos fundos de *private equity* na China eram estabelecidos em outros países e somente poderiam captar recursos em dólar. As administradoras internacionais apenas possuíam permissão para abrir escritórios de representação ou para registrarem-se como provedoras de serviço de consultoria, sendo consideradas, portanto, representação estrangeira no país. Esse status restringia investimento de fundos de *private equity* em empresas de diversos setores - inacessíveis ao capital estrangeiro -, gerava problemas com impostos e na conversão de moeda, uma vez que negócios eram feitos por fundos estabelecidos no exterior utilizando dólares norte-americanos.

A nova regulamentação facilitará captação de fundos em renminbi, uma vez que serão estabelecidos sob representação doméstica, sendo constituídos assim com maior rapidez e tendo maior diversidade de investimentos. É importante ressaltar, no entanto, que apesar dos fundos de *private equity* estrangeiros em renminbi terem permissão para investir em número maior de setores na China, alguns setores considerados sensíveis, como energia, permanecerão totalmente controlados pelo Estado.

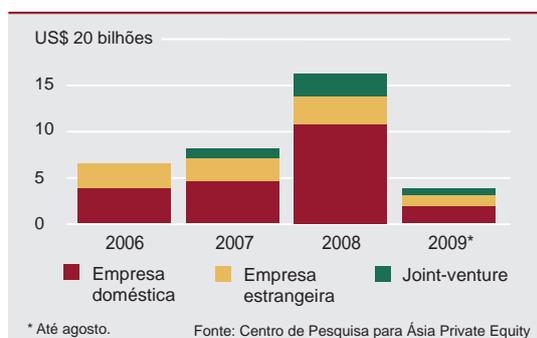
Além do estabelecimento da nova lei, o governo de Xangai – objetivando transformar a província em um grande centro financeiro internacional até 2020 - anunciou série de vantagens, em sua maioria redução de impostos, para atores internacionais estabelecerem fundos em renminbi na Área Nova de Pudong. O incentivo à entrada de capital estrangeiro no país busca desenvolver setor doméstico de *private equity*, ao absorver conhecimento externo para seu incipiente mercado de capitais. Os fundos estrangeiros de *private equity* em renminbi também deverão ajudar no aperfeiçoamento de alocação de capitais, uma vez que empresas internacionais passarão a administrar a moeda local para os investidores domésticos, executando saídas mais lucrativas no mercado de ações chinês.

Segundo estimativas da China Economic Review, em maio de 2009 havia 40 fundos de investimentos estrangeiros em renminbi totalizando US\$ 1,5 bilhão. Após o anúncio da nova lei e dos incentivos de Xangai, espera-se que esse número aumente consideravelmente. A primeira grande empresa estrangeira a estabelecer fundo em moeda chinesa em Xangai foi a Blackstone, maior fundo mundial de *private equity*. No início de agosto, por meio de sua *joint-venture* com o governo local, Blackstone Zhonghua Development Investment Fund foi constituído e pretende captar aproximadamente US\$ 732 milhões para investimentos em Xangai e nas áreas vizinhas. A CLSA Asia-Pacific Markets, maior grupo de *private equity* da Ásia, e a First Eastern Investment Group, também criaram fundos em renminbi na China de respectivamente US\$ 1,4 bilhão e US\$ 878 milhões.

Tal medida tem atraído atenção dos principais administradores internacionais de *private equity*, no entanto, alguns especialistas da área estão céticos quanto ao futuro do setor, uma vez que a nova regulamentação exige que os fundos sejam constituídos por meio de parcerias com empresas locais. Roberto Dumas Damas, representante chefe do banco Itaú

BBA em Xangai, acredita que o crescimento do número de fundos de investimento estrangeiro em renminbi deverá aumentar a competição para atração de investimentos dentro da China. Contudo, com exceção de Xangai, Tianjin e Pequim, que querem se tornar centros financeiros internacionais, a competição com capital local poderá ser empecilho na hora de empresas estrangeiras conseguirem apoio dos governos locais. Mesmo em Xangai, onde o entusiasmo do governo local se destaca, há muitos fundos para pouco dinheiro de empresas chinesas que deverão entrar como parceiros na criação dos fundos.

### Crescente competição – fundos de *private equity* geram investimentos na China



Outro obstáculo para empresas estrangeiras é a incerteza sobre como reguladores lidarão com investimentos advindos de fundos estrangeiros. Grande dificuldade ainda é enfrentada na aprovação da Administração Estatal de Câmbio (SAFE, sigla em inglês) devido a problemas macroeconômicos remanescentes do processo inacabado de liberalização, como não convertibilidade da moeda chinesa na conta de capitais. Ademais, regulamentação sobre o mercado de *private equity* chinês, que está sendo desenvolvida pela Comissão

Nacional de Reforma e Desenvolvimento (NDRC, sigla em inglês) desde 1995, enfrenta dificuldades para ser aprovada em razão de disputas políticas entre agências governamentais que lutam pelo controle regulatório do mercado.

Tentando minimizar estas dificuldades de aprovação, empresas estrangeiras que estabeleceram fundos em renminbi estão aliando suas estratégias de investimento às prioridades de Pequim, focando em setores como o de infraestrutura. Isto é exemplificado no caso da First Eastern Investment Group, que dividiu seu investimento em três fundos destinados ao incentivo a pequenas e médias empresas; empresas ecologicamente responsáveis; e do setor de infraestrutura.

Além dos problemas regulatórios, especialistas do setor destacam que a maior barreira poderá ser encontrar empresas chinesas capazes de tornarem-se sócias na criação dos fundos. Ao contrário do que ocorre nos Estados Unidos e na Europa, são poucas as empresas chinesas com perfil e capital para esse tipo de empreendimento. De acordo com Dragonomics, por não existir vasto número de fundos de pensão, fundos soberanos e outros, a única significativa entidade que poderia se tornar sócia seria o Fundo Nacional de Segurança Social (NSSF, sigla em inglês), que tem seus investimentos limitados por regulamentação, só podendo investir 10 % de seu capital – Rmb 50 bilhões (US\$ 7,32 bilhões) – em *private equity*. As demais empresas alvo dos fundos são as estatais que preferem ter maior controle de seu capital, investindo-o diretamente.

