

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SOCIOECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM RELAÇÕES INTERNACIONAIS

Mayara Thays Müller

ACORDOS DE LIVRE COMÉRCIO DA CHINA:

Uma investigação sobre sua natureza, processo e determinantes

Dissertação submetida ao Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais da Universidade Federal de Santa Catarina para obtenção do título de Mestre em Relações Internacionais.

Orientador: Prof. Dr. Fernando Seabra.

Florianópolis, 2019.

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor,
através do Programa de Geração Automática da Biblioteca Universitária da UFSC.

Müller, Mayara Thays
ACORDOS DE LIVRE COMÉRCIO DA CHINA : Uma
investigação sobre sua natureza, processo e
determinantes / Mayara Thays Müller ; orientador,
Fernando Seabra, 2019.
90 p.

Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de
Santa Catarina, Centro Sócio-Econômico, Programa de
Pós-Graduação em Relações Internacionais,
Florianópolis, 2019.

Inclui referências.

1. Relações Internacionais. 2. Política Comercial
da China. 3. Acordos de Livre Comércio da China. I.
Seabra, Fernando . II. Universidade Federal de
Santa Catarina. Programa de Pós-Graduação em Relações
Internacionais. III. Título.

MAYARA THAYS MÜLLER

**ACORDOS DE LIVRE COMÉRCIO DA CHINA:
Uma investigação sobre sua natureza, processo e determinantes**

Esta Dissertação foi julgada adequada para obtenção do título de Mestre em Relações Internacionais e aprovada em sua forma final pelo Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais.

Florianópolis, 20 de fevereiro de 2019.



Prof. Dr. Helton Ricardo Ouriques
Coordenador do Curso de Pós-Graduação em Relações Internacionais da
Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)

Banca Examinadora:



Prof. Dr. Fernando Seabra
Orientador
Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)



Prof. Dr. Helton Ricardo Ouriques
Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)



Prof. Dr. Mohamed Amal
Universidade Regional de Blumenau (FURB)

AGRADECIMENTOS

Aos meus pais, Luiz e Zê, pelo apoio incondicional. Muito obrigada por todos os ensinamentos e por dedicar parte de suas vidas a mim. Sou muito grata por todo esforço que tenham feito para eu ser quem sou hoje. Amo vocês!

Ao meu orientador, Fernando Seabra, pois além de um excelente professor é um grande amigo. Muito obrigada por todos os ensinamentos, por acreditar em mim e por ser a pessoa que é.

Aos amigos que fiz no PPGRI, pela companhia e apoio. Muito obrigada por dividirem comigo cada etapa desse processo.

Aos meus amigos e amigas, obrigada por sempre me incentivar.

Ao Labtrans, obrigada pelo apoio e por fornecer oportunidades de aprendizado.

A CAPES, obrigada pelo apoio para o desenvolvimento desse estudo.

Em especial, ao meu amor e parceiro de vida Renan, obrigada por tudo que tem feito por mim nesses anos juntos. Obrigada por acreditar no meu potencial pessoal e profissional e me dar forças para superar todas as dificuldades. E o mais importante, obrigada por me apresentar o mestrado, foi graças a você essa conquista. Te amo.

RESUMO

Esta dissertação trata da recente onda de acordos comerciais não multilaterais e da experiência chinesa com relação a esse fenômeno comercial. Nesse contexto, o objetivo geral do presente estudo é compreender a estratégia subjacente aos acordos de livre comércio firmados pela China (FTAs). De modo mais específico, este estudo visa pesquisar e discutir abordagens teóricas sobre acordos comerciais multilaterais e regionais, analisar as principais características dos acordos chineses de livre comércio e, por fim, avaliar os determinantes dos acordos de livre comércio entre a China e outros países. A China aderiu recentemente ao sistema multilateral de comércio e já experimentou um rápido crescimento em seus FTAs. Embora exista um comportamento heterogêneo desse país em relação às negociações comerciais bilaterais, há traços comuns nesses acordos que funcionam como determinantes da política comercial chinesa. Para testar a probabilidade de um país formar um FTA com a China, estima-se um modelo *logit* para a China e os demais países da WTO. Os resultados empíricos mostram que as impedâncias geográficas tradicionais – distância e *dummy* para a Ásia – são estatisticamente significativas. Por outro lado, a probabilidade de manter um FTA com a China não é significativamente afetada pela outra variável gravitacional (GDP). Além disso, os resultados indicam que existe, por parte desse país, uma preferência por FTAs com países que possuem um grande número de acordos comerciais regionais com países terceiros. De modo mais relevante, os resultados dão suporte para a suposição de que os países com maior participação nas importações de produtos primários da China têm uma probabilidade maior de formar um FTA. Em suma, as principais contribuições deste estudo são: i) uma interpretação teórica sistemática sobre o diálogo comercial multilateral e regional; ii) análise dos FTAs da China com relação ao seu escopo e suas concessões; e iii) relevância empírica das importações de *commodities* como um determinante não convencional para a escolha dos parceiros de livre comércio da China.

Palavras-chave: Acordos de livre comércio; Política comercial da China.

ABSTRACT

This dissertation deals with the recent wave of non-multilateral trade agreements and the Chinese experience with respect to this trade phenomenon. In this context, the general objective of this study is to comprehend the strategy underlying China's free trade agreements (FTA). More specifically, it aims to survey and discuss theoretical approaches on multilateral and regional trade agreements, to analyze the main characteristics of China's FTAs and, at last, to evaluate the determinants of FTAs between China and other countries. China has only recently joined the multilateral trading system and it has already experienced rapid growth in FTAs. Despite China's heterogeneous behavior regarding bilateral trade negotiations, there are common traits in these deals that function as key drivers in China's trade policy. In order to test the probability of a country signing an FTA with China, a logit model is estimated for China and other WTO countries. Empirical results show that traditional geographical impedances – distance and a dummy for Asia – are statistically significant. On the other hand, the likelihood of holding an FTA with China is not significantly affected by the other gravity variable (GDP). Besides, the results predominantly favor the China's FTA partner countries that hold a large number of regional trade agreements with third nations. More importantly, the findings give support to the assumption that countries with larger market shares in China's imports of primary commodities have a higher probability to form an FTA with China. In sum, the main contributions of this study are: i) a systematic theoretical interpretation on the multilateral and regional trade dialogue; ii) an analysis of China's FTAs with respect to their scope and concessions; and iii) the empirical relevance of commodity imports as a non-conventional determinant to China's choice of FTA partners.

Keywords: Free Trade Agreements; China's Trade Policy.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Rodadas Multilaterais de Comércio	32
Tabela 2 – Especificação das variáveis e fontes de dados.....	70
Tabela 3 – Estimação dos resultados – variável dependente: probabilidade de a China estabelecer um FTA com um país j	73

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Níveis de integração regional.....	28
Figura 2 – Linha do tempo dos FTAs da China	48
Figura 3 – Localização geográfica dos países parceiros da China	49
Figura 4 – A probabilidade de um FTA com a China (observado e estimado) e o papel das importações de commodities.....	77

LISTA DE SIGLAS

Apec – *Asia-Pacific Economic Cooperation*
ARF – *Asean Regional Forum*
Asean – *Association of Southeast Asian Nations*
Asem – *Asia-Europe Meeting*
Cepa – *Closer Economic Partnership Arrangement*
CET – *Common External Tariff*
EEC – *European Economic Commission*
UE – *União Europeia*
FDI – *Foreign Direct Investment*
FDI_{in} – *Foreign Direct Investment inflows*
FDI_{out} – *Foreign Direct Investment outflows*
FTA – *Free Trade Agreement*
GDP – *Gross Domestic Product*
HS – *Harmonized System*
Lafta – *Latin American Free Trade Association*
MFN – *Most Favored Nation*
MLE – *Maximum Likelihood*
NT – *National Treatment*
OLS – *Ordinary Least Squares*
RTA – *Regional Trade Agreement*
Rcep – *Regional Comprehensive Economic Partnership*
SEZ – *Special Economic Zones*
TBT – *Technical Barriers of Trade Treaty*
TPP – *Trans-Pacific Partnership*
TTIP – *Transatlantic Trade and Investment Partnership*
UN – *United Nations Development Programme*
WTO – *World Trade Organization*

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	17
1.1 OBJETIVOS.....	19
1.2 METODOLOGIA E PLANO DA OBRA.....	19
2 ASPECTOS CONCEITUAIS E HISTÓRICOS DO REGIONALISMO E HIPÓTESES SOBRE A EXPERIÊNCIA DA CHINA EM FTAs.....	21
2.1 TAXONOMIA DOS MODOS DE INTEGRAÇÃO COMERCIAL.....	21
2.2 A CONTROVÉRSIA ENTRE MULTILATERALISMO E O AVANÇO DOS RTAs.....	23
2.2.1 Integração regional e vantagens e desvantagens de comércio.....	26
2.3 ASPECTOS HISTÓRICOS SOBRE A EVOLUÇÃO DO MULTILATERALISMO E OUTRAS FORMAS DE ACORDOS COMERCIAIS.....	30
2.4 A EVIDÊNCIA DA CHINA COM RELAÇÃO AO COMÉRCIO INTERNACIONAL: DA ABERTURA ECONÔMICA À ADEÇÃO À WTO.....	36
2.5 DETERMINANTES DOS PAÍSES PARCEIROS EM RTAs: O CASO DA CHINA.....	40
2.6 HIPÓTESES DO ESTUDO.....	43
3 ANÁLISE DOS ACORDOS DE LIVRE COMÉRCIO DA CHINA.....	47
3.1 UMA VISÃO GERAL DOS FTAs DA CHINA.....	47
3.2 EVOLUÇÃO E CARACTERÍSTICAS DOS FTAs.....	50
4 RESULTADOS DO MODELO DE ESTIMAÇÃO.....	65
4.1 MODELO ESTATÍSTICO DE ESTIMAÇÃO.....	65
4.2 ESPECIFICAÇÃO DO MODELO.....	67
4.2.1 Dados.....	68

4.3 RESULTADOS DO MODELO.....	71
4.3.1 Discussão dos resultados.....	74
5 CONCLUSÃO.....	79

1 INTRODUÇÃO

Um dos princípios subjacentes às negociações internacionais é o de que o comércio menos obstruído por tarifas e outras restrições não tarifárias é um instrumento robusto para o desenvolvimento econômico. Essa relação entre liberalização do comércio internacional, ganhos de eficiência e geração de renda permeia as normas e ações do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT, do inglês *General Agreement on Tariffs and Trade*) e da Organização Mundial do Comércio (WTO, do inglês *World Trade Organization*) na consecução de um regime multilateral com menor incidência de barreiras ao comércio entre países. Não obstante as significativas conquistas na liberalização comercial multilateral no âmbito do GATT e da WTO, ocorreu, nos últimos 30 anos, um aumento de iniciativas de acordos regionais. O fenômeno do regionalismo tem sido amplamente estudado a partir de diversos matizes teóricos – (e.g. BALDWIN, 1993; BHAGWATI; PANAGARIYA, 1996) – e justificado como sendo um instrumento de estímulo a um comércio mais eficiente, realizado de forma customizada.

Os acordos regionais, segundo a WTO, referem-se às ações dos governos de dois ou mais países para liberar ou facilitar o comércio, podendo as nações envolvidas estar ou não em áreas geográficas contíguas. Apesar de a expansão dos acordos regionais ser entendida como uma oposição aos princípios da WTO e contradizer a cláusula MFN (*Most Favoured Nation*), a instituição registra e acompanha a implementação desses acordos (VIRÁG-NEUMANN, 2009).

Nesse contexto de ascensão do regionalismo, o ambiente do comércio internacional caracterizou-se por duas mudanças distintas: a expansão geográfica da liberalização do comércio – a partir da crescente adesão de novos membros à WTO¹ – e a ascensão das economias emergentes como significativos *players* em negociação. O aumento dos países membros, segundo Ethier (1998), pode ter aumentado o custo de transação das negociações comerciais e dificultado o avanço das rodadas multilaterais de comércio. Como o multilateralismo está estagnado desde o início da Rodada Doha (novembro de 2001), o regionalismo tem se tornado uma política comercial mais dominante.

Com relação ao papel dos países emergentes, a ascensão inequívoca da China como importante participante do comércio mundial tem sido influenciada não apenas por avanços na liberalização do

¹O número de países membros do GATT e da WTO aumentou de 99 em 1990 para 164 em 2018 (GATT, 1990).

comércio multilateral, mas também pela adesão do país a acordos comerciais em nível regional. Desde a sua entrada na WTO em 2001, a China aderiu a um processo de formação de acordos de livre comércio (FTA, do inglês *Free Trade Agreement*). Um dos aspectos que diferencia os chineses dos outros principais atores comerciais do mundo é que a abordagem comercial e a política chinesa nos acordos comerciais carecem de um *modus operandi* transversal a todos os acordos. De fato, o escopo desses acordos – assim como a extensão da cobertura – varia conforme o poder de negociação dos parceiros (SALIDJANOVA, 2015), que variam desde nações pequenas e em desenvolvimento, como a Costa Rica e o Peru, até grandes países desenvolvidos, como a Austrália.

Apesar do estilo de acordo comercial customizado, argumenta-se que podem existir características relativamente frequentes na abordagem chinesa para a seleção de parceiros de livre comércio. Quanto à formação de FTAs, a China está inclinada a buscar parceiros que possam desempenhar um papel significativo como fornecedores de *commodities*, a fim de atender à crescente necessidade de insumos estratégicos, os quais permitem o processo de industrialização e a migração para áreas urbanas (SALIDJANOVA, 2015). Outras variáveis que condicionam a decisão dos parceiros comerciais são mais convencionais, como custos de transação – e.g. distância geográfica – e a relação entre comércio e o Produto Interno Bruto (GDP, do inglês *Gross Domestic Product*). O GDP e as variáveis de impedância geográfica entre países são determinantes tradicionais do comércio, de acordo com a abordagem gravitacional. Tais aspectos têm revelado um desempenho relevante em modelos empíricos (BERGSTRAND; LARCH; YOTOV, 2015).

A partir dessa breve exposição, o problema de pesquisa deste projeto pode ser expresso pela seguinte pergunta: em que medida a estratégia da China na formação de FTAs é caracterizada por um *modus operandi* idiossincrático, em que se ajustam as concessões e as exigências conforme o perfil do país parceiro? A resposta a essa questão de pesquisa está associada à delimitação e à investigação de determinantes que podem ser representativos quando da seleção dos países parceiros em FTAs.

A escolha do tema desta pesquisa pode ser justificada pela importância de se considerar a expansão gradual e robusta de FTAs da China nos últimos 15 anos. Além disso, conforme indicado na literatura, o tratamento comercial conferido aos países membros de acordos de livre comércio é diferenciado, uma vez que concessões são negociadas

de modo *ad hoc* para cada parceiro comercial. Isso permite à China incluir seus interesses comerciais estratégicos em cada um dos acordos que o país estabelece.

1.1 OBJETIVOS

Objetivo geral:

- Compreender a estratégia chinesa aplicada na formação de acordos bilaterais de livre comércio.

Objetivos específicos:

- Discutir as abordagens teóricas de integração comercial no âmbito multilateral e regional, avaliando suas complementariedades e antagonismos.
- Descrever e analisar, em um contexto histórico, as características dos acordos de livre comércio da China.
- Avaliar as variáveis que influenciam na formação de um acordo de livre comércio entre a China e outros países.

1.2 METODOLOGIA E PLANO DA OBRA

Em termos metodológicos, a natureza do objeto desta pesquisa envolve um fenômeno qualitativo: a decisão da China de propor, negociar e assinar FTAs com outros países. Os processos subjacentes à preferência chinesa pelo regionalismo e relacionados à delimitação de seus parceiros prioritários de FTAs têm características de economia política e estratégia internacional.

Como uma estratégia para alcançar o primeiro objetivo específico deste estudo, foram desenvolvidas uma resenha e uma análise comparada das vantagens e desvantagens das diferentes abordagens teóricas e do grau de complementariedade *versus* antagonismo das propostas de multilateralismo e regionalismo. Além disso, a revisão da literatura aponta as razões para o avanço do regionalismo tanto em âmbito internacional quanto em âmbito chinês.

Considerando que a aplicação deste estudo refere-se à experiência da China, como abordagem metodológica, adota-se – no sentido de alcançar o segundo objetivo específico – uma análise da formação dos FTAs já existentes, a partir de uma perspectiva histórica. É importante destacar que essa análise considera o grau de extensão de cada acordo –

isto é, o escopo de cada um – e as características das trocas comerciais existentes entre a China e os países membros.

Para a consecução do terceiro objetivo específico, procede-se à delimitação das hipóteses, à revisão e à especificação de um modelo estatístico e à estimação e análise dos resultados. A discussão a respeito dos determinantes que influenciam na formação de um FTA para o caso específico da China é desenvolvida no final do capítulo 2, a partir de estudos teóricos e empíricos. A análise crítica dessa literatura permite a formação de um conjunto de hipóteses acerca das condicionantes e dos estímulos à formação de FTAs pela China. A partir disso, essas hipóteses são testadas empiricamente por meio de um modelo estatístico. Nesse contexto, estima-se uma função em que a variável dependente – se a China possui ou não um FTA com um país específico – é de natureza binária (assume valores 0 ou 1) e é influenciada por um conjunto de variáveis independentes que expressam as hipóteses de trabalho deste estudo.

Quanto à relação entre os três objetivos específicos e os capítulos/seções deste estudo, tem-se o seguinte: objetivo (i) é alcançado nas seções 2.1, 2.2 e 2.3; objetivo (ii), na seção 2.5 e no capítulo 3; e o objetivo (iii), nas seções 2.4 e 2.6 e no capítulo 4.

Por fim, o plano da obra deste estudo é constituído, além desta introdução, por uma revisão de literatura e uma análise comparada, centradas em um debate sobre a taxonomia e as diferentes perspectivas sobre modos de liberalização comercial – em especial, sobre a controvérsia entre multilateralismo e regionalismo – e a construção de um conjunto hipóteses que fundamentam a preferência da China quanto aos seus parceiros comerciais em FTAs (capítulo 2). A seguir, no capítulo 3, procede-se a uma revisão histórica e a um detalhamento das características dos FTAs da China. Ainda nesse mesmo capítulo, são descritos aspectos geográficos e de dimensão econômica desses acordos. No capítulo 4, são apresentadas a revisão metodológica da análise estatística adotada neste estudo, a especificação do modelo – o que envolve a equação a ser estimada, as variáveis dependentes e independentes (que expressam as hipóteses delimitadas no capítulo 2) e as fontes dos dados – e, por fim, a análise dos resultados. No capítulo 5, por sua vez, discutem-se as principais conclusões do estudo.

2 ASPECTOS CONCEITUAIS E HISTÓRICOS DO REGIONALISMO E HIPÓTESES SOBRE A EXPERIÊNCIA DA CHINA EM FTAs

Este capítulo apresenta uma revisão de literatura e desenvolve uma análise comparada sobre os seguintes tópicos: a dicotomia entre multilateralismo e regionalismo e o avanço de acordos regionais no âmbito internacional e no âmbito chinês. Ainda neste capítulo, são discutidos os aspectos determinantes que influenciam na escolha dos países parceiros da China em FTAs. Sendo assim, discute-se inicialmente a taxonomia empregada no estudo, comparando-a com outras definições (seção 2.1). A partir da definição adotada, avaliam-se os argumentos da dicotomia entre multilateralismo e regionalismo, considerando a complementariedade e o antagonismo existente entre esses dois conceitos (seção 2.2), e trata-se ainda da evolução das iniciativas comerciais de âmbito regional (seção 2.3). Considerando a evidência de uma crescente onda do regionalismo, caracterizam-se os principais determinantes, no que diz respeito aos atributos dos países parceiros, para a formação de acordos regionais. Com base nisso, é analisado o histórico síncrono na formação de FTAs (seção 2.4) e argumenta-se sobre os fatores que influenciam a preferência da China quanto aos países membros (seção 2.5). A partir dessa revisão teórica e de estudos empíricos anteriores, chega-se a um modelo analítico para este estudo, sob a forma de quatro hipóteses (seção 2.6) que pretendem explicar a escolha de países parceiros em FTAs pela China.

