

**MESTRADO EM
ECONOMIA INTERNACIONAL E ESTUDOS
EUROPEUS**

**TRABALHO FINAL DE MESTRADO
DISSERTAÇÃO**

A GUERRA COMERCIAL SINO-AMERICANA E A PERFORMANCE
EXPORTADORA DO MERCOSUL E DA ASEAN

CATARINA MOURA REIS ALMEIDA

ORIENTAÇÃO:

ANTÓNIO MENDONÇA

OUTUBRO – 2020

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, ao Professor António Mendonça um agradecimento por ter consentido em orientar esta dissertação, tendo sempre disponibilidade para esclarecer dúvidas e dando apoio à realização desta dissertação. São devidos também agradecimentos ao ISEG e a todos os docentes do mestrado de Economia Internacional e Estudos Europeus pelos conhecimentos transmitidos ao longo destes dois anos, sem os quais também não teria sido possível a concretização deste trabalho.

À minha família, pais e avó, e ao meu companheiro Pedro. Obrigada por acreditarem em mim e me apoiarem em todas as fases do processo. Aos meus amigos e colegas de trabalho da Mercer que seguraram todas as pontas para que eu fosse bem-sucedida nas duas áreas.

RESUMO

Em 2018, iniciou-se uma Guerra Comercial entre a China e os EUA - as duas maiores potências mundiais - que teve resultados desfavoráveis para economias de ambos os países. Apesar disto, surgiu a hipótese de aparecerem *players* que, dado o aumento do preço das exportações da China e também dos EUA, capturassem a oportunidade de aumentar a sua expressividade nas relações comerciais com ambos os países. Neste contexto, foram analisados os blocos comerciais MERCOSUL e ASEAN.

Tendo em conta os dados recolhidos e analisados nesta dissertação, é possível concluir que, embora estes blocos comerciais apresentem vantagens comparativas em algumas categorias importantes de produtos, e de as exportações de ambos terem aumentado para a China e os EUA no período da Guerra Comercial, a verdade é que não é possível afirmar que esta dinâmica positiva seja consequência deste evento, mas sim, no caso do MERCOSUL, da tendência das exportações mundiais e no caso da ASEAN, do aumento da competitividade das economias que a compõem.

Palavras-chave: China, EUA, ASEAN, MERCOSUL, Guerra Comercial, *Constant Market Share*, Vantagem Comparativa Revelada

ABSTRACT

In 2018, a trade war started between China and the United States of America – the two biggest world powers – that had negative consequences for both economies. Notwithstanding, the possibility emerged for new players to take upon opportunities generated by the fact that the export price of both China and the USA increased. These players can improve their commercial relationships with China and the USA. In this context, the trade blocs MERCOSUR and ASEAN were analysed.

Taking into account the data collected and analysed in this thesis, it is possible to conclude that, although these trade blocs have comparative advantages in some important product categories and their exports to China and the USA have increased in the Trade War period, the truth is that it is not possible to say that this positive dynamic is a consequence of the Trade War. In MERCOSUR's case it is a consequence of world export's positive trend, whereas in ASEAN's case it can be attributed to the growth of its countries' economies.

Key-Words: China, USA, ASEAN, MERCOSUR, Trade War, *Constant Market Share*, Revealed Comparative Advantages

Índice Geral

AGRADECIMENTOS	i
RESUMO	ii
ABSTRACT	iii
ÍNDICE DE FIGURAS	v
LISTA DE ACRÓNIMOS	vii
1. INTRODUÇÃO	1
2. REVISÃO DE LITERATURA	4
2.1. Comércio Livre e Protecionismo	4
2.2. Contextualização Histórica: Relação Comercial China-EUA	7
2.3. Guerra Comercial 2018-2020	11
3. ENQUADRAMENTO METODOLÓGICO	18
3.1. Dados	18
3.2. Constant Market Share.....	18
3.3. Índice de Vantagens Comparativas Reveladas	20
4. ANÁLISE DE RESULTADOS	22
4.1. China e MERCOSUL	22
4.2. EUA e ASEAN	26
5. CONCLUSÃO	32
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	35
ANEXOS	viii

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Comércio Internacional enquanto percentagem do PIB Mundial (1960-2016)	4
Figura 2: Cidadãos chineses (milhões) a viver abaixo do limiar da pobreza (1,90 \$/dia), 1990-2015	9
Figura 3: Constant Market Share	19
Figura 4: Índice de Vantagens Comparativas Reveladas	20
Figura 5: Défice Comercial dos EUA face à China, em mil milhões de dólares (1998-2016)	x
Figura 6: Taxa de tarifa média (em percentagem) aplicada pelos EUA, de 1821 a 2016 x	
Figura 7: Estados dos EUA afetados pelo Chinese Shock	xi
Figura 8: Bens produzidos na China importados pelos EUA, em 2018, sujeitos a tarifas justificadas pela Secção 301, por tipologia	xi
Figura 9 : Percentagem de bens importados pelos EUA cobertos por tarifas, em 2018	xii
Figura 10: Exportações americanas com destino à China, sujeitas a retaliação a 15 de junho de 2018, por tipologia.....	xii
Figura 11: Principais parceiros comerciais do MERCOSUL, em 2018	xiii

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1: Interpretação IVCR	21
Tabela 2: Exportações da ASEAN para os EUA no período que antecede à Guerra Comercial (2012-2015), em milhões de dólares.....	ix
Tabela 3: Exportações do MERCOSUL para a China no período que antecede à Guerra Comercial (2012-2015), em milhões de dólares.....	ix
Tabela 4: Comércio de Bens entre os EUA e a China, em milhões de dólares.....	xiii
Tabela 5: Classificação das Categorias de Produtos	xiii
Tabela 6: IVCR do MERCOSUL para a China.....	xiv
Tabela 7: CMS do MERCOSUL para a China 2014-2016	xiv
Tabela 8: CMS do MERCOSUL para a China 2017-2019	xv
Tabela 9: IVCR da ASEAN para os EUA.....	xv
Tabela 10: CMS da ASEAN para os EUA 2014-2016.....	xvi
Tabela 11: CMS da ASEAN para os EUA 2017-2019.....	xvi

LISTA DE ACRÓNIMOS

ASEAN - Associação de Nações do Sudeste Asiático

CGV – Cadeia Global de Valor

CMS – Constant Market Share

EUA – Estado Unidos da América

FMI – Fundo Monetário Internacional

GATT - General Agreement on Tariffs and Trade

GC – Guerra Comercial

IVCR – Índice de Vantagem Comparativa Revelada

MERCOSUL – Mercado Comum do Sul

OMC – Organização Mundial do Comércio

PIB – Produto Interno Bruto

USTR – United States Trade Representative

1. INTRODUÇÃO

If there were an Economist's Creed, it would surely contain the affirmations "I understand the Principle of Comparative Advantage" and "I advocate Free Trade."

Paul Krugman, 1980

Desde a eleição do presidente republicano Donald Trump, os EUA têm seguido políticas económicas nacionalistas, em oposição às políticas de livre comércio do passado, aumentando o seu isolamento e pondo em causa sistemas e acordos multilaterais. Já antes da sua nomeação para presidente dos EUA, Trump fez uma campanha baseada no slogan *Make America Great Again* e na ideia de *America First*, que pressupunham o trazer de volta as indústrias tradicionais, como a do aço, e o confronto com países que, alegadamente, põem em causa a hegemonia americana. A China, especificamente, tem sido a principal visada no centro destes ataques. Superficialmente, está em causa o grande défice comercial que os EUA têm perante a China, que tem vindo a aumentar desde que a China se juntou à OMC, mas numa análise mais aprofundada, as duas potências estão numa batalha, já apelidada de uma nova “guerra fria” (Gladstone, 2020), pelo domínio económico, tecnológico e intelectual.

A Guerra Comercial (GC) de 2018-2019, mereceu o interesse de vários académicos, que se dedicaram ao estudo das suas causas e à computação de simulações *ex-ante* das possíveis consequências: Li, He e Lin (2018) computaram um *General Equilibrium Model*, que indica que a China seria mais afetada pela GC do que os EUA, mas que os EUA perderiam também, caso a China retaliasse; já Guo, Lu, Sheng e Yu (2018) chegam a diferentes conclusões e apontam os EUA como principal perdedor, apesar de a China ser afetada também. Fajgelbaum, Goldberg, Kennedy e Khandelwa (2020) e Amiti, Redding e Weinstein (2019), estudaram as implicações para o bem-estar do consumidor e para os preços pagos pelo consumidor final, concluindo que o bem-estar iria diminuir e os preços aumentar.