Outra medida anunciada pelo SAFE, ainda com o objetivo de liberalizar o sistema financeiro, aumenta o limite permitido a investimento por Investidores Institucionais Estrangeiros Qualificados (QFII, sigla em inglês). Os QFII foram introduzidos em 2002 pela Comissão Reguladora de Títulos da China e pelo Banco Popular da China como uma forma para o capital estrangeiro acessar os mercados financeiros do país, dando-lhes permissão para investirem em ações, títulos do governo e bônus corporativos e conversíveis chineses. O aumento de 25% no limite oferecido, de US\$ 800 milhões para US\$ 1 bilhão, tem como objetivo encorajar mais investidores de grande porte a entrar na China. A SAFE ainda diminuirá o período de imobilização para alguns investimentos de médio e longo prazo, de 1 ano para três meses, a fim de encorajá-los. A SAFE colocou tais novas medidas em audiência pública até 18 de setembro para que a população opine sobre as mesmas, antes destas entrarem em vigor.

Nota-se que medidas para aperfeiçoar contribuição dos investimentos para o crescimento econômico chinês estão sendo aplicadas com frequência cada vez maior. No entanto, incentivos à entrada de investidores estrangeiros no mercado financeiro do país são apenas um pequeno passo em direção ao desenvolvimento deste sistema. O mercado de equity e de ações chinês é um dos menores entre as grandes economias mundiais e ainda precisa de muitos incentivos para seu desenvolvimento. Além da capitalização necessária

de tais mercados, o sistema financeiro chinês ainda necessita passar por mais reformas de igual importância, como melhorar alocação dos financiamentos, que se concentram atualmente nas estatais, deixado em segundo plano empresas mais produtivas de pequeno e médio porte. ■

Relacionamento bilateral

### Aversão à presença chinesa não afugentará investimentos do país asiático na Austrália

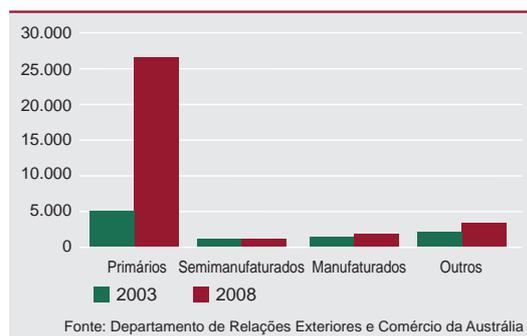
O cenário internacional tem sentido nos últimos anos mudança nas relações econômicas, sobretudo, em razão do acelerado crescimento chinês. Na última década a China tornou-se um dos principais exportadores mundiais, tornando-se crucial para o desenvolvimento econômico de diversos países, dependência que foi aprofundada com a crise internacional em 2008. Apesar de efeitos positivos do comércio com o país asiático, há crescente preocupação sobre resultados futuros da predominância chinesa nestes países. Um dos melhores exemplos deste quadro atualmente é a Austrália, que vive grande dilema sobre que postura adotar em relação à Pequim. Se por um lado o capital chinês é crucial para diversos setores da economia australiana, por outro há forte temor interno de que esta presença chinesa esteja indo longe demais.

Um dos casos mais polêmicos em 2009 envolvendo os dois países foi a operação que resultaria em incremento da participação da chinesa Chinalco na mineradora australiana Rio Tinto. Apesar de analistas afirmarem que a transação foi negada pela Rio Tinto por razões comerciais, alguns acreditam que o governo australiano teria influenciado tal decisão por temer ter uma empresa estatal chinesa, ou seja, sob controle direto de Pequim, exercendo algum poder de decisão na Rio Tinto, o que lhe permitiria influenciar preços e investimentos. Dessa forma, o órgão australiano Australia's Foreign Investment Review Board (FIRB, na sigla em inglês) – responsável por monitorar investimentos estrangeiros no país e proteger o interesse nacional – considerou o projeto da Chinalco obscuro e sujeito à manipulação governamental.

O caso gerou muitas críticas e protestos da oposição e da população quanto a possível aliança estratégica entre os governos australiano e chinês. Um dos maiores defensores da operação, o primeiro ministro australiano Kevin Rudd, foi acusado de ser aliado da Chinalco no caso e de estar “vendendo o país” aos chineses, em razão, também, de já ter sido embaixador da Austrália em Pequim.

Apesar de evidenciar rejeição à crescente presença da China em território australiano, tal polêmica parece não ter impedido o crescimento dos investimentos entre os dois países. Apesar de ser importante parceiro comercial da Austrália – em 2007 o país asiático ultrapassou os Estados Unidos e o Japão, tornando-se o principal parceiro comercial dos australianos –, a China ainda possui volume reduzido de investimentos no país, principalmente se comparado a outros investidores como os Estados Unidos. Entre 1991 e 2006, o montante acumulado de investimentos chineses na Austrália totalizou US\$ 2,99 bilhões, enquanto havia cerca de US\$ 310,08 bilhões investidos por empresas norte-americanas.

#### Exportações de produtos da Austrália para China – em A\$ milhões



#### Principais produtos exportados pela Austrália para China em 2008 – em A\$ milhões \*

Minério de ferro e concentrados	18.016
Lã e outros pêlos de animais (incluindo processados)	1.438
Minério de cobre e concentrados	1.241
Minério de manganês e concentrados	940

\* Inclui \$ 3,2 bilhões de itens confidenciais, em sua maioria alumínio, trigo e açúcar, que representam 10% do total exportado.  
Fonte: Departamento de Relações Exteriores e Comércio da Austrália

A necessidade de assegurar acesso aos principais produtos exportados pela Austrália, principalmente matérias primas do setor de energia e mineração, também cobiçadas por Japão, Índia e Coreia, aumentou interesse chinês de investir no país da Oceania. Em 2007, volume de investimentos do país asiático na Austrália aumentou expressivamente, totalizando US\$ 5 bilhões. Em 2008, a China se tornou o 13º maior investidor estrangeiro na Austrália, com total investido de US\$ 6,8 bilhões, aumento de 26,7% em relação ao ano anterior. A predominância de investimentos chineses na Austrália tornou-se ainda mais clara em 2009, quando somente no primeiro trimestre empresas chinesas foram responsáveis por 70% das fusões e aquisições que ocorreram na Austrália, totalizando cerca de US\$ 17,5 bilhões.

Acredita-se que esta tendência não será revertida com a negação à compra de maior participação na Rio Tinto pela Chinalco, uma vez que as próprias empresas australianas, ávidas por investimento externo, veem no capital chinês excelente oportunidade de salvar, consolidar ou expandir seus negócios. Deve-se ressaltar ainda que novas tentativas chinesas de consolidar sua presença na Austrália e novos projetos de aquisição e investimentos já estão em negociação desde o fracasso do acordo entre tais empresas.