2.1 TAXONOMIA DOS MODOS DE INTEGRAÇÃO COMERCIAL

Nesta subseção, trata-se da definição a ser utilizada neste estudo a respeito da proposta metodológica de classificação dos acordos comerciais. É importante notar que, do ponto de vista histórico, a liberalização comercial ocorreu, principalmente, devido à desgravação tarifária e à redução de barreiras não tarifárias (NTBs, do inglês *Non-Tariff Barriers*) em âmbito multilateral – isto é, no contexto das negociações da WTO. Além disso, o impacto do regionalismo nas últimas três décadas tem resultado não apenas em uma liberalização comercial intrabloco, mas também em uma maior propensão a um comércio mais livre com os demais países do mundo.

A partir da perspectiva de que o multilateralismo deixa de ser a única alternativa para a redução de entraves ao comércio internacional, reconhece-se a importância de examinar e classificar as diferentes

abordagens relacionadas a outras iniciativas de acordos comerciais. Nesse sentido, os esforços de produzir uma taxonomia que contemple essas demais iniciativas dizem respeito às diversas formas de acordos regionais. Destaca-se, assim, a resenha de Renard (2016), que apresenta várias alternativas de critérios para a classificação de integração regional. O autor sustenta a ideia de que existem três diferentes formas de lateralismos: multilateralismo, regionalismo e bilateralismo.

De modo semelhante à definição proposta por Renard (2016), Rubiolo (2018), em uma análise da expansão de iniciativas regionais envolvendo a América do Sul e o sudeste asiático, caracteriza esses três modos de integração comercial. No primeiro caso, a definição é convergente à da WTO, isto é, considera-se o multilateralismo universal como sendo aquele que abrange todos os países membros da instituição. O regionalismo, por sua vez, refere-se aos acordos plurilaterais entre três ou mais países, em geral, com proximidade geográfica. O bilateralismo remete aos acordos comerciais entre dois países, sendo eles contíguos ou não.

A taxonomia adotada no presente estudo distingue-se daquela proposta por Renard (2016), pois aqui é resgatada a controvérsia entre multilateralismo e regionalismo, incluindo-se, neste último, todos os acordos comerciais não multilaterais, quer sejam bilaterais ou plurilaterais. A definição adotada neste estudo é a mesma seguida pela WTO. Justifica-se a adoção da taxonomia da WTO principalmente pelo caráter institucional envolvido – além de a WTO ser a organização preconizadora do estímulo ao comércio multilateral, ela também registra e acompanha as iniciativas de acordos comerciais. Ademais, outro argumento que apoia tal uso refere-se à estrutura de sistematização das informações referentes à formação de acordos regionais.

Considerando a dicotomia entre multilateralismo e regionalismo proposta pela taxonomia adotada neste estudo, segundo a WTO (2019a), existem dois grupos de acordos comerciais não multilaterais. O primeiro deles refere-se aos acordos regionais de comércio (RTAs, do inglês *Regional Trade Agreements*): acordos de livre comércio (FTAs, do inglês *Free Trade Agreements*) e Uniões Aduaneiras (CUs, do inglês *Customs Union*); o segundo grupo, por sua vez, engloba os acordos preferenciais de comércio (PTAs, do inglês *Preferential Trade Agreements*).

Uma vez que essas designações são alvo de controvérsias, é importante defini-las com precisão para este estudo. FTAs e CUs referem-se aos acordos cuja característica principal é a reciprocidade entre dois ou mais parceiros, sendo que, para o caso de CUs, é

estabelecida uma tarifa externa comum (CET, do inglês *Common External Tariff*) que incide sobre o comércio com países fora do grupo. Por outro lado, PTAs são preferências comerciais unilaterais, ou seja, não são acordos recíprocos. Um exemplo desse tipo de comércio é o Sistema Geral de Preferências (GSP, do inglês *General System of Preferences*)².

2.2 A CONTROVÉRSIA ENTRE MULTILATERALISMO E O AVANÇO DOS RTAs

Uma vez definida a taxonomia deste estudo, busca-se, neste subtópico, revisar a dicotomia entre a liberalização comercial multilateral *vis-à-vis* à de âmbito regional. Procura-se também apontar razões para a expansão do regionalismo. Do ponto de vista histórico, segundo Bhagwati e Panagariya (1996), as iniciativas de integração regional referem-se a acordos com tratamento tarifário preferencial para um subconjunto de países que, em geral, mas não necessariamente, compreendem uma região geograficamente contígua. Uma característica necessária do regionalismo é a discriminação tarifária, pois no comércio intrabloco incide uma tarifa menor sobre aquela cobrada no comércio extrabloco (tarifa MFN). No tocante à definição de multilateralismo, Bhagwati e Panagariya (1996) ainda argumentam que tal modo de integração comercial envolve uma redução de barreiras comerciais aplicadas de modo indiscriminado a todos os países. Nesse sentido, no âmbito do multilateralismo universal, a liberalização comercial é compatível com o princípio da cláusula MFN.

Quanto às relações entre multilateralismo e regionalismo, os autores mencionados (1996) relatam que existem três diferentes modos de classificar tais relações – assim, multilateralismo e regionalismo podem ser vistos como *strangers*, *friends* ou *foes*. Para o primeiro caso (*strangers*), os autores argumentam que a expansão do regionalismo nas décadas de 1980 e 1990 não está associada a uma estagnação da liberalização multilateral, visto que o fechamento da Rodada Uruguai, em 1994, trouxe significativos avanços no âmbito multilateral e, concomitantemente, houve importantes iniciativas de formação de blocos regionais (e.g. Mercosul e Nafta). No que tange ao argumento de que são complementares (*friends*), sendo esta classificação compatível

²De modo semelhante ao defendido no presente estudo, Bhagwati e Panagariya (1996), Winter (1999) e Mansfield e Milner (1999) corroboram com a classificação dos modos de integração comercial da WTO.

com o exposto por Ethier (1998), a liberalização multilateral tem oportunizado a formação de blocos regionais a partir dos contatos entre os países no âmbito da WTO e, com isso, tem sido gerado um ambiente propício para propostas regionais em congruência com as necessidades dos países membros do acordo. Por sua vez, com relação à terceira e última classificação (*foes*), os autores relatam que os dois processos de integração apresentam uma causalidade inversa – isto é, a estagnação do multilateralismo pode estimular os países na busca de ganhos de eficiência com base em comércio regional. Assim, o avanço do regionalismo resulta em um cenário global composto por múltiplos acordos regionais, com ganhos de comércio restritos ao âmbito dos acordos.

Segundo Ethier (1998), a evidência histórica indica que, nos últimos 30 anos, o multilateralismo e as iniciativas de acordos regionais têm sido associados como estratégias complementares. De acordo com o autor, essa complementariedade ocorre devido ao efeito de difusão quanto aos aspectos de informação sobre oportunidades de comércio e proporciona uma redução nos custos de transação em âmbito local e/ou regional. Mais especificamente, o argumento em questão pode ser desdobrado em dois aspectos. Primeiro, a partir da liberalização comercial multilateral, há uma redução tarifária e, conseqüentemente, um aumento da importância do impacto do custo de transporte no custo das mercadorias transacionadas internacionalmente, o que se traduz na preferência por realizar comércio com países próximos. Segundo, o multilateralismo resulta em um ambiente profícuo para negociação, que tende, naturalmente, a aproximar nações com interesses comuns e com reduzida distância geográfica ou cultural. Portanto, nesses dois aspectos, verifica-se o efeito de complementariedade do multilateralismo para a formação de acordos regionais.

Nesse mesmo sentido, a noção de que multilateralismo e regionalismo são *friends* pode ser também amparada pelos seguintes argumentos (BALDWIN, 1993): i) ambos promoveriam o avanço de estruturas institucionais, como a consolidação da democracia e da estabilidade geopolítica; e ii) verifica-se um efeito dominó produzido pela crescente onda de acordos preferenciais de comércio. Com relação ao primeiro caso, Liu e Ornelas (2014) relatam que a estabilidade política é uma condição necessária para a liberalização comercial de alcance regional. As restrições políticas e a falta de democracia foram apontadas historicamente como restrições aos avanços de acordos de viés multilateral e regional. Para os autores, um engajamento mais profundo em FTAs aumenta a longevidade das democracias, e a

instabilidade política induz a participação em tais acordos. De fato, existem acordos de âmbito regional que não foram bem-sucedidos precisamente devido à falta de democracia e a problemas de soberania nacional.

Quanto ao efeito dominó, defende-se a tese de que o custo de oportunidade de não aderir a acordos preferenciais de comércio é alto, uma vez que os demais países do mundo estão se tornando membros de acordos e ganhando competitividade com essa estratégia. A teoria dominó do regionalismo, concebida por Baldwin (1993), indica que a decisão de um país de formar um RTA está diretamente relacionada às ações dos demais países. Assim, nota-se que a probabilidade de um país específico – não membro, em uma determinada região, aderir a um acordo de comércio existente aumenta à medida que se expande a formação dos RTAs. Diante disso, o país não membro adota a estratégia de adesão ao RTA existente ou procede à criação de um novo acordo, como uma tentativa de compensar as perdas comerciais decorrentes do não acesso a mercados internacionais com tarifa zero ou reduzida. Além disso, os incentivos para a formação de um acordo originam-se do fato de que existem vantagens decorrentes do acesso ao mercado ampliado para empresas multinacionais, que buscam investir em subsidiárias dentro da região de livre comércio, o que, por sua vez, torna os países fora do acordo comercial menos atraentes para um investimento direto externo (FDI, do inglês *Foreign Direct Investment*). Nesse sentido, conforme argumentado por Baldwin (1993), pode-se afirmar que a evidência do avanço do regionalismo nas décadas de 1980 e 1990, concomitantemente com o progresso da liberalização comercial no contexto do multilateralismo, confirma que existe uma relação de complementariedade entre multilateralismo e regionalismo naquele período.

Por outro lado, desde o início do século XXI, a continuidade da expansão do regionalismo é influenciada pela estagnação da liberalização multilateral representada pela Rodada Doha, iniciada em 2001 e ainda em fase de negociação. O argumento de antagonismo entre multilateralismo e regionalismo (*foes*) é sustentado pela conversão de significativos *players* no comércio internacional, em particular da China e dos Estados Unidos³, à estratégia de formação de RTAs. Nesse

³Para o caso da China, Salidjanova (2015) argumenta que a busca por acesso privilegiado a mercados de produtos primários tem se pautado prioritariamente por acordos regionais de comércio, considerando o atraso da liberalização comercial multilateral desses setores. Quanto ao caso dos Estados Unidos,

sentido, Schwab (2011) reconhece que características intrínsecas ao regime de negociação multilateral, como o princípio de voto consensual e o *single undertaking*⁴, são, de fato, restrições ao avanço das rodadas de comércio na direção de seu fechamento. Assim, em uma perspectiva na qual os países membros não decidam abandonar a rodada Doha e reformar a instituição, no sentido de torná-la mais ágil, o resultado, segundo a autora, tende a ser o adiamento consecutivo da conclusão da rodada e, por conseguinte, o estímulo à formação de RTAs.

Por fim, com base em Renard (2016), pode-se afirmar que a questão da ambiguidade entre multilateralismo e regionalismo é inconclusiva. O autor argumenta que a recente onda de regionalismo não deve ser entendida como uma mudança permanente, mas, sim, como um ajuste na busca de um novo sistema comercial internacional. Nesse contexto, o autor destaca as conclusões de Caporaso (1992), nas quais se argumenta que as diferentes possibilidades de criar comércio – lateralismos – são incompatíveis entre si. O autor relata ainda que, segundo Blum (2008), a diversidade na escolha entre as alternativas de lateralismos (e.g. multilateralismo, regionalismo e bilateralismo) pode implicar um regime comercial que seja mais adequado aos interesses do país em questão. Do ponto de vista histórico, Renard (2016) argumenta ainda que os acordos bilaterais são, de fato, a regra e não a exceção no comércio internacional, dada a eficácia de tais acordos em relação às demandas específicas de cada país.

2.2.1 Integração regional e vantagens e desvantagens de comércio

As teorias de comércio internacional enfatizam a primazia dos efeitos decorrentes da liberalização comercial multilateral sobre ganhos de eficiência, bem-estar e desenvolvimento. Em termos clássicos, o princípio original das vantagens comparativas de David Ricardo (1817) permanece teoricamente válido e mantém-se como um argumento recorrente nas negociações comerciais. De acordo com essa abordagem,

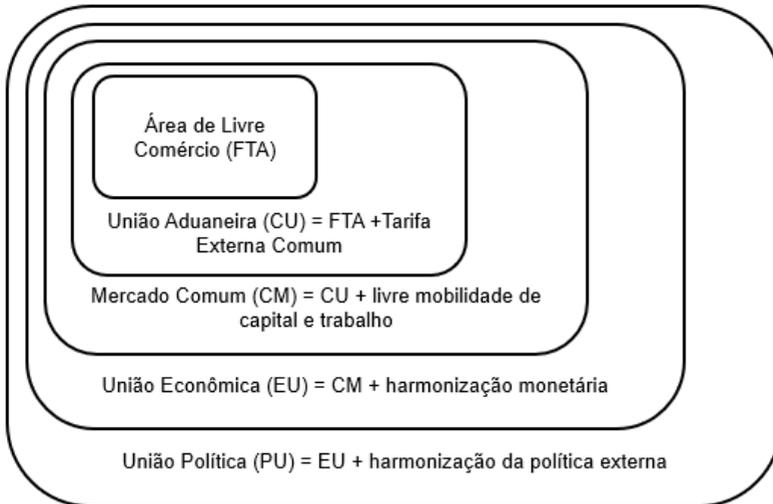
Schwab (2011) afirma que a estagnação da rodada de Doha está associada à formação de acordos regionais e bilaterais desse país. Tais acordos, não obstante serem de baixa qualidade – em termos de amplitude das concessões, tornam-se mais frequentes.

⁴O princípio de *single undertaking* refere-se ao fato de que as negociações no âmbito da WTO são irrecuperáveis com relação aos avanços anteriores. Em outras palavras, se as metas não são alcançadas em uma determinada negociação, deve-se recomeçar em uma nova rodada (WTO, 2018).

a dotação relativa de recursos condiciona a especialização das nações e, assim, todo e qualquer país engajado no comércio livre detém participação do produto e das trocas internacionais. Nesse sentido, sob as condições de um mercado relativamente concorrencial, o comércio livre estabelece-se como uma proposta dominante da ideologia liberal desde o século XIX até os princípios explícitos nos objetivos e normas no âmbito do GATT e da WTO. O alcance dos benefícios da liberalização pautada pelas vantagens comparativas é restrito pela tendência de oligopolização industrial e diferenciação do produto. Krugman (1979) argumenta que a competição imperfeita no comércio internacional – motivada pela ocorrência de economias de escala e gastos em pesquisas, em desenvolvimento e em estratégias de diferenciação – estabelece um diferente padrão de troca, no qual os países se especializam em produtos com conteúdo tecnológico semelhante.

Embora o multilateralismo com tendência à liberalização comercial seja superior e preferencial quanto aos efeitos de bem-estar, existe potencial para que iniciativas de liberalização comercial ocorram entre um grupo reduzido de países em âmbito local ou não. Essa estratégia, denominada de “regionalismo”, refere-se a uma alternativa que, do ponto de vista dos efeitos de ganhos de eficiência e bem-estar, é vista como *second best*. Desse modo, as iniciativas regionais replicam os ganhos da liberalização multilateral em um contexto mais restrito. Portanto, antes de discutir os efeitos dos ganhos de eficiência e de bem-estar, é importante classificar os diferentes níveis de integração em um RTA e apontar as vantagens de iniciativas regionais.

Figura 1 – Níveis de integração regional



Fonte: Elaboração própria a partir de Cohn (2012).

Conforme mostra a figura 1, podem ser definidos, segundo Cohn (2012), cinco níveis de integração em RTAs: i) Área de Livre Comércio (FTA); ii) União Aduaneira (CUs); iii) Mercado Comum (CM); iv) União Econômica (EU); v) União Política (PU). Com relação ao primeiro nível, tem-se que os FTAs eliminam tarifas e outras restrições não tarifárias; porém, cada membro do acordo mantém suas próprias políticas comerciais em relação aos países não membros. Com uma representatividade de mais de 90% em RTAs, os FTAs são escolhidos como sendo os mais seguros contra ameaças à soberania nacional e aos países com sensibilidade política. O segundo nível, as CUs, abrange as mesmas características contidas na área de livre comércio e ainda estabelece uma CET para as importações provenientes de países não membros. Além disso, os países integrantes de CUs têm mais dificuldades na tomada de decisões de forma independente. O terceiro nível, por sua vez, partilha as mesmas características das CUs e promove a livre mobilidade de capital e trabalho entre os membros, o que implica a criação de padrões semelhantes, por exemplo, nas áreas da saúde e educação. O quarto nível, a EU, inclui todas as características do CM e harmoniza as políticas industriais, regionais, fiscais e monetárias e de transporte entre os membros. Nesse nível, os membros possuem moeda única. O quinto e último nível, PU, contempla as características

adquiridas na EU e harmoniza as políticas externas e de defesa dos membros. É importante mencionar que a formação de uma EU refere-se mais a um sistema político federal do que ao próprio acordo (COHN, 2012).

Em termos de uma avaliação dos benefícios advindos dos RTAs, em especial dos FTAs e das CUs, El-Agraa (1997) destaca os principais ganhos desses tipos de integração como sendo os seguintes: (i) aumento de eficiência decorrentes do maior grau de especialização; (ii) aumento do nível de produção, devido aos ganhos de escala associados ao maior mercado; (iii) maior poder de barganha e melhores termos de troca, resultantes da maior expressão econômica; (iv) ganhos de eficiência provenientes da maior competição entre empresas; e (v) avanço tecnológico, associado ao aumento de comércio, que resulta em melhorias na quantidade e qualidade de recursos de produção. Assim, pode-se afirmar que esse conjunto de argumentos pode subsidiar uma proposta de estratégia de desenvolvimento a partir do estímulo à formação de RTAs, especialmente em períodos históricos em que o avanço do multilateralismo é constrangido por razões políticas e econômicas⁵.

Sobre o tema dos impactos de um RTA em relação a ganhos de eficiência e bem-estar, a análise de Viner (1950) representa uma contribuição seminal. Segundo o autor, o efeito total de um RTA deve ser avaliado pela comparação entre o ganho de bem-estar – decorrente da criação de comércio – e a perda de bem-estar, advinda do desvio de comércio. Viner (1950) considera que a criação de comércio é aferida pela substituição da produção doméstica, cara e ineficiente, pela importação do produto – mais barato e eficiente – de outro país membro do RTA. O desvio de comércio, por sua vez, é calculado pela substituição de um produto – barato e eficiente – importado de um país do resto do mundo (fora do âmbito do RTA) por outro mais caro e menos eficiente, com origem em um país membro do RTA. A comparação desses dois efeitos deve, do ponto de vista prático, indicar se um RTA específico tem ganhos de bem-estar – i.e., se gera predominantemente criação de comércio em comparação a desvio de comércio.

Quanto à evidencia empírica dos efeitos de bem-estar da formação de RTAs, revisam-se aqui estudos que avaliam ganhos e/ou

⁵Schiff e Winters (2002) argumentam que formas de liberalização comercial com alcance regional limitado ganham importância como estratégias de desenvolvimento a partir da década de 1990.

perdas de iniciativas de regionalismo vis-à-vis à alternativa de multilateralismo. Assim, Magee (2008) analisa a intensidade dos ganhos no que tange aos fluxos de comércio de um país, a partir do momento em que é formado um acordo regional. Os principais resultados encontrados pelo autor apontam que países que possuem acordos bilaterais obtêm um aumento nos fluxos comerciais se os parceiros forem próximos geograficamente e com GDP elevado. Além disso, os maiores ganhos em eficiência e bem-estar são obtidos em um nível de CUs e em acordos com mais de dois países com proximidade geográfica.