Apesar deste cenário pessimista para as duas potências, a GC poderá ter trazido novas oportunidades para outros *players*. A necessidade de esta dissertação abordar o caso do MERCOSUL (como parceiro comercial da China) e da ASEAN (como parceiro comercial dos EUA), prende-se com o facto de ainda não ter sido realizado nenhum

estudo dos efeitos nestes dois blocos comerciais (*ex-post*). Têm apenas sido realizados alguns estudos *ex-ante*, maioritariamente focados em indústrias ou empresas específicas e em países (Misra & Choudhry, 2020), e o bloco comercial que recebeu mais atenção por parte dos investigadores foi a UE (Herrero, 2020; Goulard, 2020).

Adicionalmente, a justificação da escolha destes dois blocos comerciais prende-se com o seu padrão de exportações, anteriormente à Guerra Comercial. No caso da ASEAN, os principais produtos exportados para os EUA, no período que antecede a Guerra Comercial (2011-2015), foram máquinas e equipamentos elétricos e os têxteis, conforme apresentado na Tabela 1 do Anexo. Dado as pesadas tarifas que recaíram sobre as exportações chinesas destes mesmo produtos e a apetência para a sua importação por parte dos EUA, será de especular que este bloco comercial possa ter tido ganhos, decorrentes de se tornarem um destino apetecível para os EUA importarem estas e outras rubricas. No caso do MERCOSUL, os principais produtos exportados para a China, no período que antecede a Guerra Comercial (2011-2015), foram os Vegetais e os Minérios, conforme apresentado na Tabela 2 do Anexo. Destaca-se nesta relação, a importância da soja, que se enquadra na rubrica Vegetais, para a China enquanto importador (maior importador mundial) e para os países do MERCOSUL enquanto exportadores, especialmente o Brasil que é o maior exportador mundial de soja. Assim, é da maior importância verificar se, efetivamente, estes blocos comerciais ganharam um papel de maior destaque nas trocas comerciais com a China e os EUA. Deste modo, a presente dissertação tem por objetivo explorar as seguintes questões de investigação:

1. *Quais os impactos e implicações da Guerra Comercial entre a China e os EUA?*
2. *Terão outros blocos comerciais, nomeadamente a ASEAN e o MERCOSUL, beneficiado com a Guerra Comercial?*
3. *Se sim, em que medida?*

A exploração destas questões, com especial ênfase nas que se centram na ASEAN e no MERCOSUL, dá-se através de uma análise usando a metodologia *Constant Market Share* (CMS), que permite decompor o crescimento das exportações e interpretar os fatores interrelacionados que compõem o comércio internacional e o Índice de Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR) de Balassa (1965).

Após esta introdução, onde foram apresentados os objetivos, questões a abordar e metodologias que irão permitir explorá-las, é apresentada uma revisão da literatura, no que diz respeito ao livre comércio e ao protecionismo - da máxima importância visto ser a discussão ideológica que está em causa quando nos referimos à Guerra Comercial Sino-Americana - uma breve contextualização histórica das relações comerciais entre as duas potências, sendo também abordada em detalhe a Guerra Comercial que teve início em 2018; no ponto seguinte aborda-se o enquadramento metodológico, nomeadamente a metodologia usada na resposta às *research questions* propostas na introdução desta dissertação; no quarto ponto são analisados os resultados obtidos; por fim, apresenta-se a conclusão final do trabalho.

2. REVISÃO DE LITERATURA

2.1. Comércio Livre e Protecionismo

A recente posição dos EUA relativamente ao Comércio Internacional, trouxe de volta para a ribalta o debate Comércio Livre VS Protecionismo. Desde David Ricardo, argumentos a favor do Comércio Livre dominam o discurso dos mais importantes economistas. Há um consenso generalizado de que, quando os países se abrem ao comércio internacional, há um ganho de bem-estar. Porém, a magnitude deste ganho é um tópico mais debatido e contestado (Hornok & Koren, 2016).

Desde que o GATT – precursor da atual OMC - entrou em vigor, em 1947, o valor médio das tarifas diminuiu 85% (Kituyi, 2018). O objetivo desta organização é garantir a cooperação entre países, de modo a haver equidade, tanto a nível das concessões dadas como das retaliações permitidas a nível de comércio internacional. Com a criação do GATT, os países passaram a só poder impor tarifas em quatro situações: disrupções de mercado, segurança nacional, práticas injustas e *dumping* (Krugman, 2018b). Estas limitações foram definidas através do *Dispute Resolution System*, que indica também como os países devem proceder quando querem contestar alguma situação que consideram injusta, ou até em que condições devem retaliar, sendo um mecanismo essencial no reforço das relações comerciais entre países (Sattler, Spilker & Bernauer, 2014). A redução de tarifas e também os avanços tecnológicos, permitiram reduzir substancialmente os *trade costs*, o que levou a uma expansão do comércio internacional (Figura 1).

Figura 1: Comércio Internacional enquanto percentagem do PIB Mundial (1960-2016)



Fonte: World Bank (2018)

O Comércio Livre pressupõe a eliminação de todas as barreiras tarifárias e não tarifárias, como as quotas, os subsídios à exportação e o elemento de excelência do protecionismo: as tarifas. As tarifas são uma forma de imposto, usadas para proteger indústrias domésticas e como fonte de receitas para o Estado (Higgins, Klitgaard & Nattinger, 2019).

Podem dar-se três situações aquando da aplicação de uma tarifa, de acordo com a Teoria das Vantagens Comparativas (Krugman, 2019). Pressupondo que bem custava 100 dólares pré-tarifa e foi imposta uma tarifa de 25%, aumentando o preço para 125 dólares: a) se a importação desse bem se mantiver ao mesmo país, os consumidores perdem 25 dólares, mas o governo ganha 25 dólares em impostos; b) se o importador passa a importar de outro país, não sujeito a tarifa, em que o bem é obviamente mais caro (imaginemos 115 dólares), o consumidor perde 15 dólares, e o governo não ganha nada; c) se o importador passa a comprar no mercado doméstico a 120 dólares, há um custo de oportunidade de 20 dólares, caso o país esteja próximo do pleno emprego, como é o caso dos EUA, pois o dinheiro gasto a produzir o produto poderia ser aplicado noutra produção mais eficiente, caso não houvesse tarifa, o que implica uma perda líquida de 20 dólares.

Deste modo, de acordo com a Teoria das Vantagens Comparativas, a tarifa que maximiza o bem-estar é zero. Aumentar uma tarifa de zero para qualquer valor leva a criação de um *deadweight loss*, que corresponde à perda de eficiência económica, em termos de utilidade, para consumidores e produtores. *Deadweight loss* surge sempre, quer os consumidores passem a consumir bens estrangeiros, quer passem a consumir bens domésticos (Amiti et al, 2019). Furceri, Hannan, Ostry e Rose (2019) demonstram, a nível macroeconómico, que um aumento das tarifas resulta, no médio prazo, numa diminuição da produtividade e do *output* doméstico, num aumento do desemprego e numa apreciação da taxa de câmbio. Recentemente, outros estudos indicam que as tarifas provocam ainda um custo adicional: quando imputadas a bens intermédios, aumentam os custos para as empresas que dependem desses bens (Crowley, 2019). Para além destas consequências, há ainda o facto de as tarifas contribuírem para a valorização da moeda nacional, o que torna as exportações menos competitivas (Krugman, 2019).

Assim, os ganhos com o comércio livre, grosso modo, advêm de: a) os países se especializarem de acordo com as suas vantagens comparativas (Krugman & Obstfeld,

2009); b) as empresas poderem aceder ao mercado global, o que lhes permite explorar economias de escala (Krugman, 1980); c) apenas as empresas mais competitivas sobreviverem, devido ao aumento da concorrência, o que leva a uma maior produtividade agregada (Melitz, 2003); d) as empresas poderem aceder a bens intermédios mais baratos ou melhores no mercado internacional, o que também aumenta a sua produtividade (Amiti & Konings, 2007; Topalova & Khandelwal, 2011); e) as empresas poderem deslocalizar a sua produção para países que dispõem de mão de obra mais barata (Goldberg & Pavcnik, 2016). Há também um argumento político a favor do livre comércio, nomeadamente que este maximiza o bem-estar nacional, ao garantir que setores específicos (politicamente mais influentes) não saem favorecidos, em detrimento de outros sectores.