Se Canberra tem mostrado indicativos, apesar de críticas da oposição e da população, de que investimentos chineses são bem vindos, Pequim também tem demonstrado empenho em capitalizar empresas australianas nos setores que lhe interessam. Alguns exemplos disto se observam na extensa lista de investimentos chineses na Austrália somente nas últimas semanas: investimento de US\$ 71,6 milhões da estatal chinesa China Guandong Nuclear Power Holding co. na exploradora de urânio Energy Metals; aquisição de 15% em ações na mineradora Aquilla Resources pela Baosteel Group, totalizando US\$ 249,3 milhões; e a intenção da fabricante de aço China Railway Materials de adquirir 12% da FerrAus, equivalente a US\$ 10,5 milhões, e 11,4% da United Minerals, por US\$ 23,6 milhões. Por fim, em agosto foi realizada a mais importante transação entre os dois países, na qual a petrolífera norte-americana ExxonMobil fechou acordo para venda de gás natural liquefeito (LNG) de sua participação no projeto Gorgon LNG para a chinesa PetroChina. A transação, avaliada em US\$ 41,3 bilhões, permitirá que a PetroChina compre, durante 20 anos, 2,25 milhões de toneladas de gás natural por ano desta planta localizada na Austrália.



A proximidade geográfica, volumosa oferta de matérias primas necessárias à manutenção do crescimento chinês e relacionamento bilateral historicamente amistoso em função de intensas trocas comerciais, são os principais motivos para os crescentes investimentos chineses na Austrália. Análise mais atenta do padrão do fluxo de investimento entre eles demonstra que intensificação da presença do capital chinês na economia australianas era inevitável e foi acelerada devido à crise mundial em 2008. Ainda que a suposta rejeição interna tenha frustrado planos da Chinalco, esta não tem origem nas empresas desejosas de investimento e, portanto, não será suficiente para impedir futuras tentativas chinesas. Este receio mundial quanto à ascensão do país asiático deverá atuar como obstáculo, contudo, não deverá ser suficiente para frear consolidação da China como grande investidor internacional. ■

Moeda chinesa

## Compra de US\$50 bilhões em bônus do FMI e emissão de títulos soberanos em renminbi destacam intenção de internacionalizar moeda chinesa

A China reafirmou, em setembro de 2009, sua intenção de internacionalizar a circulação de sua moeda doméstica, o renminbi, ao anunciar que a compra de US\$ 50 bilhões em bônus do Fundo Monetário Internacional (FMI) será realizada em renminbi, e não em dólares norte-americanos, como se era esperado. Ademais, foi também divulgado que será feita, ao final de setembro, a primeira emissão de títulos soberanos denominados na moeda chinesa fora do território chinês, em Hong Kong. As medidas vêm somar-se aos inúmeros acordos de *swap* cambial com parceiros comerciais, que totalizaram cerca de US\$ 95 bilhões desde dezembro de 2008, e à permissão de trocas comerciais em renminbi entre algumas cidades chinesas e regiões vizinhas, iniciadas em julho do mesmo ano, que tencionam expandir o uso internacional da moeda chinesa.

Leia mais

Carta da China 46  
Carta da China 47  
Carta da China 49

A compra de títulos do FMI faz parte da decisão do G-20, anunciada em abril de 2009, de expandir em US\$ 500 bilhões a capacidade de empréstimo do Fundo a economias afetadas pela crise internacional. A China já havia anunciado, em junho de 2009, compra de US\$ 50 bilhões em títulos do Fundo, denominados em SDR (*Special Drawing Rights*) – junto a Brasil e Rússia, que se comprometeram a investir US\$ 10 bilhões cada. A concretização do acordo entre o FMI e a China, contudo, foi a primeira da história do Fundo e surpreendeu analistas pelo pagamento em renminbi ao invés de em dólares norte-americanos. Este fato destaca não apenas o interesse de Pequim em diversificar suas reservas internacionais, apesar do valor ser modesto frente às reservas totais de mais de US\$ 2 trilhões, como também o objetivo de ampliar a utilização internacional do renminbi. Embora não tenha sido divulgado como o montante será utilizado pelo Fundo, a possibilidade de que seja emprestado para compor reservas de países-membros destaca importância do acordo.

Também em setembro de 2009 foi anunciado que a China emitirá títulos soberanos, denominados em renminbi, em Hong Kong. Pequim anunciou que planeja levantar o equivalente a cerca de US\$ 880 milhões com emissão de títulos, a primeira realizada em sua moeda fora do país – somente alguns bancos estatais chineses podiam emitir bônus em renminbi na região, desde 2007. O valor reduzido da emissão aponta que capitalização não é objetivo principal de Pequim, e sim ampliar utilização do renminbi por investidores estrangeiros, criando instrumento financeiro seguro denominado na moeda. A emissão de títulos em renminbi é também fator importante para incentivar mercado de bônus corporativos denominados na moeda chinesa, uma vez que estes são avaliados tendo como referência valor dos títulos soberanos.

Acordo com FMI e emissão de títulos em renminbi para investidores estrangeiros buscam diversificar ativos denominados na moeda chinesa e garantir segurança de investimentos. Entretanto, internacionalização em larga escala do renminbi exige reformas mais profundas da economia chinesa, como liberalização da conta de capitais e flutuação mais ampla da taxa de câmbio, que Pequim parece pouco inclinada a realizar no curto prazo. ■

 **Dragonomics**  
Research & Advisory

### The Rio Tinto Saga: is China turning into Russia?<sup>1</sup>

1 – Back from the brink

On August 11 the Chinese government finally leveled formal charges against the four Rio Tinto executives arrested in Shanghai on July 5. The indictments were for theft of business secrets and bribery – substantially less serious than the originally threatened charges of stealing state secrets, which were tantamount to espionage. The case file was formally transferred from the Shanghai bureau of the Ministry of State Security (MSS), which handles national security and espionage cases, to the local Public Security Bureau (PSB), which handles normal criminal cases. The charges were filed at the last possible moment under Chinese law, which allows 37 days from detention to charge.

A few days before the indictments came down, we received an inquiry from a client who wanted to know whether the Rio case proved that China was turning into Russia – that is, a country in which ordinary commercial negotiations are routinely subjected to interference by the state security forces, where foreign companies face constant risk of arbitrary abrogation of contracts and expropriation of assets, and business executives quite rationally fear for their liberty and occasionally their lives.