Todavia, apesar dos ganhos de bem-estar oriundos do aumento das trocas comerciais entre os países membros, existem ameaças decorrentes da formação dos acordos. Um estudo desenvolvido por Whalley (1996) aponta que o aumento dos acordos regionais, quer se trate de FTAs ou de CUs, pode resultar em riscos de vulnerabilidade entre os países (e.g. guerras comerciais) e diminuir o comprometimento em âmbito multilateral. A principal justificativa do autor é que países desenvolvidos usufruem da oportunidade de formar um acordo e tendem a formar alianças políticas entre si, como medidas de retaliação, enquanto países emergentes tendem a estabelecer determinados acordos para terem acesso aos mercados maiores. Essa discrepância de interesses implica que países menores tendem a ter ganhos substanciais com os acordos regionais, se comparados aos ganhos dos países maiores (WHALLEY, 1996).

2.3 ASPECTOS HISTÓRICOS SOBRE A EVOLUÇÃO DO MULTILATERALISMO E OUTRAS FORMAS DE ACORDOS COMERCIAIS

Historicamente, a opção por um modo de integração comercial multilateral no período pós-Segunda Guerra Mundial foi influenciada pelos impactos negativos de medidas comerciais e monetárias unilaterais durante os anos da Grande Depressão (década de 1930). De fato, o aumento unilateral de tarifas de importação em países como Estados Unidos, durante o período da crise, caso conhecido como tarifas “*Smoot-Hawley*”, e as estratégias de desvalorização da moeda doméstica, conhecidas como medidas de “empobrecimento do vizinho”, resultaram na retração do comércio internacional e no aprofundamento da crise (IRWIN, 1996).

Em reação a esse ambiente internacional desregulamentado, o acordo de Bretton Woods inova, em termos de regimes internacionais, a

partir da criação de instituições multilaterais como o Banco Mundial (WB, do inglês *World Bank*), o Fundo Monetário Internacional (IMF, do inglês *International Monetary Fund*) e a Organização Internacional do Comércio (ITO, do inglês *International Trade Organization*). Devido à relação entre comércio internacional e desenvolvimento econômico, a formação da ITO não contou com a adesão dos Estados Unidos, o que na prática inviabilizou a organização. Por outro lado, em um contexto pragmático, as principais nações do período pós-guerra reconheceram a necessidade de um amparo institucional ao fomento de medidas e procedimentos vinculados ao comércio internacional e, com isso, em 1947, 23 nações assinaram o GATT (CROWLEY, 2003).

Por quase metade de um século, o GATT assumiu, de forma rápida, o papel de coordenação do processo de liberalização comercial em âmbito multilateral, especialmente por meio da promoção das rodadas de comércio. Conforme mostra a tabela 1, nota-se que nas primeiras rodadas o objetivo era voltado para as reduções tarifárias, sendo tratadas questões como medidas *antidumping* somente na sexta rodada (Rodada Kennedy). Na Rodada Uruguai, por sua vez, houve um avanço considerável na direção da redução das barreiras comerciais. Entre as principais conquistas dessa rodada, podem ser destacadas a própria criação da WTO, o fim do regime de cotas para o comércio de produtos têxteis (Acordo Multifibras), a vigência dos acordos sobre direitos de propriedade intelectual (Trips) e a implementação de um sistema abrangente e detalhado de solução de controvérsias.

Tabela 1 – Rodadas Multilaterais de Comércio

Ano	Rodada	Assuntos	Membros (abertura)
1947	Genebra	Tarifas	23
1949	Ancecy	Tarifas	13
1951	Torquay	Tarifas	38
1956	Genebra	Tarifas	26
1960-1961	Dillon	Tarifas	26
1964-1967	Kennedy	Tarifas e medidas <i>antidumping</i>	62
1973-1979	Tóquio	Tarifas, medidas não tarifárias e acordos “ <i>framework</i> ”	102
1986-1994	Uruguai	Tarifas, medidas não tarifárias, regras, serviços, propriedade intelectual, solução de controvérsias, têxteis, agricultura, criação da WTO	123
2001-atual	Doha	Tarifas, medidas não tarifárias, facilitação de comércio, regras, serviços, propriedade intelectual, solução de controvérsias, agricultura	157

Fonte: Elaboração própria a partir de WTO (2019b).

A evolução e o avanço do sistema multilateral de comércio ocorreram ao longo das sucessivas rodadas de negociação, alcançando seu ápice no período pós-Rodada Uruguai, com a criação da WTO em 1995. A trajetória do liberalismo multilateral readquiriu os objetivos originais do ITO de vincular os ganhos da desgravação de barreiras comerciais aos interesses de desenvolvimento dos países membros, tanto a partir de 1995, com a criação da WTO, quanto a partir da abertura da Rodada Doha, também chamada de “rodada de desenvolvimento” (WTO, 2019).

Apesar de a relação do multilateralismo com o regionalismo ser antiga, esse processo de formação de acordos regionais experimenta – ao longo dos últimos 70 anos – duas principais ondas de expansão (WUNDERLICH, 2016). A primeira onda de expansão da formação de RTAs, também conhecida como “velho regionalismo”, ocorre desde o final dos anos 1950 até os anos 1970. Esse período é marcado pela formação dos primeiros acordos na Europa – como a assinatura da união aduaneira do Benelux em 1944 (ainda antes do final da Segunda Guerra Mundial) –, que culminam com o Tratado de Roma, em março de 1957. Esse acordo institui a Comunidade Econômica Europeia (EEC, do inglês *European Economic Commission*), composta na época pelos três países do Benelux, além de França, Itália e Alemanha Ocidental. Esse primeiro movimento na direção do regionalismo é bem-sucedido em iniciativas europeias, destacando-se, além da já referida EEC, a formação de CUs entre os países escandinavos (Dinamarca, Islândia, Noruega e Suécia) em 1948 – essa iniciativa foi abandonada a partir da adesão desses países ao acordo de livre comércio europeu. Por outro lado, as experiências fora da Europa não foram bem-sucedidas, como no caso da Associação Latino-Americana de Livre Comércio (Lafta, do inglês *Latin American Free Trade Association*), criada em 1960. Dentre as razões para o insucesso dessa associação estão a manutenção de políticas de substituição de importações (CARRANZA, 2017), que se demonstraram incompatíveis com a liberalização no comércio intra e extrabloco, e o surgimento de acordos comerciais mais restritos em termos regionais ainda na década de 1960 – como o Mercado Comum Centro-Americano (em 1960) e o Pacto Andino (em 1969).

A segunda onda de iniciativas regionais de comércio, conhecida como “novo regionalismo”, é caracterizada pelo regionalismo aberto, isto é, pela formação de RTAs que intrinsecamente estabelecem medidas de estímulo ao comércio entre países membros, mas também implementam desgravações comerciais em âmbito multilateral. Esse novo regionalismo, predominante a partir dos anos 1990, é também

marcado pela conversão dos Estados Unidos aos acordos regionais – o país promove e assina o Acordo de Livre Comércio da América do Norte (Nafta, do inglês *North American Free Trade Agreement*). Outras características dessa segunda onda, segundo Ethier (1998), são: o caráter regional do ponto de vista geográfico (países membros são vizinhos); o escopo ampliado dos acordos que, em geral, vão além da redução tarifária no comércio de bens; e a natureza assimétrica dos membros, predominantemente integrados por economias pequenas associadas a um país de economia grande.

Outra característica do novo regionalismo refere-se à sua expansão para regiões e continentes além da Europa e das Américas. A expansão no número e na qualidade de RTAs na África – em termos da efetiva redução tarifária intrabloco e para MFN – é avaliada por Ngepah e Udeagha (2018). Os autores identificam 11 RTAs plurilaterais (com mais de dois países) no continente africano. Desses, quatro são CUs e sete são FTAs. Em todos os casos, há uma redução das tarifas MFNs no período de 2005 a 2014, em relação a 1995-2004, ratificando a complementariedade de RTAs e o multilateralismo no caso africano. Ademais, em todos os acordos experimentou-se, nesse mesmo período, uma expansão do valor do comércio intrabloco. Os autores classificam ainda os RTAs como sendo aqueles: (i) que mantêm tarifas MFN baixas em todo o período (identificado por dois RTAs, como o caso do acordo do Sacu - *Southern Africa Customs Union*); (ii) que reduzem significativamente as tarifas MFN, constituídos por seis RTAs, como o Comesa (*The Common Market for Eastern and Southern Africa*); e (iii) que mantêm tarifas MFN relativamente elevadas, identificados por três RTAs, como o Eccas (*Economic Community of Central African States*).

Com relação às iniciativas regionais na Ásia, Hale (2012) relata seis motivos que encorajaram os países à formação de RTAs. O primeiro foi a crise financeira de 1997, que influenciou os países a buscarem novas formas de obter cooperação econômica. O segundo motivo refere-se à incerteza com relação ao sucesso da Rodada Doha, uma vez que a Ásia tem interesse no comércio de produtos agrícolas. O terceiro motivo, por sua vez, está ligado à ascensão chinesa na região, o que moldava o cenário para um maior fluxo de comércio entre a China e os demais países asiáticos. O quarto motivo diz respeito à preocupação do Japão – devido à ascensão da China – em estabelecer uma diplomacia comercial a fim de estabelecer novos parceiros comerciais. A quinta razão envolve o papel dos países pequenos (e.g. Cingapura), que visualizam os RTAs como uma oportunidade para realizar investimentos locais. Por fim, a sexta razão refere-se ao nível natural de

integração comercial da Ásia, o que tem facilitado o diálogo voltado para uma maior integração regional.

Pode-se argumentar que essas expansões de formação de RTAs – que são ecléticas em termos de número de países membros (bilateral ou plurilateral), localização geográfica (contíguos ou não) e simetria entre os países participantes (com a presença ou não de uma grande economia) – são, segundo Schwab (2011), decorrentes da estagnação do multilateralismo. As dificuldades de fechamento da Rodada Doha estão associadas aos objetivos estabelecidos na abertura dessa rodada, os quais foram definidos de modo ambicioso, principalmente considerando as crises que se sucederam após 2001 (e.g. a crise financeira internacional de 2007-2008). O atraso no fechamento de Doha – que já é praticamente duas vezes mais longa do que a Rodada Uruguai – tem suscitado críticas quanto às próprias regras de negociação da WTO, como a que restringe a revisão dos objetivos da abertura da Rodada e o princípio de *single undertaking* (SCHWAB, 2011). Conforme afirma a autora, sob a atual norma da WTO de restringir qualquer atualização dos objetivos iniciais da rodada, o alcance das metas de liberalização comercial definidas no início da rodada é dificultado pela expansão de acordos regionais e bilaterais que implementam poucas medidas de ampliação de comércio multilateral e pelo tratamento diferenciado entre países desenvolvidos e em desenvolvimento em termos de deveres e compromissos.

Nota-se que, nas últimas duas décadas, a estagnação do multilateralismo é concomitante com a expansão das iniciativas de acordos comerciais não multilaterais, principalmente aqueles de âmbito bilateral. Uma característica marcante do sistema de comércio internacional é a desconfiança quanto às perspectivas do multilateralismo e quanto ao rápido aumento da participação de RTAs. Com relação ao último argumento, segundo dados da WTO (2019c), o número de RTAs entre os membros da organização aumentou de 87, em 2001, para 291 em 2018. Além disso, uma evidência referente à expansão do bilateralismo diz respeito ao fato de que os BITs (do inglês *Bilateral Investment Treaties*) são preponderantemente bilaterais, o que explicitamente indica a facilidade de negociação de acordos mais específicos envolvendo apenas dois países (ALLEE; PEINHARDT, 2014).

Desde a crise financeira internacional de 2008, a expansão do regionalismo tem assumido uma dimensão intercontinental, a partir das negociações de iniciativas conhecidas como “mega-acordos”. Dentre essas iniciativas, podem ser destacadas a Parceria Transpacífico (TPP,

do inglês *Trans-Pacific Partnership*), a Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (TTIP, do inglês *Transatlantic Trade and Investment Partnership*) e a Parceria Econômica Regional Abrangente (RCEP, do inglês *Regional Comprehensive Economic Partnership*). A partir da análise das três principais iniciativas de mega-acordos comerciais, podem ser inferidas três características comuns: i) um grande número de países membros envolvidos; ii) a presença de países membros de mais de um continente; e iii) a presença de grandes economias. Com relação a esse último aspecto, pode-se afirmar que os mega-acordos são, em geral, não assimétricos, i.e., não há a presença de uma única grande economia.

As negociações de mega-acordos também atuam como uma estratégia alternativa ao multilateralismo. É importante, contudo, ressaltar que a formação de tais acordos comerciais é ainda uma perspectiva relativamente distante, pois os RTAs integrados por um número reduzido de países membros têm atendido aos interesses comerciais, principalmente da maior economia do acordo. Ademais, Li, Wang e Whalley (2014) argumentam que a decisão dos países de avançar nas negociações desse tipo de acordo depende de um fechamento de um primeiro pacto. Assim, é possível inferir que os RTAs podem ainda prevalecer sobre a opção de mega-acordos, considerando a facilidade de negociações, o reduzido número de países membros envolvidos e a eventual assimetria entre os parceiros (e.g. tamanho da economia e volume de comércio).

2.4 A EVIDÊNCIA DA CHINA COM RELAÇÃO AO COMÉRCIO INTERNACIONAL: DA ABERTURA ECONÔMICA À ADESÃO À WTO

A política de comércio internacional da China ganha importância para o processo de inserção mundial e desenvolvimento nacional desse país a partir da flexibilização de seu regime político. Identifica-se essa mudança gradual de uma economia autárquica e centralizada – comumente identificada como maoísta – para uma economia com maior influência de força de mercado a partir da era Deng Xiaoping (1978-1990). Essas mudanças, conforme afirma Kuik (2012), são marcadas pela adesão chinesa a organizações multilaterais, com a entrada no WB e no IMF em 1980, e o interesse na cooperação com o Programa de Desenvolvimento da Organização das Nações Unidas (UNPD, do inglês *United Nations Development Programme*).

Após o fim da Guerra Fria e o colapso da União Soviética no final da década de 1980, a China inicia uma fase marcada por uma política multilateral pragmática, com ênfase na reforma e na abertura. Esse período é evidenciado pelo crescente envolvimento do país em nível regional como atestam, por exemplo, a participação na Cooperação Econômica Ásia-Pacífico (Apec, do inglês *Asia-Pacific Economic Cooperation*) e a aproximação em relação à Associação das Nações do Sudeste Asiático (Asean, do inglês *Association of Southeast Asian Nations*). No entanto, a iniciativa da China na direção do uso da diplomacia no comércio internacional inicia-se apenas na metade da década de 1990, momento em que passa de participante relutante para ativo. Essa mudança no perfil da política comercial chinesa ocorre devido à confiança adquirida nos Fóruns Regionais do Asean (ARF, do inglês *Asean Regional Forum*). Isso assegurou que os fóruns fossem liderados pela própria Asean, e não por potências como Estados Unidos e Japão, o que comprovaria a inexistência de uma coalização contra a China. A partir disso, aumenta o interesse chinês na cooperação multilateral e o país passa a visar níveis maiores de participação no sistema internacional, como, por exemplo, ocorreu no pleito de membresia na WTO (KUIK, 2012).

A China, em tempos modernos, pode ser considerada um *latecomer* no comércio internacional. A abertura econômica experimentada pelo país a partir dos anos 1980, o que instituiu menores restrições ao comércio internacional de bens, serviços e investimentos, tem como característica as Zonas Econômicas Especiais (SEZs, do inglês *Special Economic Zones*), que estabelecem áreas com menores restrições ao comércio de bens e com atração de FDI. Uma das consequências dessas reformas está relacionada ao ingresso da China na WTO, o que resultou ao país a oportunidade de conquistar o *status* de economia de mercado junto aos países membros da WTO (VOGEL, 2011).

As mudanças econômicas chinesas contemplaram um amplo processo de liberalização do comércio internacional do país. Os mecanismos adotados para a aproximação do comércio às regras de mercado, segundo Ianchovichina e Martín (2001), são: (i) a ampliação do número e dos tipos de empresas com permissão para comercializar com a China (as quais eram indicadas pelo governo central chinês); (ii) o desenvolvimento de medidas indiretas de política comercial, como tarifas, cotas e licenças (mecanismos praticamente inexistentes na era de economia planificada); (iii) a redução de distorções cambiais; e (iv) a

adoção de regras de mercado, na direção de permitir que os preços dos bens influenciem na alocação de recursos.

De fato, um dos aspectos mais visíveis e de grande impacto no comércio internacional refere-se à desgravação tarifária experimentada pela China nos últimos 30 anos. É importante ressaltar que a redução de tarifas MFN ocorre desde a implementação das reformas econômicas, ao longo dos anos 1980. Com isso, de acordo com Imbruno (2016), as tarifas médias da China caem de 43%, em 1985, para 15% em 2001. O autor destaca ainda outras exigências, por parte da WTO, quanto à redução de NTBs, como o caso das cotas e das licenças para importação e as barreiras técnicas e fitossanitárias. Deve-se notar que a redução de tais tarifas ocorre, principalmente, ao longo dos cinco primeiros anos após a entrada da China na WTO. Ainda com relação a esse período inicial de membresia chinesa, Chow (2003) relata que os requisitos de desgravação tarifária foram mais intensos para a importação de produtos agrícolas – passando de 31,5% em 2001 para 14,5% em 2004 – do que para a importação de produtos industrializados, cujas tarifas caem de 35% para 17% no mesmo período. Chow destaca ainda exigências para além do comércio de bens, como a permissão de venda direta no mercado chinês por parte de empresas estrangeiras e a maior abertura do setor de serviços (e.g. telecomunicações e finanças).

As reformas econômicas e comerciais ocorridas na China nos últimos 30 anos e a adesão do país à WTO têm ampliado significativamente o papel chinês nas trocas internacionais. Essa posição de proeminência e mesmo de potência econômica em ascensão tem despertado reações de hostilidades diplomáticas e comerciais por parte de outros grandes *players*, principalmente na forma de medidas *antidumping* dos Estados Unidos e da UE contra a China. Uma questão intrínseca à relação comercial chinesa com outros países diz respeito à cláusula de economia de mercado vinculada à adesão desse país à WTO. Conforme as normas dessa organização, países em transição – i.e., que estão em processo de convergência de uma economia socialista para uma de mercado – podem receber, provisoriamente, o reconhecimento de economia de mercado. Contudo, esse *status* pode ser questionado em determinado período de tempo. No caso chinês, tal condição pode ser ratificada ou negada em um período de até 15 anos (CHARNOVITZ, 2007). De fato, até 2013, países como Nova Zelândia, Nigéria, Rússia, Paquistão, Chile, Brasil, Austrália e Ucrânia haviam ratificado a posição de economia de mercado para a China. Nota-se, no entanto, que as grandes economias mundiais, como Estados Unidos, Japão e países da UE, não haviam concedido tal *status*.

De fato, a relação entre o acesso e a trajetória da China na WTO e a condição de economia de mercado merece destaque. A WTO pode estabelecer requisitos específicos para países que estão na busca pela membresia. A economia de mercado é caracterizada por uma conjuntura na qual os preços de bens e serviços de um país são determinados por condições de oferta e demanda, sem a participação significativa de decisões governamentais. No caso do acesso chinês à WTO, foi concedido um prazo de 15 anos para a obtenção do *status* de economia de mercado por parte dos demais países membros. A expiração desse prazo (2016) molda um cenário em que grandes *players* no contexto do comércio internacional não apenas não reconhecem a China como economia de mercado, mas, na mesma linha de ação, têm promovido painéis contra a China, argumentando medidas compensatórias a preços subsidiados.

Com a intenção de avaliar o impacto da concessão ou não do *status* da economia de mercado à China no comércio internacional, Urdinez e Masiero (2015) vinculam a não concessão desse *status* ao número de medidas *antidumping* impostas por um determinado país ao comércio chinês. Os autores concluem que países que reconhecem o *status* de economia de mercado da China impõem ao país um menor número de medidas *antidumping*.

As dificuldades chinesas de obter esse almejado reconhecimento têm representado um incentivo para a busca de formação de RTAs (SALIDJANOVA, 2015). De fato, a China possui atualmente 15 RTAs envolvendo 23 países, sendo que o primeiro deles, Asean, foi assinado em 2002. É importante ainda reconhecer que os RTAs chineses são todos FTAs, não obstante que muitos incluam não apenas o livre comércio de bens, mas também o comércio de serviços e investimentos.