Relativamente ao protecionismo, um argumento várias vezes usado a favor é que custo suportado por alguns indivíduos, devido ao aumento da tarifa, é compensado pela proteção dada a outro conjunto de indivíduos ou empresas, em indústrias particulares (Furman, Russ & Shambaug, 2017). É o caso, por exemplo, do argumento das indústrias nascentes, indústrias que podem beneficiar de proteção temporária de modo a crescerem e tornarem-se competitivas. Outros argumentos a favor do protecionismo prendem-se com os chamados “termos de troca”: no caso de um país grande, é possível demonstrar que uma tarifa baixa pode gerar ganhos de bem-estar, pois um país grande tem a capacidade de afetar o “termo de troca”, ou seja, o preço que paga, no mercado mundial, por importações face ao preço que paga, no mercado mundial, por exportações. Assim, o preço do bem importado irá baixar quando a tarifa é imposta, e o bem-estar nacional vai aumentar, já que o *deadweight loss* suportado pelos consumidores é mais do que compensado com os lucros fiscais obtidos com a tarifa. Porém, esta situação só se verifica se o país exportador não retaliar (Markusen, Melvin, Kaempfer & Maskus, 1994).

Por fim, outros argumentos prendem-se com as falhas de mercado: o conceito de excedente do produtor não capta todos os benefícios de produzir um bem; com o fomento da investigação e desenvolvimento (proteção do investimento em I&D); e com a concorrência imperfeita, que justifica uma política comercial estratégica (Brander e Spencer, 1985).

Porém, à semelhança de outros impostos, as tarifas não atingem uniformemente os indivíduos. Fajgelbaum e Khandelwal (2016) mostram que as famílias de baixos

rendimentos gastam uma maior fatia do seu orçamento em bens transacionáveis, o que significam que serão mais atingidas pelas tarifas. Também Moran (2014) e Furman et al (2017) indicam nas suas investigações que as tarifas têm incidência regressiva, o que significa que os indivíduos com rendimentos mais baixos, são mais afetados pelas tarifas do que os que têm rendimentos mais altos. Assim, quando se fala em ganhos com a abertura do comércio, não implica que todos os indivíduos ganhem com o comércio, mas sim que o país como um todo ganha. Haverá sempre vencedores e perdedores no livre comércio (Rodrik, 2018). Se, por um lado, a globalização e expansão do comércio levam a crescimento económico e criação de empregos, a liberalização do comércio pode também levar a que os trabalhadores com menos qualificações, nos sectores que concorrem diretamente com as importações (por exemplo, sector do calçado nos EUA que compete diretamente com as importações de calçado na China) percam o seu trabalho. Porém, esta perda é mais do que compensada pelos trabalhadores com mais qualificações que têm oportunidades de trabalhos nos sectores exportadores (Haskel, Lawrence, Leamer & Slaughter, 2012). Este é um dos corolários do modelo Heckscher-Ohlin (1919), desenvolvido em teorema por Stolper e Samuelson (1941). Claro está que, o facto de alguns trabalhadores ficarem sem emprego, quando não acompanhado por políticas de redistribuição de rendimentos eficazes, abre as portas a sentimentos nacionalistas e ao crescimento do populismo. Estudos demonstram também que a globalização cavou um maior fosso entre ricos e pobres, tanto em países desenvolvidos como em países em desenvolvimento (Goldberg & Pavcnik, 2007).

De modo a responder aos desafios resultantes da liberalização do comércio, é necessário criar políticas específicas para cada indústria, em vez de políticas gerais e, estas políticas específicas, devem ser capazes de reagir rapidamente às mudanças provocadas pelo comércio internacional (Davidson & Matusz, 2006).

2.2. Contextualização Histórica: Relação Comercial China-EUA

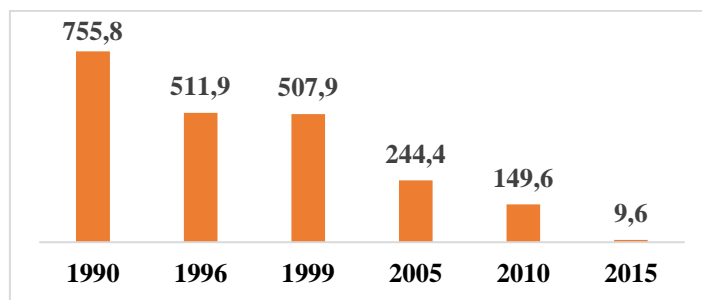
Nos últimos 80 anos, os EUA têm vindo a liberalizar o seu comércio (Krugman, 2018b). Até 1930, o protecionismo era prática recorrente no país e, antes de 1920, as tarifas eram uma das maiores fontes de rendimento para o Governo Americano (Higgins et al, 2019). Porém, dada a Grande Depressão de 1929 e o *Smoot-Hawley Act* - uma decisão do Governo Americano de aumentar as tarifas em 20.000 produtos, que causou a

retaliação de outros países e, segundo Irwin (1998) diminuiu as importações em 40%, aumentando os efeitos da Grande Depressão - o governo americano decidiu seguir outro caminho. De modo a resolver a situação gerada por estes dois incidentes, o presidente Roosevelt introduziu o *Reciprocal Trade Agreements Act*, um sistema de negociações bilaterais *quid pro quo*: os EUA reduziram as suas tarifas, se o país com quem transacionavam também reduzisse.

Desde então, os EUA, têm vindo a reduzir a sua tarifa média, como apresentado no Figura 6 do Anexo, e têm adotado uma posição de crescente multilateralidade e abertura ao comércio internacional, até à recente eleição do Presidente Trump, com exceção de uma situação em que os EUA recuaram na sua posição: em 2003, o Presidente George W. Bush impôs pesadas tarifas ao aço, que foram posteriormente retiradas, devido à retaliação de vários países e às consequências adversas para a economia, nomeadamente a nível do desemprego, já que cerca de 200 mil trabalhadores perderam os seus empregos devido a esta decisão (Francois & Baughman, 2018). Vários economistas temem que os EUA estejam destinados a repetir os erros do passado (Bryan, 2018).

A República Popular da China foi implantada em 1949, quando o Partido Comunista Chinês, liderado por Mao Tsé-Tung, tomou o poder. Até 1976, aquando da morte de Tsé-Tung, a China foi governada através de uma forte economia de planeamento (Chicago Public Library, 2012). A partir de 1979, reformas a nível económico e comercial contribuíram para a transformação da China no país que hoje conhecemos. O exponencial crescimento e aumento da competitividade tem sido associado ao acesso à OMC em 2001, ao facto de se ter aberto ao investimento estrangeiro, mas também ao facto de, alegadamente, manipular a moeda, para que as suas exportações sejam mais competitivas (Autor, Dorn & Gordon, 2013). Assim, a China conseguiu tirar perto de 745 milhões de habitantes da pobreza (Figura 2), graças à criação de vários postos de trabalho dedicados às exportações e, em 2006, ultrapassou o Japão, tornando-se a segunda maior economia mundial, sendo a primeira obviamente os EUA (Lau, 2020).

Figura 2: Cidadãos chineses (milhões) a viver abaixo do limiar da pobreza (1,90 \$/dia), 1990-2015



Fonte: World Bank (2017)

A dependência chinesa das exportações tem vindo a diminuir nos últimos 10 anos: o rácio exportações/PIB diminuiu de 35,3% em 2006 para 18,4% em 2019 (Trading Economics, 2020). A percentagem do total de exportações que são destinadas aos EUA também diminuiu, de 7,2% em 2006 para 3,6% em 2018. Assim sendo, é possível concluir que, embora essenciais, as exportações já não são o motor da economia chinesa, como eram quando esta começou a abrir-se ao mundo (Lu, 2015).

A China e os EUA têm dotações fatoriais muito diferentes entre si, e a teoria económica indica que, quanto mais diferenciadas as economias são, mais estas podem ganhar ao estabelecer laços de comércio e investimento uma com a outra (Lau, 2020). Por um lado, a China tem uma população quatro vezes superior à dos EUA, por outro lado, os EUA têm mais recursos naturais e um maior *stock* de capital, tanto tangível como intangível. A China tem uma maior taxa de poupança, poupança essa que excede largamente o seu investimento, logo, enquanto que a China é um exportador líquido de capital, os EUA são um importador líquido de capital.

As relações económicas entre a China e os EUA cresceram exponencialmente desde que a China começou a liberalizar o seu comércio (Morrison, 2018). O valor total das trocas de bens entre as duas potências correspondia a apenas 2 mil milhões de dólares em 1979, enquanto que em 2019 este valor era de 559 mil milhões de dólares (United Nations Comtrade database, 2019). As relações comerciais aprofundaram-se ainda mais a partir de 2001, quando a China se juntou à OMC. Entre 2000 e 2007, as exportações de países com mão de obra barata para os EUA cresceram de 15% para 28%, sendo a China responsável em 89% por este crescimento. No mesmo período, o valor das importações americanas provenientes da China cresceu 171% e o valor das exportações cresceu 150%

(Autor et al, 2013). De notar também que o tipo de produtos exportados pela China para os EUA se alterou com o passar dos anos, sendo que inicialmente eram exportados maioritariamente produtos de baixo valor acrescentado, como têxteis, e atualmente são exportados produtos tecnologicamente avançados, como componentes de *smartphones* (Morrison, 2018).