That was exactly the right question to ask. Fortunately, it appears that a lot of people within the Chinese government were asking exactly the same question, and desperately trying to convince their superiors that the correct answer ought to be “no”. Historically, China has done a good job of not letting its opaque authoritarian political system and vast legal grey areas get in the way of business. Annual foreign direct investment flows that now exceed US\$ 100 billion testify to China’s success in creating a stable and predictable business environment, despite well-advertised corruption problems. The Rio Tinto detentions, which elevated an acrimonious but ultimately quite ordinary commercial dispute into a matter of national security, threatened to destroy, at one stroke, an imperfect but notable reputation for reliability built at great cost over three decades.

The bland denouement averts that catastrophe. The coda will likely be a quick trial in which Stern Hu, Rio’s Australian-citizen iron-ore negotiations boss, will be convicted and then immediately repatriated to Australia, probably on some spurious health grounds; while his three less fortunate Chinese-national colleagues receive relatively light sentences of a couple of years. All in all, the saga more underscores the differences between China and Russia than the similarities. But it also serves as a timely reminder to enthusiasts inside and outside China who have been busy trumpeting the “Chinese century” that China has a tremendous amount of growing-up to do before it can begin to be taken seriously as a true leader in the global economic order.

## 2 – A few facts, and several hypotheses

In trying to tease out the meaning of the matter, one realizes at once that the actual known facts of the case can be summarized on a thumbnail, in not-specially-small type. Stern Hu and his colleagues were detained on July 5 by officers of the Shanghai office of MSS. The following day the Australian foreign ministry announced that the detentions were on suspicion of espionage. This was formally confirmed on July 9, when the Shanghai MSS issued a terse statement that Hu and his colleagues had influenced Chinese iron and steel executives through “improper means” in order to spy and obtain state secrets, thereby causing “significant, harm to the economic security and interests of the Chinese State”. After that, the next set of facts – including belatedly, the names of the three Chinese-national employees – came only with the formal indictments on August 11. (A sidelight less well covered by the foreign press was the detention, on July 8, of Capital Iron & Steel executive Tan Yixin in connection with the same affair. He was formally charged with taking bribes to reveal commercially sensitive information on August 5, although the fact did not become public until August 12, when Rio charges were already known. Although the Chinese press has been full of rumors about how the Rio dragnet was going to be widened and many more local steel executives detained, this has so far not occurred and for reasons given below we think is unlikely to occur in future).

We are not going to enter into the question of whether cash-for-information was a standard practice of relations between international ore suppliers and their Chinese customers. We have been given conflicting views on this subject, which is in any case irrelevant. The prosecution of the case was transparently political. What matters, therefore, is not whether the legal rationalization of the case is substantive or not. What matters is the politics that caused the case to be lodged in the first place.

At the risk of excessive simplicity, the detentions appear to have been a power-play by the China Iron and Steel Association (CISA), which this year seized control of, and then memorably botched, the iron ore contract negotiations between China’s biggest state-owned steel mills and the iron ore oligopoly of Australia’s Rio Tinto and BHP Billiton and Brazil’s Vale. In prior years China’s negotiators were led by Baosteel, the country’s biggest steel maker; and many in the steel industry increasingly felt that Baosteel was caving in too easily to the miners’ demands and not serving the domestic industry’s interests. (Separately, the nation’s private steel makers – who are not members of CISA – tended to feel that the whole negotiation was racket, since the state-owned ore makers typically

bought lots of ore at relatively low contract prices and then on-sold it at the higher spot price to private mills who were not included in the contract system).

CISA argued successfully that it ought to take over leadership of the negotiations, and seems to have received a mandate from senior leaders to restore China's national pride after years of humiliation at the iron-ore bargaining table. It therefore took an extremely aggressive stance from the outset refused to budge from a demand of a minimum cut of 40% off the 2008 contract price. Had CISA been quick to moderate its demands a bit and cut a deal in January or February, it might have done well. The world economy was in disarray, Chinese steel demand was still flat on its back, and a desperate Rio agreed to a partial takeover by Chinese aluminium giant Chinalco. But March came like a lion, with huge upsurge in Chinese construction activity. As the spring wore on it became increasingly clear that Chinese steel demand would rise sharply. It also became evident that low-efficiency, high-cost domestic iron ore mines – which had supplied much of the ore demand in 2006-07 when spot prices were high – were closing down in droves. Traders now estimate that as much as 40% of China's domestic iron ore capacity has shut since last year (and consider official Chinese statistics which show no decline in domestic ore production, to be risible fabrications).

With steel demand rising and domestic ore production falling, the Big Three didn't have to spend too much time at the abacus to see that ore imports and the spot price would soar, and that they therefore had no reason to settle on CISA's terms. Meanwhile they could line their pockets by selling their ore on the spot market to private Chinese mills at a discount of 20-30% to the 2008 contract price. CISA, which is not itself a commercial actor although it represents companies, and is mainly staffed by old-school retired executives apparatchiks, was more concerned to maintain its prestige than to come to terms, and so found itself in an impossible negotiation stance.

### 3 - A CISA Power-play?

This much seems pretty clear; but now we enter realms of greater speculation. The most plausible hypothesis is that some of the big state-owned mills got tired of waiting for CISA to descend from its ideological high horse, and began back-channel negotiations with the miners either to cut private side deals or to force CISA's hand. This pressure would have become more intense after late May, when Korean and Japanese steel makers settled for contracts at 33% off 2008 contract prices. Under this scenario, CISA, enraged by these efforts to undermine its authority, decided to send a message by orchestrating the arrest of the core of Rio Tinto's local contract negotiation team, and a solitary executive from a domestic steel firm. The idea would have been to throw the fear of god into the foreign miners, and to remind the domestic steel firms of the cost of breaking the ranks. The arrest of a single local steel executive follow the usual pattern of "killing a chicken to scare the monkeys" and is unlikely to be followed by further arrests, despite press rumors to the contrary.

Had CISA and its government allies settled for commercial bribery charges at the outset, they might possibly have achieved their aims; at any rate they would have done less damage to China's international reputation. But, for whatever reason, the advocates of the "strike hard" policy overplayed their hand and couched the matter in national security terms. This forcibly reminded the entire world that the interests of the Chinese state and big Chinese companies are difficult if not impossible to disentangle. In an instant, years of work persuading foreigners to believe the myth that Chinese state-owned enterprises were autonomous actors pursuing purely commercial ends was flushed down the toilet.