Além da estratégia de RTAs, a política comercial da China tem envidado esforços políticos e econômicos para a restauração da Rota da Seda. Essa secular rota comercial teve um papel decisivo no desenvolvimento da própria civilização sínica, bem como de regiões do Oriente Médio, da Ásia Ocidental e da Europa. Historicamente, a Rota da Seda refere-se ao caminho terrestre e marítimo que conecta a Ásia Oriental a regiões da Ásia Ocidental, do leste da África e da Europa. A partir da década de 1990, o governo chinês passa a atuar de modo ativo na consecução logística e diplomática para conectar o país ao leste da Europa. Essa estratégia chinesa, segundo Holslag (2017), confirma uma postura que denota uma mudança de um mercantilismo defensivo – que protege os interesses da indústria doméstica em relação à importação – para um mercantilismo ofensivo. Isso fornece subsídios e outros apoios

para a expansão da indústria chinesa no exterior. Ademais, Holslag (2017) destaca que a consolidação da Rota da Seda favorece a ampliação de mercados para a produção industrial chinesa e o aumento da oferta de recursos naturais, insumos e alimentos.

2.5 DETERMINANTES DOS PAÍSES PARCEIROS EM RTAs: O CASO DA CHINA

A ampliação da formação de RTAs, vis-à-vis à estagnação do multilateralismo, implica a obtenção dos ganhos de livre comércio em uma escala restrita, que depende do potencial de criação de comércio com relação aos países membros desse acordo. Assim, a escolha dos países parceiros em um RTA não é apenas condicionada por questões geográficas (e.g. distância e fronteira comum), mas também pelo volume de comércio desses países.

A literatura teórica e a aplicada têm ressaltado que os países parceiros em um RTA são consequência da influência de variáveis de diferentes dimensões, como gravitacional, comportamental e política, e resultam mesmo de uma tendência mais ampla, que se refere à formação de acordos regionais no resto do mundo (efeito dominó).

Antes de discutir cada uma dessas abordagens, é importante referir o estudo seminal de Baier e Berstrand (2004), uma vez que ele contempla alguns desses principais determinantes. Usando uma variante do modelo de competição monopolista de Krugman (1991), Baier e Bergstrand (2004) desenvolveram uma análise empírica de seleção endógena dos parceiros comerciais em RTAs. Com isso, os autores mostram que a escolha dos parceiros é influenciada pelas seguintes variáveis: maior proximidade geográfica entre os países; dimensão econômica semelhante; e níveis tecnológicos compatíveis, medidos por índices relativos da relação de capital/trabalho dos países membros. Segundo os autores (2004), esses aspectos são diretamente influenciados no momento da escolha de um parceiro para a formação de um FTA.

As variáveis gravitacionais caracterizam-se como determinantes recorrentes em diversas análises de formação de RTAs. Com isso, muitos autores desenvolveram modelos de análise empírica para entender a influência das variáveis distância e GDP na escolha dos países parceiros de RTAs. Nessas análises, foram encontrados resultados que comprovam os argumentos da abordagem gravitacional, segundo os quais o volume de comércio entre países é diretamente proporcional ao GDP e inversamente proporcional à distância geográfica (DÜR; BACCINI; ELSIG, 2014; LINDERS; BURGER;

VAN OORT, 2008). A partir disso, nota-se que a escolha dos países parceiros em RTAs é influenciada pelo GDP e pela distância geográfica, sob a perspectiva de que essas variáveis impulsionam o volume de comércio entre países e, com isso, os tornam *players* propensos a estabelecer acordos de comércio. Assim, segundo os autores, países com alto GDP têm maiores chances de obter um RTA, semelhante do que ocorre com países com maior proximidade geográfica.

Outra abordagem que pode influenciar na seleção dos países parceiros é a distância psíquica. Estudos anteriores relatam que a distância deveria ser examinada além de um viés geográfico, como um conjunto de fatores tangíveis que incentivam ou retraem países na seleção de seus parceiros para a formação de RTAs. Assim, similaridades na cultura, religião e língua são alguns dos aspectos elencados como determinantes importantes para a formação de RTAs (DÜR; BACCINI; ELSIG, 2014; MANSFIELD; MILNER, 2015). No mesmo sentido, Guiso, Sapienza e Zingales (2009) desenvolveram um estudo⁶ que analisa o nível de confiança entre um grupo de países quando estes são influenciados por fatores culturais, como o caso da distância psíquica. Nas variáveis utilizadas no estudo, estão a língua, a religião, a genética das populações e a estrutura produtiva dos países.

Uma terceira dimensão envolve aspectos relacionados a questões políticas. Mansfield e Milner (2015), além das variáveis gravitacionais tradicionais, estimam que a escolha dos países parceiros em um RTA é influenciada por questões políticas, tais como o *status* de regime democrático ou de ex-colônia ou ainda a existência de antecedentes de conflito. O estudo desenvolvido por Morrow, Siverson e Tabares (1998) também analisa o impacto de variáveis políticas sobre o volume de comércio entre dois países. A partir da extensão do modelo gravitacional, os autores concluem que a predominância de regimes democráticos e de instituições semelhantes nos países de origem e de destino impacta positivamente no volume de comércio. No entanto, os resultados demonstram que a ocorrência de alianças políticas entre os países parceiros comerciais não influencia o comércio bilateral.

Uma extensão do argumento original de Baier e Bergstrand (2004) – e compatível com o aporte teórico do efeito dominó de FTAs proposto por Baldwin (1993) – está ligado ao fato de que, além das variáveis já apresentadas previamente na escolha dos parceiros comerciais, existe um efeito direto de outros FTAs já existentes sobre a

⁶Para mais detalhes sobre o desenvolvimento da análise e a interpretação de cada variável, ver Guiso, Sapienza e Zingales (2009).

probabilidade de ocorrer novos FTAs entre países (BAIER; BERGSTRAND; MARIUTTO, 2011). Mansfield e Milner (2015) afirmam que o efeito dos RTAs existentes reduz o poder de barganha dos países que se encontram fora do acordo, o que aumenta a propensão dessas nações de ingressarem em RTAs já existentes ou de formarem novos acordos. De modo mais específico, Gu e Shen (2014) propõem que se avalie o efeito dominó por meio da medida do número de RTAs previamente estabelecidos por um par de países candidato para a formação de um acordo. Os autores argumentam que, quanto maior o número de RTAs mantidos por um candidato a país parceiro, maior a probabilidade do país em questão de estabelecer um acordo com esse outro país.

Embora a resenha anteriormente apresentada trate dos fatores que condicionam os países parceiros na formação de um RTA de modo geral, alguns dos determinantes assumem especificidades no caso da China. Embora a política comercial desse país não seja formalmente divulgada, autores como Zhao e Webster (2011) apontam algumas características relacionadas à escolha chinesa com relação aos seus parceiros de FTAs⁷. Para os autores, os fatores levados em consideração pelo governo chinês em potenciais parceiros na formação de um FTA são: manter boas relações políticas e diplomáticas; ter uma estrutura econômica com complementariedade e padrões similares no que se refere às exportações e importações; assegurar que o potencial parceiro tem um mercado doméstico significativo; e certificar que o parceiro tem o mesmo interesse em estabelecer um FTA com a China.

Já de acordo com Salidjanova (2015), pode-se afirmar que a política comercial chinesa na direção da formação de FTAs é condicionada por cinco principais fatores: (i) priorizar a segurança regional, em âmbito geográfico restrito (países vizinhos), por meio do fortalecimento do comércio intrarregional; (ii) enfatizar a promoção da cooperação comercial entre os países vis-à-vis, na busca de interesses econômicos setoriais; (iii) obter apoio dos países parceiros na tentativa de resgatar o *status* de economia de mercado; (iv) buscar segurança no fornecimento de bens intensivos em recursos naturais; e (v) preservar os interesses de grupos industriais nacionais estratégicos. Com relação ao item (iii), Hoadley e Yang (2007) também assumem que o

⁷Nota-se, do ponto de vista conceitual, que RTAs incluem FTAs e CUs, como visto na seção 2.1. Contudo, como no caso da China todos os RTAs são, de fato, FTAs, adota-se a partir da análise aplicada ao caso chinês a designação “FTA”.

reconhecimento da China como uma economia de mercado é um critério político aplicado à seleção de parceiros de FTAs da China.

A partir dos FTAs existentes, em negociação e os sob consideração na China, Ravenhill e Jiang (2008) discorrem sobre as características e motivações chinesas na seleção de seus parceiros em acordos comerciais. Os autores afirmam que o governo chinês busca países parceiros próximos, de modo a assegurar a sua liderança regional, a aumentar seu poder de barganha em âmbito da WTO e a reforçar a segurança no fornecimento de insumos e produtos primários. Os autores concluem ainda que os FTAs dificilmente atenderão às expectativas chinesas com relação aos ganhos puramente econômicos devido à abrangência do país. Além disso, a China, assim como outras grandes economias, acredita que os RTAs são instrumentos diplomáticos importantes.

Autores como Ravenhill e Jiang (2008) concluem que diferentemente de acordos firmados por outros grandes países, os FTAs estabelecidos pela China são, quanto à sua estrutura e cobertura, idiossincráticos. A política comercial chinesa na direção da formação de FTA não possui, segundo Salidjanova (2015), um padrão homogêneo de negociação – isto é, as concessões e exigências variam conforme as especificidades do país parceiro. Contudo, não obstante a importância dessas características idiossincráticas, pode-se argumentar que determinantes convencionais do comércio têm também impacto na decisão chinesa de escolher os países parceiros de FTAs. Esse último argumento e os demais analisados neste capítulo apoiam a delimitação das hipóteses deste estudo, apresentadas a seguir.

2.6 HIPÓTESES DO ESTUDO

Considerando os determinantes da seleção dos países parceiros na formação de FTAs, delimita-se, na presente seção, um conjunto de hipóteses, acompanhadas de uma sucinta justificativa, as quais podem ser tidas como possíveis alternativas para as variáveis explicativas no estabelecimento dos acordos em questão. É importante notar que esse conjunto de hipóteses é a base analítica para a avaliação empírica dos FTAs da China, apresentada no capítulo 4. Além disso, a confirmação dessas hipóteses representa uma resposta ao problema de pesquisa deste estudo, uma vez que identifica um comportamento padrão, relativamente previsível, para a política comercial chinesa.

Hipótese I – A probabilidade de um país formar um FTA com a China é maior à medida que seu GDP aumenta.

A teoria aponta que, quanto maiores as massas dos países, medidas pelo GDP das nações de origem e destino, maior será o volume de comércio envolvido. Esta hipótese é consistente em relação à equação gravitacional do comércio, a qual foi derivada de um modelo de otimização microeconômica de Deardorff (1995) e estabelecida como um paradigma dominante no comércio internacional (BALDWIN; JAIMOVICH, 2010).

Assim, o modelo tradicional de comércio relaciona os volumes de comércio bilaterais com as massas do GDP nos países de origem e destino. Recentemente, há estudos que estendem a equação básica do modelo gravitacional para explicar a ocorrência de FTAs entre diferentes países, conforme apresentado pela contribuição seminal de Baier e Bergstrand (2004). Nesses modelos, a medida das massas do GDP é discutida como uma variável explicativa relevante, que captura as oportunidades de demanda em ambos os países e aumenta a atratividade em formar um acordo entre eles.

Hipótese II – A probabilidade de um país formar um FTA com a China é maior à medida que a distância geográfica entre eles é menor.

Nas mesmas lentes da equação gravitacional do comércio, argumenta-se que, se os custos de transações entre países são menores – como resultado da proximidade geográfica, existe um incentivo para esses países estabelecerem um FTA. Como argumentado, por exemplo, por Urata e Okabe (2010), em um contexto de examinar os determinantes da formação de FTAs, a distância geográfica pode ser destacada como uma variável *proxy* para custos tangíveis e intangíveis (e.g. custos de transporte e disparidades culturais).

Analogamente à intuição da equação gravitacional⁸ – na qual comércio é afetado negativamente pela impedância da distância, o incentivo para formar um novo FTA diminui à medida que os custos de comércio aumentam. Portanto, os FTAs em geral e para o caso da China tendem a ser implementados em um viés local ou regional.

⁸Para um artigo seminal sobre o papel dos custos de transporte nos volumes de comércio bilateral, no contexto de uma empresa neoclássica e variáveis gravitacionais, ver Deardorff (1995).

Hipótese III – A probabilidade de um país formar um FTA com a China aumenta à medida que o número de RTAs desse país com terceiros é maior.

A literatura do comércio aponta a preferência e o interesse dos países em FTAs que concedam um significativo acesso a um mercado consumidor. Esse raciocínio fundamenta alguns dos principais resultados da Teoria Domínio, apresentada por Baldwin (1993), uma vez que a formação de um novo acordo comercial aumenta o incentivo para que outros países se unam a FTAs existentes. Em outras palavras, a China percebe que FTAs abrangentes em outras regiões, como o caso da União Europeia e do Nafta, torna a sua posição a de um país estrangeiro – i.e., fora do acordo, com pouca chance de participar ou obter qualquer preferência de acesso ao mercado. Assim, em um esforço para compensar parcialmente o desvio de comércio dos FTA existentes, a política comercial chinesa inclina-se para países que possuem um número elevado de acordos.

Hipótese IV – A probabilidade de um país formar um FTA com a China aumenta à medida que as exportações de *commodities* desse país para a China são maiores.

Um dos principais referenciais teóricos que sustentam essa hipótese é a abordagem das cadeias globais de valor. Gereffi e Sturgeon (2013) apresentam o crescente papel dos países em desenvolvimento como atores no processo de integração das cadeias globais de valor. De fato, os autores notaram que a China não é apenas o principal exportador de bens industriais entre as sete principais economias emergentes, mas também um decisivo importador de insumos e matérias-primas. Essas importações referem-se a uma estratégia fundamental da integração da China às cadeias globais, fornecendo insumos para a verticalização industrial ou garantindo matérias-primas para o processo de urbanização.

A partir disso, o comércio com a China tende a ser enfatizado por relações assimétricas, uma vez que esse país é exportador de produtos manufaturados – a participação dos bens não primários nas exportações da China é de 88% em 2016 – e um grande importador de *commodities*. A assimetria é manifestada quando o país exportador é um país em desenvolvimento. Além disso, a rápida urbanização e industrialização na China exigem importações de matérias-primas que não estão disponíveis em seu território, ou que não podem ser produzidas para atender à demanda nacional crescente. Pode-se, portanto, argumentar que os países que são fornecedores de *commodities* são potenciais parceiros

estratégicos para formar um FTA com a China (SALIDJANOVA, 2015).

Além das variáveis derivadas do conjunto de hipóteses, incluem-se no modelo ora proposto, como variáveis de controle – isto é, variáveis que influenciam a variável dependente, mas estão fora do foco de análise do presente estudo – fluxos de investimento direto externo (FDI). A inclusão de ingresso e saída de fluxos de FDI pode ser justificada por dois principais motivos. Primeiro, segundo Wilson (2015), o interesse na formação de um FTA com um determinado país é maior à medida que os fluxos bilaterais de FDI entre eles são elevados, uma vez que as nações, em especial aquelas mais desenvolvidas, têm demonstrado uma maior propensão a acordos da classe WTO *plus*, que incluem não apenas liberalização do comércio de bens, mas também de serviços, investimentos e regras de propriedade intelectual.

O segundo argumento tem relação com a estratégia de cadeia global de valor. De acordo com Dazhong *et al.* (2016), países em desenvolvimento e em processo de industrialização, como a China, preferem formar FTAs que resultem em uma integração vertical ao longo da cadeia de valor. Neles, nações desenvolvidas desempenham um papel de produtores de bens de final da cadeia de valor (*high-end*), enquanto o papel chinês é o de fornecedor de insumos industriais iniciais da cadeia (*low-end*). Fluxos de FDI já existentes entre os dois países estimulam a formação de FTAs, que potencializam os fluxos de investimento e comércio entre os dois países, destacando-se, conforme afirmam Dazhong *et al.* (2016), que a preferência tende a ocorrer (no caso de um país localizado no *low-end* de uma cadeia industrial de valor, como a China) com um país situado no *high-end* da cadeia (i.e., país desenvolvido).

3 ANÁLISE DOS ACORDOS DE LIVRE COMÉRCIO DA CHINA

O objetivo deste capítulo é contextualizar o avanço de iniciativas regionais aplicadas para o caso da China. As evidências históricas e empíricas aqui apresentadas apoiam a construção e a estimação de um modelo estatístico que será abordado com mais detalhes no próximo capítulo.

A seguir, na seção 3.1, discute-se a evolução histórica da formação de FTAs pela China e é feita ainda uma análise da disposição geográfica dos países parceiros desses acordos. Na seção 3.2, procede-se a uma descrição de todos os FTAs chineses, detalhando cada um deles quanto às datas de assinatura e à vigência e quanto ao escopo do acordo com relação ao comércio de bens, serviços e investimentos. Além disso, apresentam-se as principais características dos países parceiros quanto às variáveis explicativas, derivadas das hipóteses.

3.1 UMA VISÃO GERAL DOS FTAs DA CHINA

A participação da China em FTAs iniciou-se com o Asean no final da década de 1990. Concomitantemente com o fim da crise monetária do sudeste asiático (1997-1999), a suposta entrada da China na WTO era interpretada como uma ameaça para os membros do Asean, que temiam perder fluxos de comércio, empregos e investimentos advindos daquele país. Por outro lado, vista como uma estratégia chinesa, Ba (2003) afirma que a parceria com o Asean na formação de um FTA partiu do interesse da China de consolidar a sua posição no sudeste da Ásia e em conter a influência hegemônica dos Estados Unidos na região.

Segundo Hoadley e Yang (2007), a posição chinesa foi questionada pela inconsistência inerente a, por um lado, participar em uma instituição de viés multilateral e, por outro lado, demonstrar interesse em estabelecer FTAs. Os autores citados partem da perspectiva de que a China, apesar de ser membro recente da WTO, utilizaria iniciativas regionais como uma forma de equilibrar os avanços em concessões de reduções tarifárias e de cooperação em outras áreas, uma vez que a WTO seria interpretada como “*slowest boat*”, sendo objeto de uma influência limitada por parte do governo chinês em um diálogo multilateral. Diante disso, o aumento das iniciativas regionais da China com relação aos FTAs é interpretado como uma forma de obter um rápido avanço nas negociações (HOADLEY; YANG, 2007).

Existem ainda diferentes perspectivas sobre o interesse chinês em estabelecer RTAs. Li, Wang e Whalley (2014a) referem, além do acesso às exportações, três razões para que a China aumente a sua participação em acordos. O primeiro argumento está relacionado ao interesse do país em uma continuidade da reforma doméstica. A adição da competitividade externa no mercado doméstico faz com que a China busque um estímulo na eficiência produtiva, o que resulta no progresso da reforma chinesa. O segundo argumento, por sua vez, refere-se ao entrave chinês, em âmbito da WTO, quando o país recebe a rotulagem de “*non-market economy*”. Com a falta de reconhecimento da China como uma economia de mercado por parte alguns países, a imposição de ações *antidumping* tem aumentado e, com isso, a participação chinesa em FTAs pode servir como uma estratégia de melhorar tratamento recebido na WTO. Por fim, a terceira razão está ligada à oportunidade de moldar a evolução das regras comerciais. Desde o fim da crise de 2008, muitos países em desenvolvimento têm questionado as instituições internacionais (e.g. WTO, IMF, WB) sobre uma possível atualização das regras de comércio, visto que tais países atualmente se submetem a regras criadas na década de 1940 e, com isso, lidam com problemas diferentes do sistema comercial atual.

À luz da taxonomia adotada neste estudo, nota-se que, dos 15 RTAs estabelecidos pela China, todos correspondem a FTAs e possuem um formato bilateral, mesmo para o caso do Asean.