Atualmente, a China é um dos maiores parceiros comerciais dos EUA, tendo sido, em 2019, o terceiro maior destino em termos de exportações americanas e o maior destino em termos de importações (United States Census Bureau, 2020). De notar também que a China é o segundo país que detém mais dívida Americana, o que permite que os EUA mantenham as suas taxas de juro baixas (Morrison, 2018). Adicionalmente, os benefícios para os EUA incluem lucros acrescidos para as suas empresas que deslocalizaram partes da cadeia produtiva para a China, como a Apple Inc. (Lau, 2020).

Porém nem todos foram beneficiados nesta relação: há estados dos EUA, nos quais os trabalhadores com baixas qualificações são severamente afetados, especialmente os do Sul e Este (Figura 7, em Anexo), devido ao chamado *Chinese Shock* (McCorrison & Sheldon, 2019). Author et al. (2013) dedicaram-se ao estudo deste fenómeno e concluíram que o fator trabalho não é tão móvel como a teoria assume, o que faz com que os trabalhadores não tenham tendência de trabalhar fora da sua *commuting zone* – definida como a distância razoável que os trabalhadores percorrem da sua residência até ao seu local de trabalho - logo não arranjam emprego quando as fábricas são fechadas na sua região. Os mesmos autores investigaram também os padrões de voto nas eleições presidenciais, das zonas mais afetadas pelo *Chinese Shock*, e apuraram que os eleitores destes Estados são menos prováveis de votar num candidato moderado e que têm maior probabilidade de votar num candidato Republicano, o que explica a elevada percentagem de votos que Donald Trump conquistou no *Midwest*, uma zona tipicamente democrata. Resumindo, estes resultados demonstram claramente a relação entre o chamado *Chinese Shock* e o nacionalismo económico (McCorrison & Sheldon, 2019).

Concluindo, a relação comercial e financeira entre a China e os EUA beneficia ambos os países: por um lado os EUA representam um grande mercado que absorve as exportações chinesas, por outro, a China exporta bens mais baratos, o que beneficia os consumidores americanos (Morrison, 2018). Apesar disto, alguns estados norte-

americanos saem prejudicados (McCorriston & Sheldon, 2019). Assim, apesar do benefício mútuo e da relação de dependência, as relações bilaterais entre as duas potências têm sido alvo de ataques de ambos os lados: a China tem criticado os EUA pelo tratamento injusto, que resulta em sanções e restrições em importantes sectores como o tecnológico, enquanto que os EUA justificam a sua preocupação relativamente às práticas comerciais chinesas com o facto de a China não respeitar a propriedade intelectual de outros países, de não respeitar as obrigações da OMC e de ter um *superavit* comercial relativamente a muitos países, inclusive os próprios EUA (Li, He & Lin, 2018). Nunca estas preocupações tinham motivado ação tão forte até à chegada do presidente Trump, que adotou fortes medidas para, nas palavras do próprio, reequilibrar as relações bilaterais entre os dois países e obrigar a China a “jogar pelas regras do jogo” (Krugman, 2018b).

Apesar de a causa apresentada para a GC ser o défice comercial, que tem vindo a aumentar desde que a China se juntou à OMC, como é possível verificar na Figura 5 em Anexo, a verdadeira raiz do problema é mais profunda e a GC é apenas uma das facetas de um conflito económico estrutural entre as duas potências. Krugman (2018) desconstrói este valor do défice americano, apresentado como principal argumento, apontando que o défice é uma ilusão estatística, no sentido em que as exportações chinesas são, em grande parte, o produto final de várias partes que foram produzidas noutros países, dando como exemplo o caso do iPhone, cuja cadeia de valor vai desde a Califórnia ao Vietnam. Para além disto, Krugman aponta também o facto de o *superavit* da China não ser problemático, neste momento, pois explica-se devido ao crescimento das CGV. Por outro lado, autores como Lau (2020) e Amiti et al (2019), consideram que a verdadeira motivação por trás da GC é a concorrência entre as duas potências pelo domínio económico, tecnológico e intelectual.

2.3. Guerra Comercial 2018-2020

“Trade wars are good, and easy to win.”

Donald Trump, 2018

O atual presidente dos EUA usou, desde o início da sua campanha eleitoral, em 2016, o argumento do défice americano com a China como um dos pilares da sua argumentação contra a China (Krugman, 2018a), tomando a primeira ação oficial em 2017. A administração norte-americana lançou uma investigação às alegadas más práticas da China, no que toca ao comércio internacional, nomeadamente o roubo de propriedade

intelectual e o seu uso para prejudicar os interesses americanos (Bown, 2018). A investigação foi justificada através da secção 301 do *Trade Act* de 1974. Esta secção prevê uma panóplia de responsabilidades e concede autoridade para que os EUA investiguem e tomem ação que reforce os direitos adquiridos graças aos acordos comerciais e que responda a práticas comerciais de outros países. Desde a sua criação, e até à corrente administração, esta secção foi usada de modo a construir casos que seriam posteriormente apresentados à OMC para serem resolvidos. Porém, o presidente Trump usou-a unilateralmente para motivar o que a sua administração considera comércio “livre”, “justo” e “recíproco” (Schwarzenberg, 2017).

Assim, em 2018, foram aplicadas várias rondas de tarifas, nomeadamente sobre painéis solares, máquinas de lavar, aço e alumínio. Estas tarifas não tinham um país específico como destinatário, mas sim produtos. Porém, a partir de julho, foram aplicadas exclusivamente a produtos vindos da China, tendo como base a secção 301 do *Trade Act* de 1974, cujo intuito foi referido previamente.

Apesar de estas tarifas exclusivamente destinadas à China apenas terem entrado em vigor em julho, a primeira lista de produtos a ser taxados foi apresentada em abril (Office of the USTR, 2018a). A 15 de junho, o USTR emite outra lista de produtos, mais uma vez especificamente provenientes da China (Bown et al, 2018a). Comparando com a lista emitida em abril, a mais recente incide ainda mais sobre bens intermédios do que a primeira, como apresentado na figura 8 em Anexo. A China anuncia, a 18 de junho, que iria retaliar (Bown et al, 2018b), com tarifas de 25% sobre o equivalente a 44.9 mil milhões de dólares.

Após este anúncio, a USTR publica uma nova lista de produtos sujeitos a tarifas, a chamada Fase 2 (Office of the USTR, 2018b). Seriam assim taxados o equivalente a 200 mil milhões de dólares, primeiramente a uma taxa de 10% que seria posteriormente aumentada para 25% (Office of the USTR, 2018c). Neste anúncio, o presidente americano confirmou também que se preparava para uma fase 3. Em retaliação, a China altera o seu plano inicial de taxar apenas o equivalente a 44.9 mil milhões de dólares, aumentando para 60 mil milhões, caso Trump pusesse em prática a ronda dos 200 mil milhões de dólares (Bown et al, 2018c).

De notar que, em alguns produtos, os EUA aplicaram uma dupla taxaço, como apresentado na Figura 9 do Anexo, o que levou alguns economistas a questionar o propósito de duas rondas de tarifas sobre o mesmo produto, já que,   partida, a tarifa aplicada inicialmente, seria suficiente para tornar o custo do produto proibitivo para os importadores americanos (Bown & Zwing, 2018). Para além destas rondas tarifas, alguns produtos, como por exemplo o aço, já estavam sujeitos a uma tarifa especial, imposta por administra es anteriores.

Importa referir têm, que grande parte dos produtos sujeitos a estas rondas de tarifas, foram produtos ou bens intermédios, usados como *inputs* nos processos produtivos, como por exemplo os semicondutores que são usados em produtos finais como *smartphones* e automóveis (Bown et al, 2018c). Neste caso, as tarifas são absorvidas pelos importadores domésticos que necessitam de produtos intermédios para produzir os bens finais (Krugman, 2018c). A consequência disto, ditada pela teoria econ mica,   que pode haver uma diminui o do emprego em empregos que usem o produto intermédio nos bens finais, por exemplo, na indústria automóvel (Krugman, 2019). Contrariamente às decisões americanas, a retalia o chinesa é marcada por tarifas em bens finais, de modo a atingir os potenciais eleitores de Trump (Krugman, 2018c), como apresentado na Figura 10, em Anexo.