Is the leadership of CISA really stupid enough to engage in such tactics, and to fail to understand the implications? Absolutely. CISA's boss Shan Shanghua, after all, is the same man who, after Chinalco launched its plan in February to take big stakes in some of Rio's prize mining assets, brayed to the Chinese press that the deal was a great one because Chinalco would be able to force down the price of iron ore. His words will long be quoted by anyone anywhere who wants to oppose an outbound investment by a Chinese state-owned firm. We strongly suspect, however, that there were plenty of senior people in the Chinese government who woke up on July 6 and realized, with horror, like our client, that China was turning into Russia before their eyes. The next five weeks were almost certainly a period of frenzied lobbying and memo-writing which resulted ultimately in the climb-down of August 11.

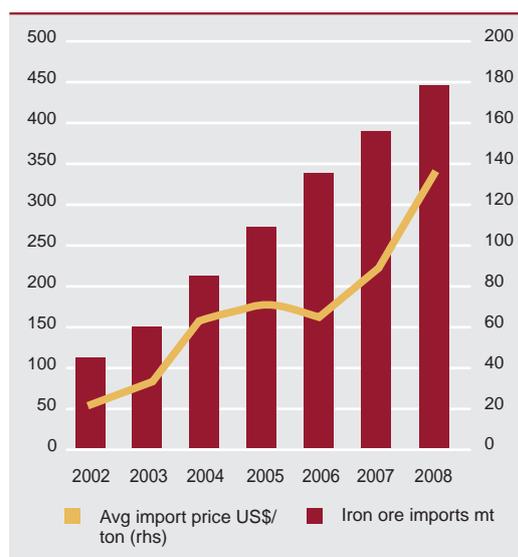
#### 4 - A conspiracy of dunces

Ironically, while the Rio case will be cited for years by people who want to show that the Communist Party and Chinese SOEs are all part of a single carefully planned conspiracy to take over the global economy, we think the case shows exactly the opposite: there is no master plan, and China is a chaotic place where a large number of more or less equally powerful interest groups jostle for influence. And at the end of the day, commercial considerations and the importance of maintaining China's international reputation as a reliable counterparty weigh very heavily in the balance. In these respects, China is not like Russia at all.

Consider, first of all, the reason why China is paying more for iron ore than it did six years ago: iron ore imports quadrupled, from 111m tons in 2002 to 444m tons in 2008, in line with a roughly comparable increase in steel production. The gigantic increase in Chinese demand had a disproportionate impact on seaborne ore prices, because unlike other major steel-producing nations, which produce much of their steel in electric-arc furnaces using recycled scrap, China's steel industry consists almost exclusively of ore-fuelled blast furnaces. Moreover, by 2008 fully 10% of China's steel production was going into export because capacity had been ramped up well beyond the voracious demand of the domestic market. The average effective import price rose accordingly (Figure 1).

None of this, supposedly, was in line with the master plan for steel industry championed by CISA and its friends at agencies such as the National Development and Reform Commission (NDRC). For years this plan has held that the steel industry should consolidate around a few (preferably state-owned) players. But cheap capital, local protectionism (which prevents industry mergers) and a roaring market have rendered that plan a joke: despite the thundering of bureaucrats, China's steel industry still has hundreds of players. Moreover, the last year has proved much kinder to the nimble private mills that produce mainly long (construction) steel, for which there is plenty of demand; the big state-owned players like Baosteel and Capital that invested heavily in glitzy new flat and stainless production facilities have seen their investment lie idle in their margins shrivel. The story in steel is replicated throughout Chinese industry: cars, chemicals, electricity generation and dozens of other sectors are graveyards of the government consolidation plans. Despite its ill-deserved reputation for economic omnipotence, the Chinese government has fared far worse than its Japanese and South Korean counterparts in organizing domestic markets around a concentrated handful of key players.

China iron ore imports



More broadly, our scenario suggests that the interests of various government ministries, of CISA and of the individual companies were distinct and in many cases conflicting. Many state companies hated Baosteel and authorized CISA to supplant it, only to find themselves hating CISA more and trying to work around it, probably by clandestine conniving with the foreign mining firms. Private steel mills, which concerted state policy has signally failed to destroy, played a key disruptive role by providing the miners with a crucial market that enabled them to ride out the endless negotiations. Government officials in different agencies almost certainly lined up on various sides of the issue depending on their bureaucratic commitments and ideological leanings.

This fractiousness was also evident in domestic media coverage, although readers of the foreign press can be forgiven for noticing this. In the latter part of July, as Hu and his colleagues moldered away uncharged, Chinese media became increasingly acerbic in their denunciations of CISA's ham-handed negotiating tactics; the degree of license in local media coverage strongly suggested that no very clear directive had been handed down

from the senior leadership on how the story was to be covered. Towards the end of the drama, on August 9, foreign media jumped on an essay that appeared on a website affiliated with the National Administration for the Protection of State Secrets that asserted the Rio case showed why Beijing needed to tighten its grip on economic state secrets, and ludicrously claimed that Chinese steel makers had been forced to overpay for ore by US\$ 102 bn over six years because of the Big Three's conspiratorial pricing policies and the collusion of their paid domestic collaborators (actual iron ore import data show that price increases accounted for US\$ 37 billion, or about two-thirds, of the increase in China's annual import bill from US\$ 3 billion in 2002 to US\$ 59 billion in 2008).

This article – which turned out to be authored by a previously unknown mid-ranking provincial bureaucrat – was briefly trumpeted as evidence of “China” “increasing the pressure” in the Rio “spy case”. But after a day of international uproar, the article was hastily removed from the website. Since we now know that the Capital Iron & Steel executive had already been indicted on lesser commercial bribery charges before the article appeared, it is likely that the decision to prefer lesser charges against the Rio executives was already in place as well. Therefore the article could not have been an expression of national policy. It was either, as author subsequently claimed, the expression of [idiotic] personal views, or an effort by defeated national-security lobby to show the cost of failing to treat Rio case with sufficient seriousness. Either way, the behavior of this and other media outlets is indicative of their diversity, not their unity.

#### 5 - China isn't Russia. Whoopee

In short, getting back to the original question, the Rio case illustrates why China is not Russia. Unlike Russia, which is in essence a strongman state where rules and laws are the barest fig leaves for the naked exercise of arbitrary power by a small group of people, China has a sprawling bureaucratic system characterized by balance-of-power politics between different political groupings, bureaucratic institutions, and commercial interests. Power is distributed thinly enough among a great variety of actors that only rarely can any single actor impose its will unilaterally; complex negotiated solutions are more common, and in these solutions commercial considerations weigh heavily.