Figura 2 – Linha do tempo dos FTAs da China

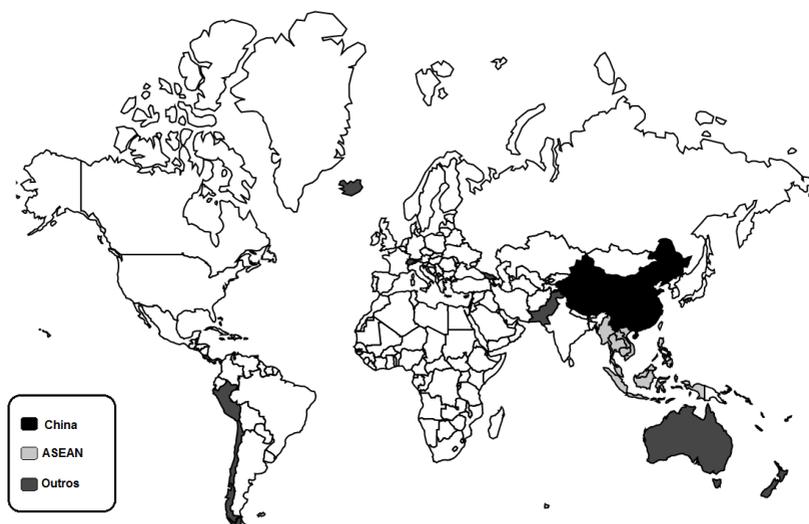


Fonte: Elaboração própria a partir de dados brutos do Mofcom (2019).

A figura 2 ilustra a evolução dos FTAs da China desde 2002, ano da assinatura do primeiro FTA, até 2017. Nesse período, nota-se que, até 2010, o intervalo máximo da China sem estabelecer um acordo era de apenas um ano, o que resulta em uma interação constante do país com FTAs, mesmo em momentos de conjuntura desfavorável, como no caso da crise financeira de 2007. Entre 2010 e 2013, após quase três

anos sem estabelecer novos acordos, a participação da China permanece em crescimento, com mais seis novos FTAs nos últimos cinco anos.

Figura 3 – Localização geográfica dos países parceiros da China



Fonte: Elaboração própria.

A figura 3 apresenta a distribuição geográfica de todos os FTAs estabelecidos pela China. A disposição dos países parceiros dos acordos chineses é a seguinte: dois na América do Sul (Chile e Peru); um na América Central (Costa Rica); três na Europa (Suíça, Islândia e Geórgia); dois na Oceania (Nova Zelândia e Austrália); e sete na Ásia (Hong Kong, Macau, Asean, Paquistão, Cingapura, Coreia do Sul e Maldivas). O destaque do Asean na figura 3 deve-se ao fato de que esse FTA é o único da China com um bloco econômico.

Desse modo, observa-se uma predominância na formação de acordos com países em relação aos quais a China possui proximidade geográfica – de fato, dos 23 países envolvidos nos FTAs, aproximadamente 73% deles estão localizados no continente asiático. Apesar dessa predominância de parceiros no continente asiático, o país possui FTAs com parceiros de todos os continentes do mundo, à exceção da África.

Em relação às características dos países parceiros em FTAs, nota-se que a preferência chinesa varia desde nações com grandes dimensões territoriais até países pequenos – e.g. Austrália e Islândia, respectivamente. Há também acordos com países com alto e baixo contingente populacional – e.g. Indonésia e Maldivas, respectivamente.

3.2 EVOLUÇÃO E CARACTERÍSTICAS DOS FTAs

O objetivo desta seção é descrever todos os FTAs negociados e assinados pela China. A adesão chinesa ao sistema multilateral de comércio, em 2001, foi um sinal, para os potenciais parceiros em FTAs, da conformidade do país com as regras do comércio internacional. Tratou-se, portanto, de um incentivo para outros países buscarem acordos comerciais com a China.

A tabela 2, apresentada a seguir, resume alguns dos principais aspectos relacionados a cada um dos FTAs chineses. Embora esses aspectos sejam também descritos para cada um dos acordos específicos, algumas inferências genéricas merecem destaque. Primeiro, dez dos 15 FTAs possuem um amplo escopo em termos de linhas tarifárias (medida em códigos HS de dois dígitos) com tarifa zero ou abaixo da tarifa MFN. Nota-se que os países que não possuem essa amplitude de cobertura referem-se aos países de área interna (Macau e Hong Kong), Paquistão e Cingapura. Segundo, inclui-se a informação referente ao percentual das importações do país parceiro no total das importações chinesas de *commodities*. Em termos conceituais, entende-se como “*commodities*”, para efeitos deste estudo, os produtos contemplados entre os capítulos 1 e 27 da classificação de comércio exterior (UNCOMTRADE, 2019). Esse intervalo de produtos, de acordo com a sistematização do MDIC (2019), inclui os seguintes itens:

Seção I – animais vivos e produtos do reino animal (capítulos 1-5);

Seção II – produtos do reino vegetal (capítulos 6-14);

Seção III – gorduras e óleos animais ou vegetais; produtos da sua dissociação; gorduras alimentícias elaboradas; ceras de origem animal ou vegetal (capítulo 15);

Seção IV – produtos das indústrias alimentares; bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres; tabaco e seus sucedâneos manufaturados (capítulos 16-24);

Seção V – produtos minerais (capítulos 25-27).

Quanto à importância das *commodities* na importação chinesa, os resultados preliminares revelam a importância de países parceiros como Austrália, Peru, Chile, Coreia do Sul e os do Asean. Por fim, vale ressaltar a inserção comercial dos países parceiros em relação a acordos com outros países, como é o caso da Islândia, da Suíça e do Chile e dos países do Asean. Isso aponta, nesses primeiros três casos, para a relevância de países pequenos na adesão a RTAs.

Tabela 2 – Especificação dos FTAs da China

China FTAs	Atualização	Bens	Serviços	Investimentos	GDP (USD - milhões)	Comodities HS 1-27 (%)	RTAs
		HS (2 dígitos)					
Asean	Sim	01-76, 78-97	Sim	Sim	2.647.576	9,318	106
Macau	Não	17, 19-22, 25, 29-30, 32-33, 35, 38-39, 42, 48, 52, 54-55, 58, 60-65, 70-71, 73-74, 84-85, 90-92, 94-96.	Sim	Sim	31.921	0,004	1
Hong Kong	Não	21, 27-28, 30, 32-33, 35, 38-39, 41, 48-55, 58-64, 70-71, 73-74, 76, 80, 83-85, 90-91, 95-96.	Sim	Sim	269.812	0,137	4
Chile	Sim	1-76, 78-97	Sim	Sim	268.998	2,089	28
Paquistão	Sim	01-23, 25-61, 63-66, 68-76, 78-92, 94-97	Sim	Sim	227.748	0,129	9
Nova Zelândia	Sim	01-76, 78-97	Sim	Sim	171.405	0,211	11
Cingapura	Sim	09, 11-23; 27-30; 32-35; 37-45; 48, 51-74, 76, 82-87, 89-97	Sim	Sim	294.947	0,864	22
Peru	Não	01-76, 78-97	Sim	Sim	193.484	2,389	16
Costa Rica	Não	01-76, 78-97	Sim	Sim	47.184	0,001	13
Islândia	Não	01-76, 78-97	Sim	Sim	16.435	0,001	29
Suíça	Não	01-76, 78-97	Sim	Sim	642.090	0,042	29
Coreia do Sul	Não	01-76; 78-97	Sim	Sim	1.304.659	2,058	18
Austrália	Não	01-76, 78-97	Sim	Sim	1.343.181	15,290	12
Geórgia	Não	01-76, 78-97	Sim	Sim	15.190	0,011	10
Maldivas	Não	Não disponível	Sim	Sim	3.600	0,000	2

Fonte: Elaboração própria a partir de Mofcom (2019), Uncomtrade (2019) e WTO (2019c).

A partir disso, procede-se, a seguir, a uma descrição de cada um dos FTAs estabelecidos pela China. A descrição dos acordos está em ordem cronológica e enfatiza a amplitude da cobertura no comércio de bens, serviços e investimentos.⁹

Asean

O primeiro acordo da China, assinado em novembro de 2002, foi estabelecido com o Asean. No entanto, a assinatura referiu-se somente à estrutura e ao plano do acordo, que foi reformulado e assinado em bens apenas em novembro de 2004, com vigência para 2005. Quanto à abrangência do FTA em termos de cobertura, além do de bens, o acordo em serviços foi assinado em janeiro de 2007 e o acordo em investimentos, em agosto de 2009.

Sendo os países envolvidos importantes parceiros comerciais em produtos agrícolas, o FTA em bens entre China e Asean representa um avanço nas reduções tarifárias para os países envolvidos no acordo. Com isso, criou-se o programa *Early Harvest*¹⁰, que visa reduzir as tarifas sobre a maioria dos bens para um nível menor ou igual a 5%, em um determinado período de tempo. Esse programa, segundo Hufbauer e Wong (2005), é visto pelos países do Asean como uma prioridade no que tange aos produtos agrícolas e, a partir disso, todos os membros se comprometeram a uma redução tarifária em oito categorias de produtos. Esse benefício concede aos membros do acordo algumas vantagens, especialmente no que diz respeito a produtos agrícolas, vantagens essas que vão além das prerrogativas instituídas pela WTO. Como parte do progresso do acordo, nota-se, por exemplo, que a partir da eliminação das tarifas em frutas e legumes, as importações da China aumentaram 39% nos seis primeiros meses da vigência do acordo.

Com relação ao acordo de comércio em serviços, as trocas entre a China e os países da Asean são significativas. Yang (2009) relata que, no período entre 1990 e 2007, a média de crescimento anual do comércio em serviços subiu para 18,4%, sendo tal percentagem duas vezes maior do que a do resto do mundo no período considerado. Com

⁹ Nota-se, para esta análise, que as informações foram extraídas do sítio eletrônico do Ministério do Comércio da República Popular da China (MOFCOM, 2019).

¹⁰ O programa estabelece prazos diferentes na redução tarifária de acordo com cada país. Para Brunei, Indonésia, Malásia, Filipinas, Cingapura e Tailândia (Asean 6), o período de redução era até 2010; para os membros mais recentes do Asean, Cambodia, Laos, Myanmar e Vietnã, o prazo era até 2015.

isso, o FTA entre a China e o Asean apresenta um avanço para o comércio em serviços, principalmente pela perspectiva chinesa, pois, segundo Yang (2009), a competitividade da China em serviços, em termos gerais, é fraca. Assim, a variedade dos setores disponibilizados pelos países membros do Asean serve como uma oportunidade para equilibrar os fluxos de importação e exportação do comércio em serviços da China (YANG, 2009).

No que tocante aos investimentos, observa-se que o acordo de comércio em investimentos entre China e Asean deriva do acordo de comércio em serviços, pois este proporcionou um significativo aumento nos fluxos de investimentos bilaterais. A vantagem do investimento da China nos países do bloco em causa não está relacionada somente com os ganhos dos bens provenientes das indústrias, mas também com a exportação de serviços ligados ao setor secundário. Assim, o Asean torna-se um dos principais destinos dos investimentos chineses, principalmente na área de engenharia e mão de obra, o que ocorre concomitantemente com os investimentos desse bloco nas áreas financeira, do transporte marítimo e aéreo, da construção e da engenharia da China (YANG, 2009).

Por fim, em 2014, o FTA entre a China e o Asean iniciou o seu processo de atualização. Após a crise de 2008, houve a necessidade de reformular as disposições contidas no acordo, incluindo melhorias em seu conteúdo, redução de barreiras não tarifárias e estabelecimento de novos compromentimentos nas áreas comerciais (i.e., bens, serviços e investimentos), formando um novo padrão de cooperação.

Hong Kong e Macau (Cepa)

Os FTAs estabelecidos pela China em regiões internas referem-se aos acordos de cooperação e comércio com Hong Kong e Macau. Os dois acordos, assinados respectivamente em junho de 2003 e em outubro do mesmo ano, estão incluídos no contexto da formação do Cepa (do inglês, *Closer Economic Partnership Arrangement*). Ambos estabelecem prerrogativas de uma cobertura abrangente, incluindo bens, serviços e investimentos. Todavia, para o caso de Macau – território com menor área e população, a cobertura do FTA abrange precipuamente o comércio de bens, enquanto que, para Hong Kong, a amplitude do acordo abrange não apenas bens, mas também o livre comércio de serviços e dos fluxos de investimentos.

O comércio de bens entre China e Hong Kong – em vigor desde janeiro de 2004 – envolve total isenção tarifária dos bens transacionados entre os dois países. A flexibilização das tarifas entre China e Hong

Kong – na direção de uma tarifa zero – ocorreu de modo gradual. Assim, no início do FTA, por exemplo, apenas 273 linhas tarifárias de Hong Kong eram isentas da tarifa de importação; porém, a partir de janeiro de 2006, todos os bens obtiveram isenção tarifária, desde que atendessem aos regulamentos no que diz respeito à regra de origem do Cepa. Para o caso de Macau, a convergência para a tarifa zero no comércio de bens e para a facilitação do comércio em serviços ocorre desde janeiro de 2005, um ano antes de Hong Kong. Além disso, os regulamentos da parceria em questão tratam também de barreiras não tarifárias, em especial com relação ao impedimento do uso de medidas *antidumping* no comércio entre a China, Macau e Hong Kong.

No tocante ao acordo suplementar em serviços, uma das facilitações entre China e Cepa refere-se ao acesso preferencial dos fornecedores de Hong Kong e Macau ao mercado chinês, com a redução de práticas burocráticas. Destacam-se o acesso com redução de restrições ao mercado acionário, ao requisito de capital mínimo registrado, ao limite no que concerne à localização geográfica do negócio e ao escopo dos serviços contemplados. Inicialmente, a China flexibilizou 18 áreas em serviços, as quais aumentaram, em 2013, para 338 áreas (LI, WANG; WHALLEY, 2014a).

Além dos acordos suplementares envolvendo bens, serviços e investimentos, China, Macau e Hong Kong possuem outras áreas de cooperação que estão dispostas nos dois FTAs. Dentre as áreas mais usuais, destacam-se facilitações com relação ao desembaraço aduaneiro, à inspeção de mercadorias, a medidas de quarentena, à propriedade intelectual, ao comércio eletrônico, à transparência em leis, a regulamentos e à cooperação industrial e educacional.

Chile

O FTA entre China e Chile foi assinado em novembro de 2005 e passou a estar vigente em outubro de 2006, sendo essa a quarta iniciativa de FTA da China e a primeira com um país latino-americano. Quanto à cobertura, o acordo iniciou-se apenas com bens, sendo implementado o acordo suplementar em serviços no ano de 2006 e o para investimentos, em 2012.

A desgravação tarifária do FTA para o comércio de bens entre China e Chile é amparada por uma redução gradual, com diferentes porcentagens atribuídas a cada ano da categoria em questão. São quatro categorias de redução, com convergência à tarifa zero em um, dois, cinco e dez anos. Já o acordo de serviços entre os países engloba 23 setores e subsetores chineses, incluindo áreas como informática,

imóveis, mineração, meio ambiente, esporte, transporte aéreo e consultoria. No caso do Chile, são 37 setores e subsetores, envolvendo áreas como construção, assessoria jurídica, imóveis, *marketing*, turismo, esporte e meio ambiente.

O acordo passou por uma atualização, iniciada em novembro de 2016 durante a visita do presidente chinês Xi Jinping à então presidente chilena. Após três rodadas de negociação, os dois países finalizaram os ajustes em menos de um ano. Com a assinatura do FTA atualizado em novembro de 2017, além de ampliarem as facilitações no comércio, serviços e investimentos, China e Chile comprometeram-se a cooperar em setores como tecnologia, comércio eletrônico, meio ambiente, concorrência e compras governamentais.

Paquistão

O acordo entre China e Paquistão, assinado em novembro de 2006, tornou-se efetivo em julho de 2007 e representa o quinto FTA da China. No início, o acordo restringiu-se apenas às trocas de bens, sendo posteriormente ampliado para o comércio em serviços (fevereiro de 2009), investimentos e outras áreas de cooperação.

Com relação ao comércio de bens, adotou-se o sistema de redução das tarifas *Early Harvest*. Tal sistema, para o caso deste FTA, foi aplicado a três categorias de produtos. A primeira categoria abrange os produtos com tarifa MFN superior a 15%, com um limite de até dois anos para tornar-se tarifa zero. A segunda categoria, por sua vez, limita-se aos produtos com tarifas entre 5% e 10%, com um período de um ano para o alcance da tarifa zero. Na terceira e última categoria, constam os produtos com até 5% de tarifa MFN, tendo sido adotada a tarifa zero de modo imediato. Para todas as categorias mencionadas, o modelo *Early Harvest* teve início em 1.º de janeiro de 2006 e serviu como base para a assinatura do FTA. Em suma, o acordo entre China e Paquistão tem reciprocidade – uma vez que o critério *Early Harvest* incide no comércio bilateral nos dois sentidos, com convergência à tarifa zero agendada para julho de 2009, dois anos após a assinatura do acordo.

Em outubro de 2015, os dois países concordaram com uma segunda fase do acordo, que inclui, por exemplo, tópicos sobre a negociação para a ampliação das concessões do comércio em serviços e em investimentos e o compartilhamento de dados no que tange a medidas alfandegárias.

Nova Zelândia

O acordo entre China e Nova Zelândia, assinado e em vigor em 2008, é o sexto estabelecido pelo governo chinês. Além disso, é o primeiro FTA que a China estabelece com um país desenvolvido, bem como o primeiro acordo que se iniciou com ampla cobertura.

Com relação ao comércio de bens, deve-se notar (como destacado na tabela 2) que o FTA entre China e Nova Zelândia atribui tarifa zero a uma ampla lista dos códigos de HS (dois dígitos). Além disso, o acordo prevê produtos com tarifa zero a partir do momento em que foi estabelecido, além de itens que sofrem redução de modo gradual. Para o caso da Nova Zelândia, o país tem como limite o ano de 2016 para que os bens adquiram tarifa igual a zero, enquanto para a China essa data é 2019. Além de o FTA reduzir as tarifas, existem cotas para alguns produtos referentes às importações chinesas de bens produzidos a partir da lã. Para tais produtos, a quantidade importada é ampliada gradualmente.

No que tange à cobertura do FTA em serviços, China e Nova Zelândia adotam uma postura objetiva e parcial. Os principais itens incluídos no acordo referem-se a serviços que são setorialmente delimitados e restringem-se às áreas de turismo, educação e transporte. Com relação aos investimentos, visto que a China está entre as principais origens de FDI para o território neozelandês, ambos os países firmaram tratamento igualitário para investidores, de modo que investimentos de origem chinesa na Nova Zelândia são tratados como investimentos neozelandeses (e vice-versa).

Sobre as perspectivas desse acordo bilateral, é importante referir que, em novembro de 2016, o primeiro ministro neozelandês John Key e o presidente Xi Jinping concordaram em atualizar o FTA, ampliando-o para áreas como serviços, facilitação de comércio, barreiras técnicas ao comércio (TBT, do inglês *Technical Barriers to Trade*), procedimentos aduaneiros, comércio eletrônico, meio ambiente, política de competição e cooperação agrícola entre os dois países.

Cingapura

O FTA com Cingapura, assinado em outubro de 2008 e vigente a partir de janeiro de 2009, é o sétimo acordo que a China firmou. Embora Cingapura seja um país integrante do bloco Asean e, portanto, esteja dentro da zona de livre comércio em vigor desde 2005, o FTA em questão é mais específico no que concerne às demandas existentes entre os dois países. A principal vantagem desse FTA, segundo Li, Wang e Whalley (2014a), está na posição de liderança de Cingapura em relação

à facilidade em fazer negócios e ao desempenho logístico. Além disso, esse acordo bilateral avança na liberalização comercial em vários aspectos.

Quanto à cobertura, este FTA pode ser considerado como o primeiro acordo abrangente da China com outro país asiático, uma vez que não apenas inclui tarifa zero para o comércio de bens, mas também prevê a facilitação em acordos suplementares na cooperação em regras de origem, procedimentos aduaneiros, solução de controvérsias, barreiras técnicas e sanitárias e movimentação de pessoas. Quanto às negociações voltadas para questões de investimentos, as concessões são similares às adotadas no acordo com o Asean.

O comércio de bens entre os dois países corresponde aproximadamente a 95% dos produtos com tarifa zero para as exportações provenientes de Cingapura com destino à China. Como principais parceiros comerciais e destino de investimentos um do outro (LI; WANG; WHALLEY, 2014a), em novembro de 2015, China e Cingapura oficializaram a atualização do FTA e, desde então, seis rodadas já ocorreram sobre alguns dos assuntos previstos no acordo, como o caso do comércio de serviços, de investimentos, de regras de origem e de procedimentos alfandegários.