O *Peterson Institute for International Economics* concluiu que as rondas de tarifas de 2018 resultaram na prote o de 14,9% do total de importa es dos EUA, no total de 283 mil milhões de dólares atingidos (Brown & Zwing, 2018). O estudo do *National Bureau Of Economic Research*, relativamente ao impacto das tarifas de 2018, concluiu que estas representaram um custo acrescido de 419 dólares (nesse ano) para os consumidores americanos (Amiti et al, 2019). Este valor adv m de dois vetores: a carga tributária adicional que os consumidores tiveram de suportar e têm o *deadweight loss* que as tarifas criam. O objetivo de Trump, de que fossem os países estrangeiros a pagar as tarifas, não se verificou (Krugman, 2019). As tarifas impostas foram completamente suportadas pelos consumidores, o que significa que a China não alterou o preço dos bens que exportado, e que o preço para o consumidor final aumentou (Fajgelbaum et al, 2020; Amiti et al, 2019). Isto foi o que aconteceu com o caso das máquinas de lavar, onde a tarifa aplicada de 20% levou a um aumento de 16,4% no valor para os consumidores (Perry, 2018).

Amiti et al (2019) demonstram também que as perdas para os consumidores suplantaram os ganhos com as tarifas, ou seja, no cômputo final, os EUA saiu prejudicado. Estes autores concluíram também que, por cada aumento de 10% da tarifa, as importações provenientes da China diminuíram entre 25% e 30%; este valor torna-se ainda mais expressivo quando se verifica que as importações de outros países e sectores não afetados pelas tarifas aumentaram cerca de 10% face ao período homólogo do ano anterior. Sublinha-se também que em 2018, apesar da GC, as exportações chinesas para os EUA aumentaram, face a 2017, conforme tabela 4 em Anexo, pois várias empresas fizeram pedidos nesta altura, com receio de que as tarifas crescessem ainda mais em 2019 (Lu, 2020). Por outro lado, as exportações dos EUA para a China, especialmente ao nível dos produtos agrícolas, decresceram, o que reflete as medidas retaliatórias aplicadas pela China.

Importa referir também que, dado o facto de os produtos que os EUA importam da China serem produtos que já passaram pela cadeia de valor, e cujo valor foi acrescentado noutros países, significa que o impacto das tarifas na China não será tão profundo: um dólar perdido por uma empresa Chinesa tem então um impacto de menos de um dólar na economia chinesa (Lovely, 2018).

Na cimeira dos G20, em Buenos Aires, no fim de 2018, iniciaram-se conversações entre os governos de ambos os países e as tarifas de 25% em 200 mil milhões de dólares foram adiadas. Porém, estas tréguas foram apenas temporárias, e a GC continuou a todo o vapor em 2019 (Herrero, 2020).

Dado que as negociações não resultaram, em maio de 2019, os bens no valor de 200 mil milhões de dólares viram a tarifa aumentar para 25% (Office of the USTR, 2019a). Porém, segundo o economista Lawrence Lau (2020), as implicações práticas deste aumento foram diminutas, pois a antiga tarifa de 10% era já proibitiva para muitos bens chineses serem exportados. Em retaliação, a China impôs tarifas entre 10 e 25% num total de 60 mil milhões de dólares. A tensão aumentou, com os EUA a colocar empresas chinesas como a Huawei Technologies Co. Ltd. na lista negra do *Commerce Department* e a declarar que a China manipula a sua moeda (Swanson, 2019).

Em junho de 2019, o USTR estimou que bens chineses no valor de 250 mil milhões de dólares estavam sujeitos a uma tarifa de 25% (Higgins et al, 2019). Uma nova

ronda de tarifas foi anunciada para agosto, tendo sido posteriormente adiada e entrou em vigor em setembro: mais 120 mil milhões de dólares em bens chineses foram atingidos com uma tarifa adicional de 15%. A retaliação chinesa fez-se sentir pouco depois, com tarifas até 25% em 110 mil milhões de dólares. No entanto, a 11 de Setembro, o Governo chinês recuou e adiou essas tarifas durante um ano. Para além disto, a 13 de setembro anunciou a isenção de alguns produtos agrícolas americanos e afirmou que várias empresas chinesas iriam comprar estes produtos.

Nos dias 10 e 11 de outubro, os governos de ambas as potências reuniram-se, em Washington, e anunciam um potencial acordo apelidado de *Phase 1*, que visava a compra de mais produtos agrícolas americanos (entre 40 a 50 mil milhões de dólares) e do adiamento das tarifas previstas para 15 outubro. Este acordo é finalizado em dezembro e assinado já em janeiro de 2020, pondo pausa ao caos que até aí se tinha vivido.

O facto de os preços de importação terem continuado estáveis em 2019 significa que as empresas e consumidores continuaram a pagar o valor da tarifa, como tinha acontecido em 2018. No terceiro trimestre de 2019, comparativamente com o segundo trimestre de 2018 (quando foram introduzidas as tarifas específicas a produtos chineses), os lucros com tarifas aumentaram aproximadamente 40 mil milhões de dólares, um valor bastante inferior aquele que o USTR tinha estimado. Isto é explicado devido ao facto de as importações dos bens afetados terem baixado drasticamente em 2019: menos 75 mil milhões de dólares desde o segundo trimestre de 2018 (anualizado), enquanto que o valor importado dos bens não afetados pela tarifa se manteve estável (Higgins et al, 2019).

Analisando os valores presentes na Tabela 3 do Anexo, é possível verificar que o défice comercial dos EUA face à China aumentou em 2018, face a 2017, voltando a estabilizar em 2019. Porém, não diminuiu substancialmente, como pretendido pelo Presidente Trump.

Para além das consequências negativas resultantes da aplicação direta de tarifas, houve ainda consequências indiretas como a desvalorização da taxa de câmbio do Renminbi, em cerca de 8%, face ao dólar, no período de janeiro de 2018 até outubro de 2019; ou ainda o facto de as empresas terem de reorganizar as suas cadeias de distribuição. Segundo um inquérito realizado em 2019, 93% das empresas chinesas inquiridas consideraram alterar a sua cadeia de distribuição ou a sua função de produção

devido à GC (Bermingham, 2019). Além disto, a incerteza criada afetou negativamente o investimento e o consumo, dado que decisões em ambas as rubricas foram adiadas, especialmente as de maior dimensão (Lau, 2020).

Há potenciais soluções que podem amenizar o conflito Sino-Americano. Por um lado, seria benéfico que os EUA aumentassem as suas exportações para a China: as duas alternativas para diminuir o défice comercial de um país são: a) o país deficitário passa a exportar mais para o país que possui *superavit*; b) o país que possui *superavit* passa a exportar menos para o país que tem o défice. Se o primeiro caso se verificar, ambos os países ganham, se se verificar o segundo, ambos perdem. Isto poderia acontecer em sectores em que os EUA têm uma maior dotação fatorial, como a energia e os produtos agrícolas. Em 2017 a China importou cerca de 115 mil milhões de dólares em produtos agrícolas, mas apenas 20% vieram dos EUA, havendo espaço para esta percentagem crescer, já que os EUA têm também capacidade produtiva para o fazer. Relativamente à energia, a China tem uma grande procura, em 2016 importou 117 mil milhões de dólares de crude e 9 mil milhões de gás natural, com apenas 0,2 mil milhões e 0,08 mil milhões de dólares, respetivamente a serem provenientes dos EUA. Dado este *gap* entre a procura da China e a potencial oferta dos EUA, é possível que os EUA se tornem no principal exportador de energia para a China, o que será benéfico para ambos os países (Lau, 2020). Outra potencial área de cooperação seria o uso do *superavit* de poupança da China nos EUA, de modo a financiar a construção e melhoramento de infraestruturas e o aumento de capital nas empresas americanas (Morrison, 2018). Esta nova relação terá de ser construída com base numa confiança mútua, que parece pouco provável enquanto a administração Trump se mantiver na Casa Branca. Porém, dado que as eleições norte-americanas serão a 3 de novembro deste ano, e que várias sondagens apontam o candidato democrata Joe Biden como vencedor, talvez seja possível uma nova história para as duas maiores potências mundiais.

Outra potencial área de melhoria será o reforço do multilateralismo, nomeadamente através da OMC. A GC pôs em causa o multilateralismo nas relações comerciais e a própria OMC (Jean, Martin & Sapir, 2018). É então necessário reformar esta instituição, de modo a que possa impor práticas de mercado mais justas a todos os membros, reforçando a proteção do livre comércio (Demertzis, 2018). Claro está que, para que isto aconteça, a OMC terá de confrontar certas situações que tem vindo a evitar,

como por exemplo o papel das *State owned enterprises* chinesas, ou seja, empresas controladas pelo governo. Estas empresas recebem subsídios à produção do governo chinês, de modo a serem mais competitivas, o que as coloca numa posição preferencial face à concorrência. Porém, não será fácil que o governo chinês ceda nesta matéria, já que estas empresas são consideradas uma peça essencial do modelo socialista chinês

Concluindo, a GC Sino-Americana foi feita de avanços e recuos de ambas as partes, tendo tido consequências bastante negativas para ambos as potências mundiais, como demonstrado ao longo deste capítulo. Estes resultados poderão ter conduzido ao aparecimento de novos *players*, que podem aproveitar os *spillovers* da GC (Higgins et al, 2018; Herrero, 2020). Deste modo, o ponto 4 desta dissertação analisa o impacto da GC para os blocos comerciais MERCOSUL e ASEAN, pois estes blocos comerciais apresentam indícios significativos no que toca a uma potencial substituição das exportações provenientes da China e dos EUA, pelo menos em algumas categorias de produtos bastante relevantes, como será abordado.