So should we cheer? Not really. If the best that China can say about itself is that it is not as bad as Russia, it has a long way to go before it is entitled to be taken seriously as a “responsible stakeholder” in the international economic order, let alone the global leader that some of its more enthusiastic publicists would claim it already is. The failure to meet even the most minimal developed-country standards of transparency in what can only with extreme generosity be called the “legal” proceedings against the Rio executives is a dismal reminder that Chinese law is more a matter of closed-door bureaucratic negotiation than due process. The national state secret laws, as amended in March, is extremely broad and vague and permits a wide range of economic and commercial data to be treated as a matter of national security. This is particularly true of data in the hands of the giant state-owned enterprises that control broad swathes of China's domestic economy, account for the vast majority of its outward direct investment, and whose bosses are appointed not by boards of directors but by the secretive Organization Department of the Communist Party of China, which is subject to no law whatsoever outside its own internal rules. China isn't Russia, but it isn't yet a modern country, either. ■

© Dragonomics Research & Advisory. Esta análise foi preparada a partir de fontes de dados que nós acreditamos serem confiáveis, mas nós não fazemos nenhuma representação de sua precisão ou integridade. Esta análise é publicada apenas para a informação dos clientes da Dragonomics Research & Advisory e não é uma oferta de venda ou compra, nem uma solicitação de oferta para a oferta de compra ou venda de um derivativo. Esta análise não deve ser interpretada como a provisão de investimentos para nenhum estado, país, ou jurisdição nas quais esses serviços sejam ilegais. As opiniões e estimativas expressadas nessa análise constituem nosso julgamento dos dados que nos foram apresentados e são sujeitos à mudança sem notificação prévia.

Reprodução autorizada de artigo do Dragonomics Research & Advisory ([www.dragonomics.net](http://www.dragonomics.net)) publicado em 17.08.2009. O conteúdo não reflete necessariamente a posição do CEBC nem de seus associados. Os editores da Carta da China traduzem os artigos publicados no convênio CEBC-Dragonomics Research & Advisory sem alteração ao conteúdo original.

Comércio I

## CAMEX aprova novas sobretaxas a produtos chineses

A Câmara de Comércio Exterior (CAMEX) aprovou em setembro de 2009 duas novas medidas protecionistas contra produtos chineses. A primeira foi aprovação de medida *antidumping* definitiva sobre pneus novos de borracha para automóveis de passageiros. Aberta a pedido da Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos (Anip), a medida terá duração de cinco anos e acrescentará US\$ 0,75 por quilo na importação de pneus de aro 13 e 14. No entanto, objetivando não prejudicar estímulo do governo brasileiro à aquisição de automóveis populares, sobretaxa sobre pneu de aro 13 ficará suspensa pelo período de seis meses. Em junho, a CAMEX já havia aprovado a imposição de tarifa *antidumping* definitiva contra pneus novos de borracha para ônibus e caminhões importados da China.

Outra medida, esta altamente controversa, foi aplicação de tarifa *antidumping* provisória sobre calçados chineses, atingindo 90% dos importados pelo Brasil do país asiático. Com duração de seis meses, calçados chineses terão sobretaxa de US\$ 12,47 por par, valor que supera em 77,4% preço médio da importação do produto em 2009. A aplicação da sobretaxa gerou controvérsias porque, uma vez que a China não é oficialmente considerada economia de mercado, foi utilizado para fins de determinação do custo de produção o mercado de calçados da Itália. Os calçados italianos são de qualidade e preço bem superiores aos seus correspondentes chineses e alguns tipos de calçados taxados pela medida sequer são produzidos na Itália, como é o caso dos calçados esportivos. Outra crítica ao processo de investigação conduzido está no fato de que o próprio setor calçadista brasileiro seria alvo de medida *antidumping* se seu custo de produção fosse comparado com o do mercado italiano.

Comércio II

## Argentina taxa calçado chinês e acelera liberação de licença para produtores brasileiros

Autoridades argentinas anunciaram imposição de preço mínimo de US\$ 15,50 para importação de calçados não esportivos chineses, de forma provisória, em julho de 2009. A medida, que tem duração inicial de quatro meses, é parte de investigação *antidumping* em andamento, iniciada em março de 2009 a pedido da Subsecretaria de Política e Gestão Comercial do país. A medida deverá beneficiar a indústria calçadista brasileira, que vinha pressionando o governo a tomar medidas de retaliação contra o país vizinho em razão da queda contínua de participação no mercado argentino. De janeiro a maio deste ano, calçados chineses aumentaram em 10 pontos percentuais (p.p.) sua presença no total de importações do setor frente ao mesmo período de 2008, enquanto os brasileiros registraram redução de 12 p.p.. Segundo a indústria brasileira, parte deste recuo foi decorrente da burocracia argentina, que liberou número menor de licenças de importação para calçados brasileiros do que para chineses. Após reunião entre autoridades brasileiras e argentinas no fim de julho, grande quantidade de licenças foi liberada para exportadores brasileiros.

América Latina

## China intensifica presença na Venezuela construindo ferrovia de US\$ 7,5 bilhões

A China Railway assinou em agosto contrato de US\$ 7,5 bilhões com o governo venezuelano para construção de ferrovia de 470 quilômetros que ligará quatro estados do país sul-americano. O acordo permite ainda que a China Railway tenha participação de 40% em uma *joint-venture* que será criada com o governo de Caracas para construção de vagões em território venezuelano. A ferrovia terá capacidade para transportar cerca de 6 milhões de passageiros por ano e mais de 9 milhões de toneladas de carga e deverá ser inaugurada em 2012. O acordo, que foi o maior já assinado entre estes países fora do setor petrolífero, demonstra importância cada vez maior da China para a economia venezuelana.

Propriedade intelectual

## Punição severa para responsáveis por distribuição gratuita de softwares na China é considerada marco no combate à pirataria

Em decisão considerada divisor de águas na luta contra pirataria na China, responsáveis pelo site da internet "Tomato Garden", foram condenados à prisão e deverão pagar elevadas multas por distribuição de produtos pirateados. O "Tomato Garden" permitia

*downloads* gratuitos de *softwares* como Windows XP e sua receita advinha de anúncios publicitários no site. Estimativas da Microsoft indicam que mais de 10 milhões de cópias não autorizadas do Windows XP foram instaladas na China. Quatro chineses responsáveis pelo site, considerado o maior grupo de pirataria *online* da China, receberam sentenças entre dois e três anos e meio de prisão cada e deverão pagar no total multa de US\$ 1,6 milhão.