Peru

O oitavo acordo da China foi estabelecido com o Peru, primeiro país da América Latina a receber cobertura de bens, serviços e investimentos desde a assinatura do FTA. O acordo, assinado em abril de 2008, foi discutido ao longo de oito rodadas de negociação e entrou em vigor em março de 2010.

No que se refere ao acordo de bens entre os dois países, houve uma significativa redução tarifária, realizada de modo gradual, para cerca de 90% dos produtos comercializados. Esse sistema de redução tarifária é dividido em diferentes categorias, sendo atribuídos a cada uma delas diferentes prazos – de até 17 anos – para o alcance da tarifa zero. Dentre as principais mercadorias envolvidas na troca comercial entre os dois países, encontram-se produtos eletrônicos e maquinários provenientes da China, além de frutas e peixes oriundos do Peru.

No que tange às facilitações em serviços entre China e Peru, há 90 indústrias peruanas distribuídas, por exemplo, pelos setores da agricultura, da mineração, do turismo, da pesquisa e do desenvolvimento. A China, por sua vez, inclui setores em serviços de tradução, consultoria, turismo e esportes. O acordo em investimentos entre ambos os países é compatível com o determinado no âmbito da

WTO, atendendo, assim, aos requisitos sobre o tratamento nacional (NT, do inglês *National Treatment*) e MNF. Além de o escopo do acordo incluir bens, serviços e investimentos, há facilitações em propriedade intelectual, regras de origem, procedimentos aduaneiros, barreiras técnicas e medidas fitossanitárias.

Em novembro de 2016, China e Peru iniciaram um estudo sobre a viabilidade de uma atualização do FTA. O incremento estará direcionado a promover e intensificar o comércio entre ambos os países e facilitar a entrada de investimentos.

Costa Rica

O acordo entre China e Costa Rica foi assinado em abril de 2010 e está vigente desde agosto de 2011, sendo o nono FTA firmado pelo governo chinês. Após três anos de estudos sobre a viabilidade do acordo e após diversas negociações, os países estabeleceram um FTA com ampla cobertura, incluindo bens, serviços e investimentos.

Em relação à cobertura de bens, esse FTA abrange tarifa zero para cerca de 90% dos produtos comercializados entre China e Costa Rica. A partir da vigência do acordo, 60% dos produtos entraram com tarifa zero de forma imediata, enquanto 30% deles estão sendo reduzidos gradualmente em um período entre cinco e 15 anos. Dentre os produtos mais relevantes na pauta de exportação da China, encontram-se itens da indústria têxtil, maquinários, eletrônicos, produtos químicos, couro, legumes e frutas. Os produtos exportados pela Costa Rica estão relacionados a itens como café, carnes, sucos, peixes e minerais.

Na área de serviços, verifica-se a abertura, por parte da Costa Rica, em 45 setores e subsetores divididos entre telecomunicações, construção, serviços comerciais, imóveis, educação, meio ambiente, informática e turismo. A China, por sua vez, disponibiliza sete setores e subsetores voltados para as áreas de informática, imóveis, pesquisa de mercado, tradução, interpretação e esporte.

O comércio em investimentos entre ambos os países era limitado até o início das negociações do FTA (2008), uma vez que as relações diplomáticas entre China e Costa Rica iniciaram-se apenas em 2007. Com as facilitações inseridas no acordo, diminuiram-se as restrições ao aumento nos fluxos de investimentos. Com isso, a China incentivou empresas nacionais a investir em solo costarricense, fazendo com que a Costa Rica, nos últimos anos, se tornasse um dos principais destinos dos investimentos chineses na América Central. Os investimentos, em sua maioria, são voltados para a indústria farmacêutica, de telecomunicações e de turismo. A Costa Rica, além de

ter relevância econômica na América Central, possui um grande número de FTAs, o que motivou a China a investir nesse país.

Além da troca de bens, serviços e investimentos, os países inseriram no FTA questões como a facilitação de procedimentos alfandegários, regras de origem, barreiras técnicas ao comércio, inspeção sanitária e medidas de quarentena.

Islândia

O décimo acordo chinês foi estabelecido com a Islândia, primeiro país desenvolvido da Europa a reconhecer a China como uma economia de mercado, bem como o primeiro a formar um FTA com o gigante asiático. O acordo, assinado em abril de 2013 e vigente a partir de julho de 2014, abrange ampla cobertura, com bens, serviços e investimentos.

A lista de concessões de tarifas em bens é extensa – cerca de 96% dos produtos comercializados entre China e Islândia possuem tarifa zero desde o momento que o FTA entrou em vigor. As disposições quanto ao comércio de serviços estão em concordância com a oferta de ambos os países no âmbito da WTO – isto é, o FTA não representa ganhos bilaterais em relação às concessões em negociação em esfera multilateral. Assim, tanto a China quanto a Islândia possuem algumas áreas restritas ao comércio de serviços, como, por exemplo, atividades voltadas à educação e à saúde. Com relação à cobertura em investimentos, os dois países também permanecem com as mesmas negociações e disposições do acordo no âmbito da WTO – Rodada Uruguai de 1994, as quais visam ao estímulo e à proteção recíproca nos fluxos de investimentos (LI; WANG; WHALLEY, 2014a).

Suíça

O FTA entre China e Suíça, assinado em julho de 2013 e em vigor desde julho de 2014, representa o 11º acordo firmado pelo governo chinês e é considerado um dos mais completos, tanto em termos de cobertura quanto no que diz respeito à cooperação em áreas de interesse. Assim, além da cobertura em bens, serviços e investimentos, ambos os países dialogam sobre tópicos como proteção ambiental, propriedade intelectual, emprego, compras governamentais e recursos financeiros.

A liberalização do comércio de bens no âmbito do FTA representou ampla cobertura de produtos com tarifa zero. Com relação à lista de produtos ofertada pela China, a grande maioria recebe tarifa zero com redução em um formato gradual. Para o caso dos produtos

importados pela Suíça, a redução tarifária ocorre de forma imediata, porém, a oneração do preço do produto importado ocorre via incidência de tarifa específica¹¹.

No acordo em serviços, ambos os países se comprometem a oferecer um ambiente de negócios mais amplo, estável e previsível. Com isso, o compromisso da China é voltado para melhorias em relação aos serviços ambientais, financeiros, logísticos e de transporte aéreo. A Suíça, por sua vez, oferece melhorias nas negociações em serviços de treinamento do setor privado, financeiro, transporte aéreo e em atividades adicionais provenientes de fornecedores altamente qualificados de serviços contratuais. As facilitações no comércio em investimentos são complementares ao acordo BIT que os dois países mantêm desde 2010, visando à promoção e à proteção recíproca nos fluxos de investimentos (S-GE, 2015).

Em janeiro de 2017, as entidades governamentais da China e da Suíça lançaram um estudo de viabilidade para o reajuste e a ampliação da liberalização do FTA entre os dois países. Até o momento, duas rodadas de negociações foram efetuadas. Na última delas, o foco voltou-se para o desenvolvimento de um estudo conjunto sobre temas a serem abordados nas próximas etapas de negociação. O intuito principal da atualização do acordo relaciona-se ao fortalecimento da relação comercial entre os dois países.

Coreia do Sul

China e Coreia do Sul assinaram o acordo em junho de 2015. O FTA entre os dois países representa o 12º acordo chinês, que passou a estar em vigor a partir de dezembro de 2015, após três anos de negociação. Como sendo o maior acordo bilateral de livre comércio da China em termos de volume comercial, esse FTA abrange 17 áreas, além de bens, serviços e investimentos. Alguns dos interesses de cooperação entre os países são voltados para a área da produção avançada, produção cinematográfica e televisiva e saúde para idosos.

Com relação ao comércio de bens, o acordo é amplo. São empregadas diferentes categorias e fases de redução da tarifa e estão previstos até 20 anos para o alcance da isenção tarifária. No tocante ao comércio em serviços e investimentos, Schott, Jung e Cimino-Isaacs

¹¹A tarifa específica atribuída na lista concedida pela Suíça estabelece como padrão de volume 100 kg de produto. Na importação de glúten de trigo (HS 11090000), por exemplo, para cada 100 kg importados pela Suíça, cobra-se CHF 1,20.

(2015), argumentam que, apesar da existência do acordo complementar entre a China e a Coreia do Sul, ambos os países prorrogaram importantes negociações de acesso a mercados sobre serviços e investimentos por vários anos.

Nesse sentido, esses dois parceiros estão negociando, atualmente, uma segunda fase do FTA, lançada em dezembro de 2017. Em março de 2018, ocorreu um encontro para a promoção de um diálogo voltado para a cooperação do comércio em serviços e em investimentos. Além do FTA bilateral, a China, a Coreia do Sul e o Japão iniciaram em 2012 um diálogo sobre a formação de um FTA, que, após entrar em vigência, trará melhorias para o comércio em bens e em investimentos, visando ampliar os níveis de integração das cadeias de valor regionais. Com isso, a China e a Coreia do Sul estreitam suas relações e intensificam o comércio bilateral.

Austrália

O 13º acordo da China foi estabelecido com a Austrália, assinado em junho de 2015, e vigente desde dezembro do mesmo ano. O FTA possui em questão ampla cobertura de flexibilização do comércio em dez principais áreas, incluindo bens, serviços e investimentos, além de outras menos convencionais, como comércio eletrônico, compras governamentais, direitos de propriedade intelectual e medidas de regulação de competição.

Tal acordo comercial tem um motivo geográfico – tanto em termos de baixo custo de transação quanto no que se refere à ampliação da influência política e comercial na região. O objetivo é a importação estratégica e competitiva de matérias-primas, como o caso de minérios provenientes da Austrália.

Quanto à cobertura de bens, o FTA é organizado em diferentes categorias de redução tarifária, sendo de até 15 anos o período mais longo. Todavia, 85,4% dos bens comercializados entre ambos os países devem automaticamente adquirir tarifa zero a partir da vigência do acordo. Após o período de transição, 100% das linhas tarifárias estabelecidas pela Austrália sofrerão a incidência de tarifa zero, enquanto que 96,8% destas tarifas serão zero para o caso da lista da China.

Vale destacar um aspecto não usual desse acordo, relacionado com comércio de serviços. A regra de acesso ao mercado da Austrália é baseada em uma lista negativa de setores de serviços, o que significa que empresas com origem na China beneficiam-se de acesso irrestrito a todos os setores de serviços, exceto aqueles constantes nessa lista. Em

contrapartida, a China estabelece uma lista positiva, facultando, a empresas australianas, acesso livre aos mercados incluídos na listagem.

Com relação à área de investimentos, nota-se que China e Austrália passaram a adotar regras de MNF logo a partir da vigência FTA. Além disso, pelo lado da Austrália, houve uma redução dos requisitos mínimos de capital para investimento, o que concedeu ao mercado australiano maior facilidade de acesso para investidores chineses.

Geórgia

O FTA entre China e Geórgia – 14º acordo – foi assinado em maio de 2017 e entrou em vigor a partir de janeiro de 2018. A cobertura do acordo abrange 17 áreas, incluindo, dentre as principais, o comércio de bens, serviços, regras de origem, procedimentos alfandegários e medidas fitossanitárias.

A partir da vigência do FTA, a Geórgia aplicou uma tarifa zero sobre 96,5% dos produtos chineses, cobrindo 99,6% do total das importações geórgicas provenientes da China, país que, por sua vez, aderiu à tarifa zero sobre 93,9% dos produtos do parceiro. Isso representa uma cobertura de 93,8% do total das importações da China provenientes da Geórgia.

Maldivas

O acordo entre China e Maldivas – 15º estabelecido pela China e primeiro FTA bilateral das Maldivas – foi assinado, após quase dois anos de negociação, em dezembro de 2017 e permanece, ainda, sem o *status* de vigência. O acordo possui cobertura em bens, serviços, investimentos e cooperação técnica entre as duas partes.

No comércio de bens, a tarifa zero ocorre para cerca de 96% do total das trocas entre os dois países. Os bens provenientes da China que são isentos de incidência tarifária vão para os produtos industriais e agrícolas. Já em relação aos produtos exportados das Maldivas para a China, observam-se, principalmente, pescados congelados e processados.

Em termos do comércio de serviços e de investimentos, ambos os países se comprometem com a adesão ao estabelecido no âmbito da WTO, cumprindo com as normas referentes aos princípios MFN e NT. Ademais, China e Maldivas estabeleceram acordos suplementares de cooperação em regras de origem, procedimentos alfandegários, barreiras técnicas e medidas fitossanitárias.

Além dos FTAs listados anteriormente, a China possui outros dois *status* de acordos – os que se encontram em fase de negociação e os que estão sob consideração. Com relação aos acordos em fase de negociação, temos os seguintes FTAs: China-Palestina; China-Coreia do Sul (segunda fase); China-Panamá; China-Moldova; China-Maurícia; China-Nova Zelândia (atualização); China-Cingapura (atualização); China-Paquistão (segunda fase); China-Noruega; China-Israel; China-Sri Lanka; China-Japão-Coréia; China-GCC (*Gulf Cooperation Council*); e o acordo da RCEP. Os acordos que estão sob consideração são: China-Suíça (atualização); China-Peru (atualização); China-Mongólia; China-Bengala; China-Canadá; China-Papua Nova Guiné; China-Nepal; China-Fiji; e China-Colômbia.

Diante do exposto, pode-se afirmar que a política comercial chinesa em relação à formação de FTAs é marcada por uma postura heterogênea que se estende a três aspectos: seleção dos parceiros; escopo das negociações; e celeridade das concessões. Quanto ao primeiro aspecto, a seleção dos países parceiros varia desde pequenos países em desenvolvimento (e.g. Costa Rica e Peru) até países desenvolvidos de pequena dimensão (e.g. Islândia e Suíça) e de grande dimensão (e.g. Austrália). O segundo aspecto refere-se à amplitude do acordo, que pode, além de bens, serviços e investimentos, incluir áreas de cooperação (e.g. ciência e tecnologia, propriedade intelectual, cultura e educação). Além disso, o escopo difere em termos do número de linhas tarifárias incluídas na condição de tarifa zero no comércio de bens (e.g. Austrália com adesão ampla e Hong Kong com adesão restrita ao benefício de tarifa zero) e também em relação à magnitude das restrições do comércio em serviços e investimentos. Por fim, com relação à convergência às concessões, há uma evidente discrepância em sua celeridade, uma vez que os prazos de adesão gradual à tarifa zero variam de um FTA para outro.

4 RESULTADOS DO MODELO DE ESTIMAÇÃO

O presente capítulo trata da estimação das variáveis que influenciam na decisão da China de estabelecer um FTA com determinado país parceiro. Desse modo, busca-se avaliar se as quatro hipóteses, apresentadas e discutidas na seção 2.6, são verdadeiras ou não para o caso dos FTAs formados pela China. Assim, em primeiro lugar, apresenta-se uma sucinta revisão metodológica sobre o procedimento estatístico de estimação, no qual se estabelece uma variável dependente limitada, isto é, que assume valores finitos. Essa revisão (seção 4.1) tem a intenção de, principalmente, prover a intuição estatística sobre o uso de uma regressão logística, do que discutir questões técnicas de natureza estatística, que extrapolariam os objetivos do presente estudo. Na seção 4.2, por sua vez, discutem-se a especificação do modelo econométrico *logit*, a descrição das variáveis e a fonte dos dados, bem como a relação entre as hipóteses do estudo e as variáveis do modelo. Por fim, na seção 4.3, são apresentados os resultados do ponto de vista estatístico, discutidos de acordo com o postulado nas hipóteses do presente estudo. Tais resultados são também comparados com estudos empíricos anteriores.

4.1 MODELO ESTATÍSTICO DE ESTIMAÇÃO

Em modelos de regressão, de modo geral, a variável dependente pode ser contínua ou dicotômica. No caso de variáveis aleatórias contínuas, aplicam-se os modelos tradicionais de regressão, entre os quais se destaca o método de mínimos quadrados ordinários (OLS, do inglês *Ordinary Least Squares*). No caso de variáveis aleatórias dicotômicas, também denominadas de “categóricas”, a variável assume valores limitados a dois, três ou quatro níveis distintos. Essa variabilidade limitada restringe os métodos de estimação a procedimentos de regressão logística. Nesse contexto, Park (2009) sintetiza que, quando a variável dependente é categórica, os estimadores de OLS são ineficientes e viesados, e a técnica estatística adequada para estimar parâmetros eficientes é a máxima verossimilhança (MLE, do inglês *Maximum Likelihood*). Assim, considerando que, no presente estudo, a variável dependente tem uma natureza qualitativa e assume um caráter binário, isto é, dicotômico, com um valor igual a 1, se o país mantém um FTA com a China, e igual a 0, se o país não mantém um FTA com a China, então, a técnica estatística deve ser MLE.

Como afirmado anteriormente, a classe de modelos que trata de variáveis dependentes binárias está classificada entre os modelos de variável dependente limitada ou entre modelos de escolha discreta. Esse tipo de modelo estatístico tem sido amplamente adotado em aplicações de ciências sociais e políticas¹². É importante reconhecer, ainda, que tais modelos foram significativamente impulsionados pelo trabalho de pioneirismo e sistematização de McFadden (1976).

De modo mais específico, pode-se afirmar que os modelos de estimação que têm sido mais amplamente adotados em contextos de variável dependente binária são os modelos *logit* e *probit*. A vantagem é que, para qualquer que seja o conjunto de dados das variáveis independentes, ambos os modelos retornam um valor estimado de variável dependente entre 0 e 1. Em termos matemáticos, a diferença entre os dois é que o *logit* usa como distribuição de probabilidade a função logística, e o *probit* usa a normal padronizada. Assim, as discrepâncias entre a especificação *logit* e *probit* referem-se a detalhes estatísticos, e ambos os métodos produzem resultados semelhantes. Em um estudo aplicado ao contexto de Relações Internacionais, Beck, Katz e Tucker (1998) argumentam que tais modelos são, em termos práticos, indiferentes quanto aos resultados. Contudo, os autores apontam a importância de tratar a variância dos resíduos em amostras com longos períodos de tempo. Para o caso de estudos em que a amostra é essencialmente ou predominantemente *cross-section*, como é o caso do presente estudo, o problema associado à variância não constante do resíduo ao longo do tempo é menos relevante. Dada essa convergência de resultados entre os modelos *probit* e *logit*, pode-se indicar que a adequação do modelo depende de sua operacionalidade e, nesse contexto, a análise *logit* tem sido usada com maior frequência, devido à simplicidade da expressão de sua função de distribuição e à facilidade de cálculo ao longo do processo de estimação (OLIVEIRA, 1998). Sendo assim, no presente estudo, adota-se como modelo de estimação a análise *logit*, a qual está em linha com outros estudos na área de formação de FTAs. Dentre esses estudos que adotam esse modelo, destacam-se os dos seguintes autores: Baldwin e Jaimovich (2008), que examinam a hipótese da difusão de RTAs para uma amostra de 113 países entre 1977 e 2005; Liu (2008), que estuda o impacto da desigualdade de renda na formação de RTAs, a partir da estimação de

¹²Ver, por exemplo, Kropko (2008). O autor apresenta uma revisão das principais variantes de modelos estatísticos de escolha discreta e suas aplicações.

um painel com 114 países no período 1960-2000; e Márquez-Ramos, Martínez-Zarzoso e Suárez-Burguet (2005), que estendem o estudo de Baier e Bergstrand (2004) ao incluir variáveis sócio-políticas para explicar a formação de RTAs com uma amostra *cross-section* de 65 países em 1999.

4.2 ESPECIFICAÇÃO DO MODELO

A partir da contribuição seminal do modelo de Baier-Bergstrand (2004) outros estudos também avaliam a probabilidade de um par de países estabelecerem um RTA. Nesses modelos, argumenta-se que existem características econômicas subjacentes à decisão de formar esse tipo de acordo. Tais características são tidas como determinantes para a ratificação de um RTA.