3. ENQUADRAMENTO METODOLÓGICO

3.1. Dados

Os dados foram retirados da base INTRACEN, que agrega 1256 produtos transacionáveis, com um nível de agregação de 2 dígitos, num total de 15 grupos. Assim, os produtos estão agrupados de acordo com a nomenclatura *Harmonized System*, que tem como objetivo a harmonização da classificação de todos os produtos, ao permitir que os países classifiquem os bens transacionáveis numa base comum (UNSTATS, 2017). Assim sendo, os produtos são classificados com base num código de seis dígitos (por exemplo, 09.02.10 corresponde a chá verde). Os dois primeiros dígitos agrupam os produtos em categorias mais gerais, conforme apresentado na Tabela 4, em Anexo. A análise presente nesta dissertação utiliza essa mesma categorização dos produtos. O valor das exportações encontra-se expresso em termos monetários, em milhões de dólares americanos. Uma das consequências adversas da utilização de valores nominais prende-se com o facto de impossibilitar a distinção entre as componentes volume e preço, no que toca à *performance* das exportações (Seródio & Fontoura, 2016).

O período temporal escolhido para a análise prende-se com o facto de 2014 ser o ano de recuperação da crise económica de 2008, logo os valores não serão enviesados por esse fenómeno e ser perto o suficiente da GC para se verificar se os impactos se devem efetivamente à mesma.

3.2. Constant Market Share

Após as considerações iniciais referentes ao livre comércio e ao protecionismo, importa agora apresentar a metodologia usada, que pretende dar resposta à *research question* apresentada. De modo a analisar a *performance* das exportações do MERCOSUL para a China e da ASEAN para os EUA, de 2014 a 2019, será usada a metodologia CMS.

A CMS é um método contabilístico de decomposição das exportações de um país, que permite estudar os efeitos, positivos ou negativos, relacionados com o desenvolvimento de um acontecimento económico, depois da sua ocorrência. Isto é conseguido através do cálculo dos vários efeitos que incorporam o Efeito Total de comércio. Este Efeito divide-se em: a) Efeito Estrutura; e b) Efeito Competitividade. O Efeito Estrutura divide-se ainda em: a₁) Efeito Escala; a₂) Efeito Produto; e a₃) Efeito

Mercado. Foi inicialmente aplicado ao estudo do comércio internacional por Tyszynski, em 1951, sendo posteriormente revisto e melhorado por outros académicos. Uma das versões mais influentes foi a de Leamer & Stern (1970). Assim, a CMS permite não só estudar o crescimento das exportações de um país, ou grupo de países, mas revela também o que mais contribui para este aumento.

Em conformidade com Leamer & Stern (1970):

Figura 3: Constant Market Share

$$\underbrace{\frac{\sum_i \sum_j X_{ij,t} - \sum_i \sum_j X_{ij,t-1}}{\sum_i \sum_j X_{ij,t-1}}}_{\text{TOTAL EFFECT}} = \underbrace{\frac{\sum_i \sum_j S_{ij,t-1} \Delta X_{ij}^*}{\sum_i \sum_j X_{ij,t-1}}}_{\text{STRUCTURE EFFECT}} + \underbrace{\frac{\sum_i \sum_j \Delta S_{ij} X_{ij,t}^*}{\sum_i \sum_j X_{ij,t-1}}}_{\text{COMPETITIVENESS EFFECT}}$$

Fonte: Leamer & Stern (1970)

Em que X corresponde ao valor nominal das exportações de um país; X^* corresponde ao valor nominal das exportações do mundo; i é a categoria dos bens comercializados (produtos); j corresponde ao mercado de destino; $t-1$ e t são o ano inicial e final, respetivamente; S é a percentagem das exportações do país analisado no total das exportações do mundo; ΔX^* é a variação das exportações do mundo, no período t ; e ΔS é a variação em S , no período t .

Efeito Total corresponde à taxa de crescimento total das exportações. Como referido anteriormente, este efeito divide-se em Efeito Estrutura – que traduz o lado da procura do fenómeno em estudo – e em Efeito Competitividade – que não só traduz a capacidade de competição através do preço e mede as mudanças totais resultantes de mudanças nas quotas de mercado de cada produto, como abrange todos os aspetos económicos não abordados pelos Efeitos anteriores, sendo influenciado por fatores como a inflação. Mostra, por isso, a capacidade que um país tem de aumentar a sua quota de mercado.

A decomposição do Efeito Estrutura resulta em: Efeito Escala, que permite perceber de que forma a variação positiva do crescimento mundial se traduz nos fluxos comerciais nas regiões estudadas; Efeito Produto, que revela se o facto de um país se especializar num certo produto lhe traz vantagens em termos de exportações; Efeito Mercado, que

mede a influência dos mercados para o qual o país em estudo está a exportar, no crescimento das exportações.

Foram apontadas algumas limitações a esta metodologia (Richardson, 1971). A primeira resulta da suscetibilidade dos resultados aos agrupamentos feitos, quer de regiões, quer de produtos, podendo mesmo chegar a influenciar os resultados, o que pode levar a conclusões desfasadas da realidade. Outra das limitações é consequência do período temporal no qual esta análise é feita, nomeadamente o facto de este ser limitado, enquanto que a fórmula que consagra o Efeito Total está feita para um período temporal infinitesimal. Por fim, outra das limitações identificadas é o facto de que a seleção da amostra de países poder exercer uma forte influência nos resultados. Por exemplo, geralmente é escolhido, como termo de comparação, o “Mundo”, quando na verdade deveriam apenas ser escolhidos países relevantes, que exportassem a mesma tipologia de produtos. Apesar destas críticas, esta metodologia continua a ser amplamente usada no estudo do Comércio Internacional.

3.3. Índice de Vantagens Comparativas Reveladas

O IVCR, proposto pelo economista Bela Balassa (1965), tem como base a Teoria das Vantagens Comparativas de David Ricardo. Esta teoria clássica do comércio internacional indica que mesmo que um país seja menos eficiente (em termos absolutos) a produzir bens, ainda poderia participar no comércio internacional, exportando bens que produzisse relativamente mais eficientemente.

Assim, o IVCR pretende então analisar fluxos comerciais, de modo aferir a competitividade dos produtos de um país/grupo de países em relação a uma área geográfica e apresenta a seguinte formulação:

Figura 4: Índice de Vantagens Comparativas Reveladas

$$VCR = (X_{ij}/X_j)/(X_{iw}/X_w)$$

Fonte: Balassa (1965)

Em que: X_{ij} é o valor das exportações do produto i do MERCOSUL/ASEAN para a China/EUA e X_j corresponderá ao valor total das exportações do país/região MERCOSUL/ASEAN para a China/EUA; X_{iw} são as exportações do produto i do mundo

para a China/EUA; X_w será referente ao total das exportações mundiais para a China/EUA. Um produto ou agrupamento de produtos apresenta vantagem comparativa quando o valor do indicador é superior a 1, e não apresenta vantagem comparativa quando é inferior a 1, sendo que quanto maior (menor) é, maior é a vantagem (desvantagem).

Tabela 1: Interpretação IVCR

Vantagem Comparativa	IVCR > 1
Desvantagem Comparativa	IVCR < 1

Fonte: Adaptado pela autora de Balassa (1965)

Surgiram algumas críticas a este indicador, nomeadamente que este não é indicado para fazer comparações de diferentes bens a nível nacional, pois preferências internas diferentes e, conseqüentemente, preços relativos autárquicos diferentes, podem estar associadas à mesma medida de exportações relativas (Hillman, 1980); que não é passível de ser usado como medida ordinal nem como medida cardinal da vantagem comparativa de um país (Yeats, 1985); que o valor cardinal do indicador não permite retirar conclusões (Bowen, 1983); que não existe uma relação entre o padrão de vantagem comparativa e o padrão de comércio (Fontoura, 1997). Porém, em 1991, Vollrath concluiu que o IVCR de Balassa continua a ser o mais apropriado para a medição da competitividade de um país.