A investigação teve início em junho de 2008 a pedido da Business Software Alliance (BSA), entidade que representa interesses da indústria internacional de softwares. A sentença foi comemorada e considerada pela indústria de softwares como um marco no combate à pirataria, em função da escala de atuação do "Tomato Garden" e da severidade da sentença. Episódios anteriores, como caso envolvendo a empresa Pfizer em 2007, tiveram sentenças demasiado brandas e, por isso, pouco eficazes no combate à pirataria no país asiático. Ingresso na OMC em 2001, assinatura do acordo sobre Propriedade Intelectual (TRIPS) e crescente integração da China à economia mundial exigem padrão mais severo de combate à pirataria e punições mais rigorosas aos que descumprirem as leis.

Leia mais

Carta da China 24

Carta da China 23

Relacionamento bilateral

### Apesar de imposição de tarifas sobre produtos chineses pelos Estados Unidos relações comerciais deverão permanecer fortalecidas

O relacionamento comercial entre China e Estados Unidos foi marcado por calorosas discussões acerca da imposição de tarifas sobre produtos chineses, sobretudo, pneus e tubos de aço. O presidente Barack Obama, atendendo pleito da indústria nacional, anunciou taxa de 35% sobre importação de pneus chineses, comércio de cerca de US\$ 1,8 bilhão. A controversa medida gerou enorme insatisfação da China, que acionou mecanismo para resolução de controvérsias na OMC. Outro agravante às relações comerciais entre os países foi tarifa aplicada pelos Estados Unidos que varia entre 10,9% e 30,6% sobre as importações de tubos de aço chineses, que movimentam cerca de US\$ 2,6 bilhões ao ano. Em resposta, Pequim declarou que iniciará investigações comerciais podendo resultar em barreiras contra a indústria automobilística e produtores de frango norte-americanos. O governo chinês acusou Obama de não honrar compromissos assumidos na reunião do G-20 em abril de 2009, quando líderes mundiais prometeram não recorrer a medidas protecionistas para amenizar efeitos da crise internacional.

Contudo, analistas acreditam que as relações comerciais entre estes países dificilmente serão prejudicadas expressivamente tanto pela imposição de tarifas pelos Estados Unidos, quanto pela resposta chinesa. A aplicação de medidas protecionistas em setores como o de pneus já era esperada, uma vez que este setor concentra grande parte dos eleitores de Obama. O novo imposto dará ao presidente norte-americano maior credibilidade interna para negociação de futuros acordos comerciais, garantindo aos industriais que seu interesse será sempre resguardado. Por outro lado, a crescente interdependência entre os países não permitirá que a resposta chinesa prejudique fluxo comercial.

Setor energético

### China National Petroleum Corp. recebe empréstimo bilionário para aumentar suas aquisições no exterior

O China Development Bank anunciou em setembro de 2009 empréstimo de US\$ 30 bilhões para a China National Petroleum Corp. (CNPC, na sigla em inglês), maior empresa de petróleo da China, acelerar seu processo de expansão internacional. O empréstimo, concedido pelo período de 5 anos e com baixa taxa de juros, faz parte da estratégia chinesa de assegurar fornecimento dos recursos energéticos necessários para manutenção de seu crescimento econômico. Especialistas especulam que este empréstimo pode estar relacionado com possível intenção da CNPC de adquirir parte da YFP, unidade Argentina da empresa espanhola de petróleo Repsol.

A crescente demanda doméstica por petróleo, que dobrou na última década, tem pressionado empresas chinesas a buscarem negócios no exterior. Apenas em 2009, empresas do país asiático investiram US\$ 12 bilhões em aquisições de campos e refinarias de petróleo fora da China. A última grande aquisição ocorreu no mês passado quando a PetroChina, subsidiária da CNPC, comprou 60% de dois projetos de extração de petróleo em campos de areia da empresa canadense Athabasca. Se aprovado pelas autoridades regulatórias do Canadá, o acordo no valor US\$ 1,7 bilhão será a maior aquisição chinesa na América do Norte.

Leia mais

Carta da China 49

Telefonia

### China Unicom amplia parceria com Telefónica, principal operadora na América Latina

A China Unicom e Telefónica anunciaram amplo acordo de cooperação estratégica em setembro de 2009, que inclui investimentos cruzados de US\$ 1 bilhão. De acordo com comunicado conjunto, as empresas colaborarão em setores como infraestrutura, criação de plataformas *wireless* e pesquisa e desenvolvimento. Ademais, cada empresa investirá US\$ 1 bilhão em ações do parceiro, elevando participação da Telefónica na China Unicom de 5,4% para 8% e dando à empresa chinesa cerca de 0,88% de participação na parceira espanhola. A operadora espanhola interessa ampliar participação no dinâmico mercado chinês, sobretudo em função da nova rede 3G operada pela China Unicom, que anunciou parceria com a Apple para vender o iPhone na China no mesmo mês. A operadora chinesa, por sua vez, espera beneficiar-se da parceria para ter acesso aos mercados da América Latina, região considerada de grande importância pelo país asiático, em função das possibilidades de fornecimento de matérias primas e amplo mercado consumidor.

Meio ambiente

### China anuncia comprometimento sem precedentes com a causa ambiental

O presidente Hu Jintao anunciou durante reunião de cúpula para mudanças climáticas das Nações Unidas, comprometimento inédito da China para melhorar eficiência energética do país, maior poluidor mundial. A China prometeu reduzir consideravelmente emissão de gás carbônico proporcionalmente ao crescimento do produto interno bruto (PIB) do país. Além da redução da quantidade de energia usada na manufatura também foi ressaltada adição de fontes renováveis à geração de energia e expansão do programa de reflorestamento no país. Tentando diminuir participação das plantas poluentes de carvão mineral, que são responsáveis por 80% da energia gerada na China, o governo chinês ainda destacou que pretende até 2020 suprir 15% da demanda nacional com fontes energéticas renováveis. Grande esforço na direção de tal meta já havia sido anunciado no início de setembro, quando o governo chinês fechou acordo com a First Solar Inc. para construção do maior painel solar do mundo na província da Mongólia Interior. Apesar de não apresentadas metas vinculantes para redução da emissão de poluentes, é a primeira vez que o país asiático anuncia detalhes de como pretende se engajar com questões climáticas. O discurso de Hu foi grande passo em direção à maior participação da China na Conferência de Copenhague no final do ano, na qual deve ser anunciado acordo que substituirá o protocolo de Kyoto no combate ao aquecimento global.