No presente estudo, centrado na realidade chinesa, é importante ressaltar que todos os acordos analisados são caracterizados como sendo de áreas de livre comércio, ou seja, trata-se de FTAs. Nesse sentido, a equação (1), apresentada a seguir, ilustra a especificação de um modelo com variável dependente limitada ($FTA_{China,j,t}$), que indica o fato de o país j possuir ou não um FTA com a China.

De acordo com o conjunto de hipóteses delimitado no capítulo teórico (seção 2.6), propõe-se um modelo empírico que trata dos determinantes econômicos que influenciam a probabilidade de a China e outro país estabelecerem um FTA. Em termos formais, o modelo relaciona a probabilidade de a China ter um FTA com outro país (país j) com um conjunto de determinantes que capturam as variáveis bilaterais (entre a China e o país j) e as condições econômicas no país j . A estimação consiste em uma base de dados *cross-section*, organizados em pares (China e país j) ao longo do tempo t . A equação de tal modelo pode ser apresentada da seguinte forma:

$$FTA_{Ch,j,t} = f(GDP_{j,t}; Dist_{Ch,j}; Asia_j; TotalRTAs_{j,t}; \quad (1)$$

$$CommImp_{j,Ch,t}; FDIin_{j,Ch,t}; FDIout_{Ch,j,t})$$

onde a variável dependente, $FTA_{Ch,j,t}$, refere-se a uma variável binária que é igual a 1, quando a China e o país j mantêm um acordo de livre comércio (FTA) no tempo t , e igual a 0, caso contrário. As três primeiras variáveis explicativas da equação remetem ao modelo gravitacional de comércio (MARTIN; PHAM, 2015). $GDP_{j,t}$ é o produto interno bruto (GDP) do país j no momento t , como uma medida da

demanda no país parceiro. $Dist_{Ch,j}$ e $Asia_j$ são variáveis de impedância para o comércio e significam, respectivamente, a distância entre a capital do país j e a capital da China, medida em quilômetros em linha reta; e uma variável *dummy* para países da Ásia (igual a 1 quando o país j está na Ásia e igual 0, caso contrário). A quarta variável, $TotalRTAs_{j,t}$ refere-se ao número total de acordos regionais de comércio (RTAs) mantidos pelo país j no período t . $CommImp_{j,Ch,t}$ é a razão entre as importações de produtos primários da China (definidos pelos produtos das linhas tarifárias dos capítulos de HS 1 a HS 27, conforme descritos na seção 3.2), provenientes do país j , e o total das importações chinesas de *commodities* (em %) no período t . $FDIn_{j,Ch,t}$ refere-se ao fluxo de investimento direto externo (FDI) (em US\$) do país j no mercado chinês no ano t . $FDIout_{Ch,j,t}$ é o fluxo de FDI (em US\$) da China para o país j no ano t .

4.2.1 Dados

A equação (1) resume os prováveis determinantes que têm levado a China e países parceiros a firmarem acordos comerciais desde 2000. Nesse contexto, a amostra do estudo refere-se, em sua dimensão *cross-section*, a 161 países – que corresponde a todos os países que são membros da WTO em 2018, exceto aqueles com restrições de dados (Taipé Chinês e Liechtenstein) e a União Europeia – e, em sua dimensão temporal, a 17 anos (2000-2016). Do total de países considerados na amostra, há 23 que atualmente possuem um FTA com a China e que, de acordo com a metodologia do estudo, assumem o valor de 1 na variável dependente. Entretanto, essa condição não ocorre durante todo o período de tempo (de 2000 a 2016), mas, sim, a partir da data em que esses FTAs foram efetivados. Para o caso dos 138 países que não possuíam e não possuem um FTA com a China, a variável dependente assume o valor de 0.

As fontes de dados das variáveis dependente e independentes, a natureza de todas as variáveis e o sinal esperado de cada variável independente sobre a probabilidade de ter um FTA com a China são descritos na tabela 3 a seguir. Quanto à sua natureza, existem duas variáveis *dummy*: as escolhas binárias expressas na variável dependente e na variável explicativa Ásia. Todas as outras variáveis são contínuas, isto é, não assumem valores categóricos. Além disso, a maioria das variáveis têm valores mutáveis ao longo do tempo, exceto distância e Ásia, que são fixas no tempo. Por fim, mostra-se o sinal esperado do

coeficiente a ser estimado para cada determinante, conforme o conjunto de hipóteses deste estudo, discutido na seção 2.6.

Tabela 2 – Especificação das variáveis e fontes de dados

Variável	Natureza	Sinal Esperado	Fonte
<u>Variável Dependente</u>			
FTA com China	Binária (0/1) Variante no tempo	n. a.	http://fta.mofcom.gov.cn/english/index.shtml
<u>Variáveis Independentes</u>			
GDP	Contínua Variante no tempo	(+) ou (-) HI	https://datacatalog.worldbank.org/dataset/gdp-ranking
Distância	Contínua Invariante no tempo	(-) HII	https://www.distancefromto.net .
Ásia	Binária (0/1) Invariante no tempo	(+) HII	https://www.distancefromto.net .
RTAs	Contínua Variante no tempo	(+) HIII	http://rtais.wto.org
Importação de <i>commodities</i>	Contínua Variante no tempo	(+) HIV	https://comtrade.un.org/db/dqQuickQuery.aspx
FDI <i>inflows</i> (FDIin)	Contínua Variante no tempo	(+) ou (-) Variável Controle	http://unctadstat.unctad.org
FDI <i>outflows</i> (FDIout)	Contínua Variante no tempo	(+) ou (-) Variável Controle	http://unctadstat.unctad.org

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Nota: n.a.: não aplicável.

4.3 RESULTADOS DO MODELO

A tabela 4 reporta os resultados da estimação da equação (1) e enfatiza a significância estatística dos determinantes sobre a probabilidade da formação de um FTA com a China. Todas as variáveis estão em logaritmos, exceto aquelas que podem assumir valores iguais a 0 (FTA, Ásia e RTA). A diferença entre os modelos 1, 2 e 3 está relacionada às variáveis explicativas consideradas, pois a inclusão ou não dessas implica um resultado estatístico que diverge quanto à significância dos determinantes.

No modelo 1, apresenta-se o modelo com todas as variáveis explicativas que derivam das hipóteses deste estudo – GDP do país parceiro, importação de *commodities* pela China do país parceiro, distância entre a China e o país parceiro, localização ou não do país parceiro no continente asiático e o seu número total de RTAs – e duas variáveis de controle, fluxos de ingresso e saída de FDI. Nessa estimativa do modelo, todas as variáveis são estatisticamente significativas e os coeficientes apresentam significância ao nível de 1%. Com relação ao sinal dos coeficientes, nota-se, em comparação ao esperado de acordo com a teoria, que o coeficiente da variável GDP foi estimado com o sinal negativo, indicando uma relação inversa entre o tamanho da economia do país parceiro e a probabilidade de um FTA da China com esse país. A inspeção da matriz de correlação entre as variáveis independentes permite afirmar que o resultado do modelo 1 pode ser não eficiente em termos estatísticos, devido à presença de multicolinearidade entre GDP e importação de *commodities*. De fato, existe uma alta correlação (0,702)¹³ entre essas duas variáveis. Tal correlação foi tratada, conforme indicado em Gujarati (2006), pela estimação dos modelos 2 e 3, no quais se inclui uma ou outra variável.

Assim, no modelo 2, estimam-se todas as variáveis explicativas, exceto a de importação de *commodities*. Nesse modelo, os coeficientes das variáveis distância, Ásia e FDIout apresentam significância ao nível de 1%, e a variável FDIin, ao nível de 5%. Nota-se, nesse modelo, que a variável GDP é não estatisticamente significativa. Dentre as variáveis consideradas significativas, apenas a distância apresenta relação inversa na análise de probabilidade.

No modelo 3, por sua vez, estimam-se os determinantes da probabilidade de um FTA com a China, incluindo todas as variáveis

¹³É importante notar que o coeficiente de correlação simples (Pearson) varia entre -1 e 1 (GUJARATI, 2006).

exceto o GDP. Nesse modelo, os coeficientes de todas as variáveis estimadas são significativos ao nível de 1%, à exceção da variável *FDIin*, que apresenta significância ao nível de 10%. A variável distância é a única que apresenta relação inversa em relação à variável dependente, sendo compatível, portanto, com o sinal esperado na análise.

Considerando os resultados das três estimativas, pode-se afirmar que o modelo 3 torna-se o preferido em relação aos demais. Essa decisão está condicionada pela alta correlação entre as variáveis GDP e a importação de *commodities*, bem como pela não significância estatística do coeficiente da variável GDP no modelo 2. Além disso, o modelo 3 possui um poder de ajustamento da equação em relação aos dados – medido pelo R^2 (McFadden)¹⁴ – superior ao obtido no modelo 2.

¹⁴Note que o R^2 (McFadden), conforme McFadden (1976), expressa o coeficiente de determinação para o caso de modelos *logit* e *probit*, cujos valores variam entre 0 e 1.

Tabela 3 – Estimação dos resultados – variável dependente: probabilidade de a China estabelecer um FTA com um país j

	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3	
	Coef.	D.P	Coef.	D.P	Coef.	D.P
Constante	9,244***	2,274	2,185	1,960	3,669**	1,669
log(GDP _{j,t})	-0,240***	0,064	0,046	0,045		
log(Dist _{j,Ch})	-0,761***	0,183	-0,836***	0,179	-0,809***	0,179
Ásia	1,798***	0,254	1,968***	0,247	1,770***	0,250
TotalRTAs _{j,t}	0,047***	0,010	0,028***	0,010	0,029***	0,009
log(CommImp _{j,Ch,t})	0,197***	0,033			0,119***	0,022
log(FDIin _{j,Ch,t})	0,049***	0,016	0,036**	0,015	0,027*	0,014
log(FDIout _{Ch,j,t})	0,048***	0,016	0,054***	0,016	0,049***	0,015
R ² (McFadden)	0,300		0,270		0,290	
Obs (NxT)	2,708		2,711		2,717	

Notas: *, **, *** estatisticamente significativo em 10%, 5% e 1%; ^aCoef.: Coeficiente; ^bD.P: Desvio padrão.

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

4.3.1 Discussão dos resultados

Nesta seção, busca-se discutir os resultados em termos intuitivos e analíticos, organizando-os conforme as hipóteses deste estudo. O modelo 1 da tabela 4 sugere uma relação inversa entre a probabilidade de FTA da China com o país j e o GDP do país j . Essa relação, contudo, pode ser consequência da presença da multicolineariedade (como referido anteriormente) entre as variáveis GDP e importação de *commodities*. No modelo 1, o coeficiente do GDP apresenta significância estatística ao nível de 1%, mas indica que a probabilidade de formar um FTA com a China aumenta à medida que o país j possui um baixo GDP. Apesar do sinal negativo do coeficiente se contrapor ao modelo gravitacional de comércio, existem análises – desenvolvidas, por exemplo, por Hufbauer e Wong (2005) – indicando a preferência da China em propor acordos comerciais com economias pequenas. Entretanto, no modelo 2, apesar de o sinal do coeficiente ser positivo, a variável GDP é não estatisticamente significativa.

Assim, uma vez que o coeficiente do GDP é estimado ou com valor negativo e estatisticamente significativo (modelo 1) ou com valor positivo e sem significância estatística (modelo 2), a hipótese I deste estudo não pode ser aceita empiricamente. Desse modo, a especificação do modelo preferido (modelo 3) exclui a variável GDP.

Trabalhos empíricos anteriores têm, em geral, encontrado a relação padrão positiva e significativa entre o GDP e as probabilidades de estabelecer um FTA, especialmente no contexto de análises envolvendo diversos países. Nesse sentido, Márquez-Ramos, Martínez-Zarzoso e Suárez-Burguet (2005) ampliaram o modelo básico de Baier-Bergstrand (BAIER; BERGSTRAND, 2004), a fim de avaliar diferentes níveis de integração e determinantes político-sociais envolvidas na questão. Usando um modelo *logit* para um conjunto de dados *cross-section* com 65 países, os autores estimaram e encontraram como resultado um significativo impacto das massas dos GDPs de um par de países. Por outro lado, de modo similar à análise do presente estudo, a irrelevância estatística do GDP como um determinante na formação de FTAs também foi encontrada em estudos anteriores. Liu (2008), por exemplo, estima a soma do GDP dos países de origem e destino como estatisticamente não significativa para explicar a formação dos FTAs registrados no GATT e na WTO durante o período de 1960 a 2000 para 114 países.

Com relação à hipótese II deste estudo, segundo a qual a disposição geográfica de um país atua como uma impedância ao comércio e, conseqüentemente, à formação de FTAs, os coeficientes das variáveis “distância” e “Ásia” apresentaram, na análise, significância estatística e sinal esperado na especificação dos três modelos. Assim, o coeficiente negativo para a distância e o positivo para a Ásia indicam uma preferência da China em estabelecer FTAs com países que estão geograficamente próximos e/ou localizados no mesmo continente.

Trabalhos anteriores enfatizam os resultados usuais da importância das impedâncias geográficas para as chances de estabelecer um FTA. Baier, Bergstrand e Mariutto (2011), por exemplo, descobriram – aplicando um modelo de variável dependente com pares entre 146 países no período de 1960 a 2005 – que dois países com menor distância e compartilhando o mesmo continente possuem uma probabilidade alta e estatisticamente significativa de formar FTAs. Entre outros estudos que também apresentam um coeficiente com sinal negativo para a distância geográfica estão os de Magee (2008) e Gu e Shen (2014). Magee analisa as chances na formação de acordos comerciais baseando-se em um conjunto de dados *cross-section* com 120 países para o ano de 1998. Gu e Shen (2014), por sua vez, estimam a probabilidade de estabelecer um FTA usando um modelo *probit* por meio de uma estrutura de dados contendo 25 países em três diferentes anos (2007, 2010 e 2013).

O teste da hipótese III, a qual fornece suporte para a relação positiva entre o número de RTAs de um país e a probabilidade de formação de um FTA com a China, indica um coeficiente estatisticamente significativo para a variável RTAs nos três modelos. Esse resultado confirma o argumento do efeito dominó de iniciativas regionais de comércio e está em linha com os resultados empíricos obtidos por Baldwin e Jaimovich (2010), os quais demonstram o efeito contágio de FTAs na formação de novos acordos. Esses novos FTAs, segundo os autores, são estimulados com o objetivo de reduzir as distorções comerciais causadas por FTAs já existentes, por meio do estímulo ao comércio e a ganhos de bem-estar no contexto desses novos acordos. Além disso, e ainda de modo análogo aos resultados do presente estudo, Gu e Shen (2014) obtiveram resultados que indicam um coeficiente de sinal positivo para uma variável que captura o número de FTAs anteriores assinados por um par de países como um determinante na probabilidade de concluir um novo FTA.

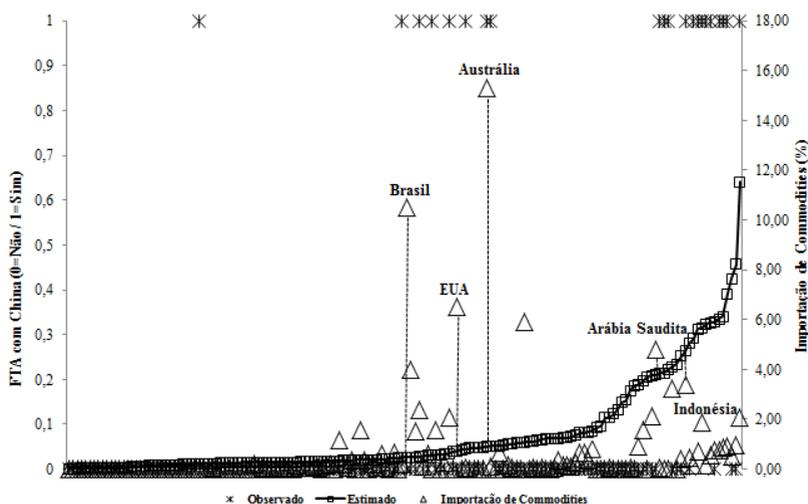
No que tange à última hipótese deste estudo, nota-se que o coeficiente da participação do país *j* nas importações de *commodities* da

China apresenta sinal positivo e é estatisticamente significativo para o modelo preferido (modelo 3). Esse resultado confirma que as chances de formar um FTA com a China aumentam à medida que o país parceiro apresenta uma alta porcentagem de participação na pauta de importações de *commodities* da China. Observa-se que não foram encontrados estudos empíricos anteriores que relacionam a probabilidade de estabelecer um FTA entre países com volumes de importações de *commodities* como um determinante na análise.

No entanto, a intuição subjacente a esse resultado, baseando-se na literatura empírica (mas não estatística), é dupla. Primeiro, o acesso a insumos primários tem sido uma questão-chave para consolidar uma estratégia de cadeias de valor competitivas na China. Conforme apontado pela Unctad (2015), as exportações chinesas de bens industrializados e de consumo final são cada vez mais constituídas a partir da importação de insumos e matérias-primas intermediárias. Segundo, e mais especificamente, uma estratégia de formar um FTA entre a China e qualquer país exportador de *commodities* pode ser interpretada como uma tentativa, por parte daquele país, de reduzir as tarifas de importação e, conseqüentemente, os custos de produção. Com isso, de acordo com Salidjanova (2015), o rápido aumento do interesse chinês em estabelecer FTAs em meados dos anos 2000 resulta, pelo menos parcialmente, dos preços persistentemente mais altos das *commodities* no mercado internacional e, portanto, do agravamento dos termos de troca da China.

Por fim, as variáveis de controle FDI_{in} e FDI_{out} apresentam significância estatística e com o sinal conforme o previsto pela teoria nos três modelos estimados. Em ambos os casos, o sinal do coeficiente é positivo, indicando que um aumento nos fluxos de entrada de FDI (do país j para a China) e nos fluxos de saídas de FDI (da China para o país j) conduz a uma maior probabilidade de um FTA entre o país j e a China. Esses resultados podem ser fundamentados pelo fato de que as iniciativas em FTAs podem estar associadas a tratados bilaterais de investimento (BITs) já existentes. De fato, de acordo com Berger (2013), há evidências de que os BITs precedem os FTAs tanto no âmbito internacional quanto para o caso da China.

Figura 4 – A probabilidade de um FTA com a China (observado e estimado) e o papel das importações de *commodities*



Fonte: Elaboração própria a partir de Mofcom (2019) e Uncomtrade (2019)

Considerando a importância, para este estudo, da hipótese a respeito da importação de *commodities*, ilustram-se, na figura 4, as seguintes variáveis: o valor observado da variável dependente que identifica se o país j detém (1) ou não (0) um FTA com a China (medido no eixo y à esquerda); o valor estimado da probabilidade de ocorrer esse FTA entre o país j e a China, dado pelo modelo 3 (medido no eixo x); e a participação do país j nas importações de *commodities* da China (medido no eixo y à direita). O efeito positivo das importações de *commodities* sobre as probabilidades de um FTA com a China é mostrado pela incidência de valores estimados (ilustrados em quadrados) no quadrante inferior esquerdo – incidência essa dada por pequenos países em desenvolvimento da América Latina e África, e países europeus industrializados – e, no canto superior direito, exemplificado por exportadores asiáticos de matérias-primas, como a Indonésia e a Arábia Saudita (o primeiro detém um FTA com a China e o segundo, não). Com relação aos três maiores fornecedores de *commodities* para a China, a probabilidade estimada de acordo da China com Brasil, Estados Unidos e Austrália é relativamente baixa para o Brasil e os Estados Unidos devido a fatores como impedâncias

geográficas (são países não asiáticos e distantes da China), proximidade política e, para o caso do Brasil, o fato de ser um país membro de uma CU (o que restringe a possibilidade de negociar individualmente acordos comerciais). Para o caso da Austrália, a probabilidade estimada de FTA com a China é maior do que a estimada para o Brasil e os Estados Unidos, o que se confirma pela ocorrência do FTA entre China e Austrália.

Em suma, a avaliação empírica das hipóteses foi procedida através da estimação de um modelo estatístico em que a variável dependente captura a discricionariedade entre manter ou não um FTA com a China. Os resultados da estimação corroboram três das quatro hipóteses, indicando que distância, número de RTAs e a participação em importação de commodities impactam na decisão da China na escolha dos países parceiros em FTA.