4. ANÁLISE DE RESULTADOS

4.1. China e MERCOSUL

O MERCOSUL é uma organização intergovernamental estabelecida em 1991, através do Tratado de Assunção, assinado e ratificado pela Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai. O acordo visa a eliminação de barreiras alfandegárias entre os quatro países, uma tarifa externa comum de 35% e a adoção de uma política comercial comum em relativamente a países e blocos externos. Inicialmente apenas se estabelece uma situação em que os habitantes do bloco podiam viver e trabalhar em qualquer destes quatro países e só em 1994, foi assinado o Protocolo de Ouro Preto, formalizando a sua condição de união aduaneira (Hashmi, 2017). Os países integrantes do MERCOSUL tinham o objetivo de formar um mercado comum, semelhante ao da União Europeia, e consideraram até a criação de uma moeda comum.

Atualmente, a MERCOSUL é constituída pela Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai. A Venezuela aderiu ao MERCOSUL como membro pleno em 2012, mas foi suspensa no final de 2016, sendo que não será considerada para análise em questão. A Bolívia começou o processo de adesão em 2015, processo esse que ainda não se encontra concluído. Chile, Colômbia, Equador, Guiana, Peru e Suriname são membros associados do MERCOSUL, o que significa que lhes são aplicadas tarifas mais baixas, mas não têm direito de voto na tomada de decisões nem usufruem do livre acesso aos mercados. A Argentina e o Brasil representam, em conjunto, aproximadamente 95% do PIB e da população do bloco.

O comércio entre o MERCOSUL e a China tem crescido exponencialmente desde a adesão da China à OMC, sendo a China o principal parceiro comercial do MERCOSUL, como exibido na figura 11 do Anexo. De referir o papel da soja nas exportações do MERCOSUL e nas importações da China: o MERCOSUL, especialmente o Brasil, era até à GC, o segundo maior produtor de soja, sendo o primeiro os EUA (Meyer & Schipani, 2019). Apesar de segundo maior produtor, em 2018, o Brasil foi o maior exportador de soja: foram exportados o equivalente a 33,2 mil milhões de dólares, 56% do total das exportações mundiais de soja. Relativamente aos maiores importadores, destaca-se a China, responsável por 57% das importações, equivalente a 33,8 mil milhões de dólares, em 2019. De notar também o caso do Uruguai, cujo principal mercado para o qual exporta

é a China: 2,04 mil milhões de dólares em 2018m, equivalente a 27% das exportações totais do Uruguai (Observatory of Economic Complexity, 2020).

Claro está que a análise não se prende apenas neste produto, mas dada a importância da soja para a China enquanto consumidor e para os países do MERCOSUL enquanto exportadores, o facto de a China ser já o maior parceiro comercial do bloco, e a possibilidade de surgirem novos *players* quando há uma GC, como referido anteriormente, formula-se a primeira hipótese a ser testada:

H1: O MERCOSUL beneficiou com a GC entre a China e os EUA, aumentando as exportações para a China.

Para testar esta hipótese foi primeiramente analisado o IVCR de Balassa de modo a identificar em que produtos poderia o MERCOSUL ter vantagem comparativa, o que justifica também a análise realizada. De acordo com o IVCR apresentado na tabela 6, em Anexo, o MERCOSUL possui vantagem comparativa, em ambos os períodos em análise, nas categorias HS 01-05 (Animais e produtos derivados), HS 06-15 (Vegetais), HS 25-27 (Minérios), HS 41-43 (Pele e Cabedais) e HS 44-49 (Madeira e Produtos de Madeira). De notar que na categoria HS 16-24 (Alimentícios) existia vantagem comparativa no período antes da CG, mas no período da CG não existe vantagem comparativa.

Destaque para a categoria Vegetais, no qual se encontra a soja (código 1201), que apresenta um IVCR bastante elevado. Não obstante, de facto o IVCR é menor (apesar de ainda bastante alto) no período de 2017-2019. Porém, isto não significa que não continue a ser bastante vantajoso que o MERCOSUL exporte esta categoria de produtos para a China.

Relativamente à análise CMS, presente nas tabelas 7 e 8, em anexo, no primeiro subperíodo analisado (2014-2016), verifica-se um decréscimo das exportações do MERCOSUL para a China, em termos monetários, de -11.491.618,0 milhões de dólares (-24,9%), que pode ser explicado pelo facto da Argentina ter entrado numa forte recessão em 2014, que levou a hiperinflação, tornando as suas exportações pouco atrativas (Washington Post, 2014), bem como o Brasil também ter entrado em recessão em 2015 e pelo abrandar da economia chinesa nesta mesma altura (World Trade Organization, 2017). Apesar disto, a variação da quota de mercado foi positiva, pois as exportações mundiais do MERCOSUL decresceram proporcionalmente mais do que as exportações

do MERCOSUL para a China. No segundo subperíodo analisado, que corresponde à GC, verifica-se um crescimento corresponde a 15.325.339,0 milhões de dólares (+20,1%). Em 2019, 3,7% do total das importações dos China provinham do MERCOSUL, comparativamente a 2,9% em 2014.

No que toca à decomposição do Efeito Estrutura, de notar que o Efeito Mercado, ou seja, a especialização das economias do MERCOSUL no mercado de destino (neste caso China) é zero, tanto no período de 2014-2016 como no de 2017-2019, o que significa que o mercado de destino das exportações, ou seja, a China não teve um papel preponderante no crescimento das exportações do MERCOSUL.

Já o Efeito Escala, que pretende entender se as exportações do MERCOSUL estão a crescer em linha com as exportações dos seus competidores, foi negativo no período de 2014-2016 (-14.746.183,9 milhões de dólares), ou seja, as exportações do MERCOSUL para a China não cresceram em linha com as exportações dos seus competidores, enquanto que no segundo foi positivo (+12.594.540,3 milhões de dólares), o que significa que as exportações do MERCOSUL para a China, no período correspondente à GC, cresceram mais do que as dos seus competidores. Importa referir que, neste último período, o Efeito Escala é o maior contribuidor para o crescimento das exportações, seguido de perto pelo Efeito Competitividade, o que significa que foi o crescimento das exportações mundiais que mais positivamente influenciou as exportações do MERCOSUL para o mercado chinês.

O Efeito Produto, tem um efeito positivo no período de 2014-2016, mas tem um efeito negativo no período da GC (-2.599.838,6 milhões de dólares), o que significa que a especialização das economias dos países do MERCOSUL nos produtos exportados não contribui para o crescimento das exportações.

O Efeito Competitividade, que tem em conta todos os aspetos da economia que não foram contemplados nos efeitos anteriores, como por exemplo a inflação, foi positivo e relevante nos dois períodos, sendo que no primeiro período em análise foi o Efeito mais significativo. Este Efeito cresce no período seguinte, apesar de perder importância relativa, já que é ultrapassado pelo Efeito Escala. Assim, entre 2014 e 2016, observa-se um contributo de 3.053.108,6 milhões de dólares da competitividade para o crescimento

total das exportações, o qual sobe para 5.330.637,3 milhões de dólares no período seguinte.

Analisando estes resultados por categoria de produtos, as rubricas que mais contribuíram para o declínio das exportações no período 2014-2016 foram os Minérios e os Vegetais. As rubricas que mais contribuíram para o crescimento total, durante o período da GC, foram, curiosamente, os Minérios e os Animais e produtos derivados. O caso dos minérios pode ser explicado dada a forte cooperação que tem sido desenvolvida entre não só os países do MERCOSUL e China, mas também com os restantes países da Americana Latina, relativamente a este grupo de produtos. Esta cooperação acontece deste 2016, graças à esforços como empréstimos chineses à Corporación Nacional del Cobre de Chile e o plano de Cooperação 2015-2019, que pretende expandir as relações Sino-Sul Americanas, com foco nos minérios e metais, até 2025 (Vasquez, Humphreys & Bastida, 2018).

O Efeito Escala aumenta, do primeiro para o segundo período em análise, em todas as rubricas, exceto nas rubricas Alimentícios e Transportes. As rubricas Plásticos e Borrachas, Peles e Cabedais, Madeira e Produtos de Madeira e Diversos, apesar de apresentarem um maior efeito escala no segundo período em análise, continuam a ter valores negativos. Destaque para a rubrica Minérios, que para além de ter tido o maior crescimento, de um período para o outro, é aquela que mais contribui para o Efeito Escala total, seguida da rubrica Animais e produtos derivados de animais.

No que respeita ao Efeito produto, a maioria das rubricas apresenta uma descida de 2014-2016 para 2017-2019, exceto as rubricas Animais e produtos derivados de animais, Plásticos e Borrachas, Metais e Maquinaria / Aparelhos Eletrónicos e Diversos. As rubricas Alimentícios e Têxteis apesar de apresentarem um crescimento neste efeito, continuam a apresentar valores negativos.