Energia

### Complexo de petróleo bilionário da PetroChina inicia operações em Dushanzi

O complexo Dushanzi, projeto da PetroChina na província chinesa de Xinjiang, começou a funcionar em setembro, quatro anos após ser aprovado. O projeto é o maior e mais grandioso em seu setor, tendo custado aproximadamente US\$ 4 bilhões. A refinaria de Dushanzi processará 10 milhões de toneladas métricas de petróleo bruto ao ano e ainda terá planta para produção de etileno com capacidade anual de 1 milhão de toneladas métricas, devendo gerar mais de US\$ 8 bilhões ao ano em receita. Para tanto, foram construídas vinte unidades de refinamento de petróleo bruto e dez unidades de processamento petroquímico. A construção do complexo se encaixa nos planos da Comissão Nacional de Desenvolvimento e Reforma da China (NDRC, na sigla em inglês) de que até 2010 o país adicione 90 milhões de toneladas métricas de petróleo à sua atual capacidade.

Automotivo

### Geely recebe injeção de capital da Goldman Sachs para financiar investimentos e aquisições

A Geely Automobile Holdings, subsidiária listada em Hong Kong da montadora chinesa, anunciou que receberá investimento de US\$ 334 milhões da GS Capital Partners, grupo de *private equity* do banco Goldman Sachs. A operação consistirá na emissão de US\$ 245

milhões em ações da Geely, associadas a títulos conversíveis em ações - caso exerça a totalidade das opções, a Goldman Sachs alcançará participação acionária de 15,1% na subsidiária da montadora. A Geely, apenas décima maior fabricante de carros na China, pretende utilizar o capital levantado para financiar novos investimentos e possíveis aquisições no exterior – segundo Wall Street Journal, a montadora é favorita para compra da Volvo, marca sueca da Ford Motors. O investimento da Goldman Sachs assemelha-se ao realizado pelo milionário norte-americano Warren Buffet em outra montadora privada chinesa, BYD, em outubro de 2008, ressaltando o potencial das montadoras locais independentes no mercado automobilístico mais dinâmico do mundo.

Leia mais

Carta da China 49

Comércio III

### União europeia aplica tarifa *antidumping* definitiva em papel alumínio chinês

Após 14 meses de investigação, a União Europeia (UE) decidiu aplicar tarifa *antidumping* definitiva sobre papel alumínio importado da China, Brasil e Armênia, ao fim de setembro de 2009. A Comissão Europeia, braço executivo da UE, já havia aplicado tarifas provisórias sobre estes produtos em abril de 2009 e decidiu torná-las definitivas por cinco anos, a partir da publicação oficial da medida. Tarifas sobre empresas chinesas serão as mais elevadas, podendo alcançar até 30%, contra cerca de 17% para empresas brasileiras e 13% para empresas armenas. Dados da Brookings Institution indicam que a China é o principal alvo de investigações *antidumping*, tendo sido citada em 100% dos casos de aplicação de medidas definitivas no continente.

Leia mais

Carta da China 49

Investimentos

### CIC investe US\$ 2,5 bilhões em empresas do setor de *commodities*

O China Investment Corporation (CIC), fundo soberano chinês, anunciou em setembro investimentos de US\$ 1,9 bilhão em títulos da PT Bumi Resources e US\$ 850 milhões em ações da Noble Group, reforçando mudança estratégica em seu portfólio de investimentos. A PT Bumi Resources é a maior produtora de carvão térmico da Indonésia, país do qual provêm um quarto das importações chinesas do produto, enquanto o Noble Group, baseado em Hong Kong, é um dos maiores grupos asiáticos de transporte e fornecimento de *commodities* agrícolas, minerais e energéticas.

Investimentos do CIC no setor de *commodities* já somam US\$ 4,3 bilhões em 2009, respondendo por cerca de 75% do total investido no ano. A aplicação das reservas chinesas em ativos relacionados a *commodities*, estratégia anunciada no início de 2009, possui dois principais objetivos – assegurar acesso a matérias primas cruciais ao crescimento chinês no longo prazo e diversificar aplicação das reservas. O acelerado crescimento chinês, intensivo em recursos naturais, faz da China um dos maiores consumidores de inúmeras *commodities* – o país representa 40% da demanda mundial de algodão, 35% de zinco e 32% de alumínio. Ademais, perdas com investimentos em instituições financeiras norte-americanas e europeias em 2007 – na Blackstone e Morgan Stanley, sobretudo – levaram o CIC a diversificar composição de seus ativos.

Leia mais

Carta da China 46

Mercado financeiro

### Novas empresas chinesas listadas na bolsa iniciam operações de IPOs

Com intuito de facilitar acesso de pequenas e médias empresas start-up a financiamentos, Pequim aprovou primeiros participantes a serem listados no ChiNext, novo mercado de ações do país, anteriormente denominado Growth Enterprise Market (GEM). Semelhante à norte-americana Nasdaq, a ChiNext permitirá a listagem de empresas, sobretudo do setor de tecnologia, que não atenderiam aos requisitos mínimos de acesso às principais bolsas do país, mas possuem potencial de crescimento para atrair capital de investidores. A Comissão Regulatória de Valores Mobiliários da China (CSRC, na sigla em inglês) aprovou as primeiras empresas a serem listadas na nova bolsa de valores e estas já iniciaram operações de oferta pública inicial de ações (IPO, na sigla em inglês). As empresas, concentradas nos setores de energia, logística, bioengenharia, software, equipamentos médicos e remédios deverão levantar cerca de US\$ 978 milhões.



### Carta da China

A Carta da China é publicada mensalmente pela secretaria executiva do Conselho Empresarial Brasil-China. Os artigos publicados não necessariamente refletem a opinião do CEBC nem de seus associados. A escolha de artigos analíticos, de matérias comentadas e de resumos de notícias é de responsabilidade da secretaria executiva do CEBC.

A Carta da China é distribuída a associados do Conselho Empresarial Brasil-China e a destinatários recomendados por associados.

### Editores

Rodrigo Tavares Maciel  
Vivian Alt  
Estagiários: Lara Azevedo e Thiago Scot

### Atendimento ao leitor

[cebc@cebc.org.br](mailto:cebc@cebc.org.br)

### Edições anteriores

Disponíveis para download em [www.cebc.org.br](http://www.cebc.org.br)

### Projeto gráfico

Presto Design