5 CONCLUSÃO

Neste estudo, buscou-se caracterizar a estratégia de política comercial da China em relação à formação de FTAs. De modo mais específico, a evolução e as especificidades dos FTAs da China foram avaliadas a partir de três iniciativas metodológicas distintas: primeiro, uma revisão teórica comparada dos temas relacionados ao avanço do regionalismo (capítulo 2); segundo, uma análise histórica descritiva dos FTAs da China, examinando suas particularidades quanto ao escopo e quanto às concessões (capítulo 3); e, por fim, uma análise empírica sobre os determinantes que influenciam a China na formação de FTAs (capítulo 4).

A relevância do tema deste estudo está relacionada à recente adesão da China ao sistema comercial multilateral e, ainda, à conversão e ao protagonismo desse país na proposição de iniciativas regionais de comércio. Nesse sentido, justifica-se o interesse desta pesquisa pela importância que a China ocupa como significativo *player* no comércio internacional, o que conseqüentemente gera a necessidade de se analisarem as estratégias customizadas aplicadas por esse país asiático em negociações para a formação de FTAs, por meio de um modelo empírico que analise a propensão da China na escolha de seus parceiros comerciais.

No capítulo 2, a partir da adoção da taxonomia proposta pela WTO, que expressa a dicotomia entre multilateralismo e regionalismo (este último incluindo acordos regionais plurilaterais e bilaterais), procedeu-se a um debate sobre ganhos e perdas da formação de acordos regionais. Além dessa revisão, avaliou-se o processo de adesão da China ao regionalismo. Como consequência da análise de aspectos teóricos relacionados à formação de acordos regionais e da consideração dos determinantes a esse tipo de acordo, para a experiência chinesa e para a de outros países do mundo, foi estabelecido um conjunto de hipóteses sobre a escolha de países parceiros em RTAs.

Pode-se ainda destacar, como contribuição deste segundo capítulo, uma interpretação de que a recente onda de regionalismo, dominada por iniciativas de acordos bilaterais, denota menos uma nova tendência perene, e mais uma situação transitória, na qual os países buscam maximizar seus ganhos comerciais, a partir de alternativas que representam a substituição da incerta liberalização multilateral.

Considerando que o objeto deste estudo diz respeito à experiência chinesa em FTAs, no capítulo 3, procedeu-se a uma análise histórica e a uma descrição de todos os FTAs da China. Nessa análise, deu-se ênfase

ao escopo dos acordos quanto às suas coberturas (bens, serviços e investimentos). Esse exame permitiu a caracterização de um perfil de política comercial da China. O país tem assumido um caráter idiossincrático quanto à extensão das concessões de tarifa zero e/ou redução da tarifa MFN. Além disso, a liberalização no comércio de serviços e investimentos tem também sido discricionária para cada acordo, dependendo das características do país parceiro.

Apesar do comportamento heterogêneo do governo chinês em termos de concessões e cobertura de seus FTAs, argumenta-se que existem quatro características principais, que são particularidades comuns a muitos dos acordos da China. Nesse sentido, na hipótese I, assumiu-se – em consonância com a equação da gravidade do comércio – que as preferências da China em sua tentativa de formar FTAs vão para países de grandes economias. Na hipótese II, argumenta-se, ainda de acordo com a teoria gravitacional, que a China tem incentivos para formar um FTAs com países que envolvem baixos custos de transação e transporte. Na hipótese III, afirma-se que, quanto maior o número de acordos comerciais mantidos por um país, maior a probabilidade de esse país formar um FTA com a China. Por fim, na hipótese IV, considera-se que um país com maior participação nas importações chinesas de *commodities* tem maior probabilidade de ter um FTA com a China.

A partir disso, com a intenção de testar a validade do conjunto de hipóteses deste estudo, propôs-se a especificação de um modelo estatístico de variável dependente binária, que assume os valores 1 ou 0, se, respectivamente, o país parceiro possui FTA com a China ou não. Essa variável dependente é associada a variáveis explicativas, que expressam as hipóteses do estudo, e a outras variáveis de controle. É importante destacar que a amostra utilizada inclui todos os países membros da WTO e que o período de análise (de 2001 a 2017) cobre todos os anos em que houve a assinatura de FTAs pela China.

Os resultados da equação proposta, estimados através do modelo *logit*, permitem afirmar, principalmente, a validade do argumento não convencional representado pelo impacto da importação de *commodities* sobre a escolha do país parceiro nos FTAs da China (hipótese IV). É importante destacar o caráter inovador desse resultado, uma vez que essa variável não é adotada em estudos empíricos anteriores e é reconhecida como um fator influente na decisão de formação de FTAs apenas em alguns estudos descritivos (e.g. SALIDJANOVA, 2015).

Além desse resultado, pode-se destacar que as hipóteses II e III foram estimadas como válidas. Em outras palavras, as variáveis que capturam distância – tanto a distância geográfica quanto a identificação

do país parceiro como pertencente à Ásia – e o número de RTAs estabelecidos pelos países incluídos na amostra são consideradas relevantes para a formação de um FTA pela China. Por outro lado, a hipótese I não foi ratificada, o que indica que o tamanho da economia dos países parceiros não tem sido um determinante relevante para o caso chinês.

A experiência chinesa em acordos comerciais, não obstante parcialmente idiossincrática, indica alguns padrões, como as opções por bilateralismo (*vs* plurilateralismo) e por FTAs (*vs* CUs), e como os determinantes que afetam a escolha do país parceiro nesse tipo de acordo (distância, RTAs e importação de *commodities*). Entretanto, as inferências desses resultados em termos de perspectiva de acordos dependem do sucesso quanto ao fechamento da Rodada Doha e de como os países líderes no comércio internacional devem reagir ao engajamento em acordos bilaterais e/ou mega-acordos.

Como sugestão para trabalhos futuros, podem ser delimitadas duas extensões. A primeira refere-se a uma análise das concessões comerciais da China em todos os seus 15 FTAs, com o intuito de avaliar o grau de reciprocidade e simetria entre os países membros. A segunda, por sua vez, diz respeito a um estudo dos determinantes dos países parceiros em uma amostra multipaíses, isto é, considerando não apenas o caso da China. Desse modo, as variáveis explicativas incluiriam fatores tradicionais ao comércio internacional e também a variável da importação de *commodities*.

REFERÊNCIAS

- ALLEE, T.; PEINHARDT, C. Evaluating three explanations for the design of bilateral investment treaties. **World Politics**, v. 66, n. 1, p. 47–87, 2014.
- BA, A. D. China and Asean: Renavigating Relations for a 21st-century Asia. **Asian Survey**, v. 43, n. 4, p. 622–647, 2003.
- BAIER, S. L.; BERGSTRAND, J. H. Economic determinants of free trade agreements. **Journal of International Economics**, v. 64, n. 1, p. 29–63, 2004.
- BAIER, S. L.; BERGSTRAND, J. H.; MARIUTTO, R. Economic determinants of free trade agreements revisited: Distinguishing sources of Interdependence. **Review of International Economics**, v. 22, n. 1, p. 29–63, 2011.
- BALDWIN, R. A Domino Theory of Regionalism. **National Bureau of Economic Research Working Paper Series (Cambridge)**, v. 4465, n. 4465, p. 1–39, 1993.
- BALDWIN, R.; JAIMOVICH, D. Are Free Trade Agreements Contagious. **National Bureau of Economic Research Working Paper Series**, v. No. 16084, p. 1–27, 2010.
- BECK, N.; KATZ, J. N.; TUCKER, R. Taking Time Seriously: Time-Series-Cross-Section Analysis with a Binary Dependent Variable. **American Journal of Political Science**, v. 42, n. 4, p. 1260–1288, 1998.
- BERGSTRAND, J. H.; LARCH, M.; YOTOV, Y. V. Economic integration agreements, border effects, and distance elasticities in the gravity equation. **European Economic Review**, v. 78, p. 307–327, 2015.
- BHAGWATI, J.; PANAGARIYA, A. Preferential Trading Areas and Multilateralism: Strangers, Friends or Foes? **Discussion Paper Series**, v. 9596-04, n. 9596, p. 1–66, 1996.
- BLUM, G. Bilateralism, Multilateralism, and the Architecture of International Law. **Harvard International Law Journal**, v. 49, n. 2, p.

323–379, 2008.

CAPORASO, J. A. International relations theory and multilateralism: the search for foundations. **International Organization**, v. 46, n. 3, p. 599–632, 1992.

CARRANZA, M. E. **South American Free Trade Area or Free Trade Area of the Americas?: Open Regionalism and the Future of Regional Economic Integration in South America**. 1 ed., eds. Routledge, p. 260, 2017.

CHARNOVITZ, S. Mapping the Law of WTO Accession. In: Governance, Dispute Settlement and Developing Countries. Janov, E. M., Donaldson, V., Yanovich, A. eds. Juris Publishing, n.237, 2007.

CHOW, G. C. Impact of joining the WTO on China's economic, legal and political institutions. **Pacific Economic Review**, 2003.

COHN, T. H. **Global Political Economy**. 6th. ed. Pearson, 2012.

CROWLEY, M. A. An Introduction to the WTO and GATT. **Federal Reserve Bank of Chicago Economic Perspectives**, v. 27, n. 4, p. 42–57, 2003.

DAZHONG, C. et al. How does the Selection of FTA Partner (s) Matter in the Context of GVCs ? The Experience of China, p.1-44, 2016.

DEARDORFF, A. Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World? n. January, p. 7–32, 1995.

DÜR, A.; BACCINI, L.; ELSIG, M. The design of international trade agreements: Introducing a new dataset. **Review of International Organizations**, v. 9, n. 3, p. 353–375, 2014.

EL-AGRAA, A. M. Regional Trade Arrangements Worldwide. In: **Economic Integration Worldwide**. London: Palgrave Macmillan UK, 1997. p. 12–33.

ETHIER, W. J. The new regionalism. **Economic Journal**, v. 108, n. 449, p. 1149–1161, 1998.

GATT. **GATT membership set to reach 100**. Focus GATT, 1990.

Disponível em:

<<https://docs.wto.org/gattdocs/q/GG/GATTFOCUS/74.pdf>>.

GEREFFI, G.; STURGEON, T. J. Global value chain-oriented industrial policy: the role of emerging economies. **World Trade Organization**, n. January 2013, p. 329–360, 2013.

GU, Z.; SHEN, Y. Political and economic determinants of free trade agreements. **Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies**, v. 7, n. 2, p. 110–124, 27 maio 2014.

GUIO, L.; SAPIENZA, P.; ZINGALES, L. Cultural Biases in Economic Exchange? *. **Quarterly Journal of Economics**, v. 124, n. 3, p. 1095–1131, ago. 2009.

GUJARATI, D. **ECONOMETRIA BÁSICA**. Diagrama A ed. Rio de Janeiro, p.1-812, 2006.

HALE, D. Panorama para integração econômica na Ásia oriental. In: CALDER, K. E.; FUKUYAMA, F. (Eds.). . **MULTILATERALISMO NA ÁSIA ORIENTAL: Perspectivas para a estabilidade regional**. Rocco ed. Rio de Janeiro., p. 84–108, 2012.

HOADLEY, S.; JIAN YANG. China’s Cross-Regional FTA Initiatives: Towards Comprehensive National Power. **Pacific Affairs**, v. 80:2, p. 327–348, 2007.

HOLSLAG, J. How China’s New Silk Road Threatens European Trade. **The International Spectator Italian Journal of International Affairs**, v. 52, n. 1, p. 46–60, 2017.

HUFBAUER, G. C.; WONG, Y. Prospects for Regional Free Trade in Asia. **Institute for International Economics Working Paper Series**, v. 3, n. October, p. 1–24, 2005.

IANCHOVICHINA, E.; MARTIN, W. Trade Liberalization in China’s Accession to WTO. **Journal of Economic Integration**, v. 16, n. 4, p. 421–445, 2001.

IMBRUNO, M. China and WTO liberalization: Imports, tariffs and non-tariff barriers. **China Economic Review**, v. 38, p. 222–237, 2016.

IRWIN, D. A. **The Smoot-Hawley Tariff: A Quantitative Assessment**, p.1-35, 1996.

KROPKO, J. **Choosing Between Multinomial Logit and Multinomial Probit Models for Analysis of Unordered Choice Data** Working Paper. p.1-46, 2008.

KUIK, C.-C. O multilateralismo da China em evolução na Ásia: as explicações da Aussenpolitik e da Innenpolitik. In: CALDER, K. E.; FUKUYAMA, F. (Eds.). . **MULTILATERALISMO NA ÁSIA ORIENTAL: Perspectivas para a estabilidade regional**. Rocco ed. Rio de Janeiro., p. 145–185, 2012.

LI, C.; WANG, J.; WHALLEY, J. **CHINA AND GLOBAL MEGA TRADE DEALS**. p.1-24, 2014.

LI, C.; WANG, J.; WHALLEY, J. CHINA'S REGIONAL AND BILATERAL TRADE AGREEMENTS. **National Bureau of Economic Research**, v. 19853, p. 1–26, 2014a.

LINDERS, G. J. M.; BURGER, M. J.; VAN OORT, F. G. A rather empty world: The many faces of distance and the persistent resistance to international trade. **Cambridge Journal of Regions, Economy and Society**, v. 1, n. 3, p. 439–458, 2008.

LIU, X. The Political Economy of Free Trade Agreements: an Empirical Investigation. **Journal of Economic Integration**, n. 23(2), p. 237–271, 2008.

LIU, X.; ORNELAS, E. Free Trade Agreements and the Consolidation of Democracy. **American Economic Journal: Macroeconomics**, v. 6, n. 2, p. 29–70, abr. 2014.

MAGEE, C. S. P. New measures of trade creation and trade diversion. **Journal of International Economics**, v. 75, n. 2, p. 349–362, 2008.

MANSFIELD, E. D.; MILNER, H. V. The New Wave of Regionalism. **International Organization**, v. 53, n. 3, p. 589–627, 1999.

MANSFIELD, E. D.; MILNER, H. V. The Political Economy of Preferential Trade Agreements. In: ANDREAS DÜR; ELSIG, M. **Trade Cooperation: The Purpose, Design and Effects of Preferential Trade**

Agreements. Cambridge eds., p. 56–81, 2015.

MÁRQUEZ-RAMOS, L.; MARTÍNEZ-ZARZOSO, I.; SUÁREZ-BURGUET, C. **Determinants of regional integration agreements in a discrete choice framework: Re-Examining the evidence**, p. 1-43, 2005.

MARTIN, W.; PHAM, C. S. Estimating the gravity model when zero trade flows are frequent. **Policy Research Working Paper World Bank Group**, v. 7308, n. June, p. 1–61, 2015.

MAURICE SCHIFF; WINTERS, A. **Regional Integration and Development.** World Bank and Oxford University Press, p.1-231, 2002.

MCFADDEN, D. Quantal choice analysis: A survey. **National Bureau of Economic Research**, v. 5, n. Annals of Economic and Social Measurement, p. 363–390, 1976.

MDIC. **TARIFA EXTERNA COMUM BRASIL**, 2019.

MOFCOM. **China and Maldives Concludes the Free Trade Agreement Negotiations.** Disponível em: <http://fta.mofcom.gov.cn/enarticle/chinamedfen/chinamedfennews/201709/35940_1.html>. Acesso em: 14 maio. 2018.

MOFCOM. **China FTA Network.** Disponível em: <<http://fta.mofcom.gov.cn/english/index.shtml>>. Acesso em: 7 fev. 2019.

MORROW, J. D. et al. The Political Determinants of International Trade: The Major Powers. **The American Political Science Review**, v. 92, n. 3, p. 649–661, 1998.

NGEPAH, N.; UDEAGHA, M. C. African regional trade agreements and intra-African trade. **Journal of Economic Integration**, v. 33, n. 1, p. 1176–1199, 2018.

OLIVEIRA, M. M. DE. **MODELOS DE ESCOLHA BINÁRIA**, p.1-28, 1998.

PARK, H. M. **Regression Models for Binary Dependent Variables Using Stata, SAS, R, LIMDEP, and SPSS**, p. 1-62, 2009.

PAUL KRUGMAN. Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. **Journal of International Economics**, v. 9, p. 469–479, 1979.

RAVENHILL, J.; JIANG, Y. China's Move to Preferential Trading: a new direction in China's diplomacy. **Journal of Contemporary China**, v. 18, n. 58, p. 27–46, 2008.

RENARD, T. Partnerships for effective multilateralism? Assessing the compatibility between EU bilateralism, (inter-)regionalism and multilateralism. **Cambridge Review of International Affairs**, v. 29, n. 1, p. 18–35, 2 jan. 2016.

RICARDO, D. **The Principles of Political Economy and Taxation**, 1817.

RUBIOLO, M. F. South America and Southeast Asia interregional relations: Beyond South-South Bilateralism. **Meridiano 47**, 2018.

SALIDJANOVA, N. China's Trade Ambitions: Strategy and Objectives behind China's Pursuit of Free Trade Agreements. **U.S.-China Economic and Security Review Commission Staff Research Report**, 2015.

SCHOTT, J. J.; JUNG, E.; CIMINO-ISAACS, C. An Assessment of the Korea- China Free Trade Agreement. **The Peterson Institute for International Economics**, n. December, p. 1–15, 2015.

SCHWAB, S. After Doha: Why the Negotiations Are Doomed and What We Should Do About It. **Foreign Affairs**, v. 90, p. 14, 2011.

S-GE. **The sino-swiss fta**. Beijing, p.1-36, 2015.

UNCOMTRADE. **Data base**. Disponível em: <<https://comtrade.un.org/db/dqQuickQuery.aspx>>. Acesso em: 7 fev. 2019.

URATA, S.; OKABE, M. The impacts of free trade agreements on trade flows: An application of the gravity model approach. **Free trade agreements in the Asia Pacific**, v. II, n. March, p. 195–239, 2010.

URDINEZ, F.; MASIERO, G. China and the WTO: Will the Market

Economy Status Make Any Difference after 2016? **Chinese Economy**, v. 48, n. 2, p. 155–172, 2015.

VINER, J. **The Customs Union Issue**. Carnegie E ed. New York, p.1-221, 1950.

VIRÁG-NEUMANN, I. **Regional Trade Agreements and the WTO**. 7th International Conference on Management, Enterprise and Benchmarking MEB 2009-Proceedings. Budapest, p.381-390, 2009. Disponível em: <http://kgk.uni-obuda.hu/sites/default/files/32_Neumann-Virag.pdf>

VOGEL, E. F. **Deng Xiaoping and the Transformation of China**. London: Harvard University Press, p.1-384, 2011.

WEBSTER, T.; ZHAO, J. Taking Stock: China's First Decade of Free Trade. **Public Law Working Paper**, v. 33, p. 43, 2011.

WHALLEY, J. **Why Do Countries Seek Regional Trade Agreements?**, p.1-37, 1996. Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w5552.pdf>>

WILSON, J. D. Mega-Regional Trade Deals in the Asia-Pacific: Choosing Between the TPP and RCEP? **Journal of Contemporary Asia**, v. 45, n. 2, p. 345–353, 2015.

WINTERS, L. A. **Regionalism versus Multilateralism**. The World Bank, p. 1-76, 1999.

WTO. **The Doha Round**. Disponível em: <https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dda_e.htm>. Acesso em: 7 fev. 2019.

WTO. **Regional trade agreements and preferential trade arrangements**. Disponível em: <https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_pta_e.htm>. Acesso em: 28 jan. 2019a.

WTO. **How the negotiations are organized**. Disponível em: <https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/work_organ_e.htm>. Acesso em: 28 jan. 2018.

WTO. The GATT years: from Havana to Marrakesh. Disponível em: <https://www.wto.org/ENGLISH/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm>. Acesso em: 7 fev. 2019b.

WTO. Evolution of RTAs - 1948 to 2018. Disponível em: <<https://rtais.wto.org/UI/Charts.aspx>>. Acesso em: 7 fev. 2019c.

WUNDERLICH, J. Regionalism, Globalisation and International Order: Europe and Southeast Asia, p.1-222, 2016.

YANG, C. Analysis on the Service Trade between China and ASEAN. International Journal of Economics and Finance, v. 1, n. 1, p. 221–224, 2009.