Encontra-se patente que o Efeito Competitividade, do primeiro para o segundo período, aumenta e é positivo em todas as categorias, exceto em Minérios, Químicos e produtos proveniente de indústrias aliadas à dos químicos, Plásticos e Borrachas, Peles e Cabedais, Calçado e Capacetes, Pedra e Vidro, Maquinaria / Aparelhos Eletrónicos e Transportes. Foram as rubricas Animais e produtos derivados de animais e Vegetais que mais contribuíram para o aumento do Efeito Competitividade no período da GC.

A análise efetuada com base na metodologia CMS permite concluir que a GC teve um impacto positivo nas exportações do MERCOSUL, porém que este impacto não está diretamente ligado a uma especialização em produtos (apesar de terem sido identificados produtos nos quais o IVCR aumentou no período da GC), nem a uma especialização no mercado de destino ou nos produtos exportados, mas sim ao crescimento das exportações mundiais, que influenciou de forma positiva o crescimento das exportações dos países do MERCOSUL para a China. Verifica-se também que, no período da GC, a competitividade das economias dos países pertencentes ao MERCOSUL aumentou.

Assim, de acordo com estes resultados, a relevância da China enquanto destino das exportações do MERCOSUL durante a GC aumentou, com claro destaque para a rubrica Minérios e Animais e produtos derivados de animais. Importa sublinhar também, o facto de ser o Efeito Escala o mais influente, indica que o aumento dos fluxos comerciais mundiais foi que mais contribuiu para o crescimento das exportações do MERCOSUL para a China. Deste modo, a hipótese apresentada, de que o MERCOSUL beneficiou com a GC entre a China e os EUA, aumentando as exportações para a China, é parcialmente suportada, nomeadamente na parte em que efetivamente este bloco comercial beneficiou na altura da GC. Porém, este aumento não pode ser diretamente atribuível à GC, mas sim a uma conjuntura económica de crescimento positiva. Para além disso, a especulação de que o MERCOSUL poderia ter sido um importante substituto no que diz respeito às importações chinesas de soja não se verificou.

Apesar destes resultados, o facto de o MERCOSUL apresentar vantagem comparativa nas categorias Animais e produtos derivados, Vegetais, Minérios, Peles e Cabedais e Madeira e Produtos de Madeira, aliado às cooperações que se tem vindo a desenvolver entre os países pertencentes a este bloco comercial e a China, indica que pode haver espaço para um aprofundamento das relações comerciais. Há, porém, algumas implicações que serão abordadas na Conclusão desta dissertação.

4.2.EUA e ASEAN

A ASEAN foi estabelecida em 1967 através da declaração de Bangkok, assinada pela Indonésia, Malásia, Filipinas, Singapura e Tailândia. Hoje em dia, aos países fundadores juntam-se o Brunei, o Vietnã, o Laos, o Mianmar e o Camboja. Os objetivos

e propósitos desta associação são a promoção do crescimento económico e social e a colaboração dos países integrantes em diversas matérias.

Lau (2020), no seu artigo *Economic relations between China and the U.S*, alega que as tarifas americanas irão acelerar um processo que já está a decorrer, de mudança da origem das importações destinadas aos EUA, da China para a ASEAN, admitindo, porém, que será difícil mesurar os benefícios para estas economias, devido ao facto de as CGV estarem tão internacionalizadas. O economista Paul Krugman também defende que países pertencentes à ASEAN, como a Malásia, o Taiwan e o Vietnam verão o seu papel, enquanto exportadores, reforçado devido à GC (Krugman, 2019).

Este argumento baseia-se no facto de os países pertencentes à ASEAN terem um padrão de exportações para os EUA semelhante ao da China, nomeadamente a nível dos produtos como os têxteis e os componentes eletrónicos. Os EUA eram, em 2019, o quarto maior mercado de destino das exportações da ASEAN, e em 2018 o valor das exportações deste grupo de países para os EUA totalizou 185 mil milhões de dólares, crescendo 67,9% desde 2008 (Office of the USTR, 2019b).

Dada o exposto nesta secção a segunda hipótese apresentada desta dissertação é:

H2: A ASEAN beneficiou com a GC entre a China e os EUA, aumentando as suas exportações para os EUA.

A ASEAN, segundo o IVCR apresentado na tabela 9 do Anexo, tem vantagem comparativa, em ambos os períodos em análise, nas categorias HS 01-05 (Animais e produtos derivados de animais), HS 06-15 (Vegetais), HS 16-24 (Alimentícios), HS 39-40 (Plásticos e Borrachas), HS 41-43 (Pele e Cabedais), HS 50-63 (Têxteis), HS 64-67 (Calçado e capacetes), HS 68-71 (Pedra e Vidro) e HS 84-85 (Maquinaria / Componentes eletrónicos). De notar que o valor mais elevado do IVCR no período da GC verificou-se nas rubricas Plásticos e Borrachas, Pele e Cabedais, Calçado e Capacetes, Pedra e Vidro e Maquinaria e Componentes Eletrónicos, com destaque para as categorias Calçado e Capacetes, Pele e Cabedais e Têxteis. Estes resultados vão de encontro à hipótese formulada nesta secção, de que os países pertencentes à ASEAN poderão ser importantes substitutos da China, no que toca a bens como os têxteis e os componentes eletrónicos, já que no período da GC o IVCR deste grupo de produtos aumentou. esta substituição tem

implicações que serão abordadas posteriormente nesta secção. No polo oposto se encontram bens como Minérios e os Metais, o que indica que estes países não têm vantagem comparativa neste grupo de bens.

Relativamente à análise CMS, presente nas tabelas 10 e 11 do Anexo, no primeiro subperíodo analisado (2014-2016), verifica-se um crescimento das exportações da ASEAN para os EUA em termos monetários, equivale a 9.221.136,0 milhões de dólares (+7%) no primeiro período analisado, e a 50.179.824,0 milhões de dólares no segundo (+26%), o que significa que foi no período da GC que este bloco comercial aumentou mais significativamente a sua quota de exportações para os EUA. Em 2019, 7,5% do total das importações dos EUA provinham da ASEAN, comparativamente a 5,1% em 2014.

No que toca à decomposição do Efeito Estrutura, de notar que o Efeito Mercado, ou seja, a especialização das economias da ASEAN no mercado de destino (neste caso EUA) é zero, tanto no período de 2014-2016 como no de 2017-2019, o que significa que o mercado de destino das exportações, ou seja, os EUA não teve um papel preponderante no crescimento das exportações da ASEAN.

Já o Efeito Escala, que pretende entender se as exportações da ASEAN estão a crescer em linha com as exportações dos seus competidores, foi positivo em ambos os períodos, tendo aumentado significativamente no período da GC: de 1.176.594,6 milhões de dólares para 8.906.273,4 milhões de dólares, o que significa que as exportações da ASEAN para os EUA cresceram mais do que as dos seus competidores. Importa referir que, apesar de o Efeito Escala ser o segundo maior contribuidor para o crescimento das exportações, a verdade é que apresenta uma relevância bastante inferior à do Efeito Competitividade.

O Efeito Produto, tem um efeito negativo em ambos os períodos, o que significa que a especialização das economias dos países da ASEAN nos produtos exportados não contribuiu para o crescimento das exportações.

O Efeito Competitividade foi aquele que teve um papel mais preponderante no crescimento das exportações, em ambos os períodos analisados, porém é de maior destaque no segundo período em análise, equivalendo a mais de 44 milhões de dólares.

Este efeito tem em conta todos os aspetos da economia que não foram contemplados nos efeitos anteriores, como por exemplo a variação de preços.

Analisando estes resultados por categoria de produtos, as rubricas que mais contribuíram para este crescimento total foram, em 2014-2016, Maquinaria / Aparelhos Eletrónicos, Calçado e capacetes e Diversos e, em 2017-2019, Maquinaria / Aparelhos Eletrónicos, Diversos e Alimentícios. Daqui podem retirar-se as seguintes conclusões: a. houve grande subida na rubrica Alimentícios no período da guerra comercial, efeito direto das tarifas americanas nos bens alimentícios chineses - visto que estes produtos são essencialmente bens finais, a sua substituição é mais fácil pois não há uma disrupção nas CVG (Aslam, 2019); b. a rubrica Maquinaria / Aparelhos Eletrónicos ter uma contribuição para o Efeito Total bastante superior no período da Guerra Comercial (aproximadamente 23 milhões de dólares, comparado a cerca de 6 milhões de dólares no período anterior) – visto que esta rubrica inclui equipamentos como televisões, aparelhos de som, partes dos mesmo, entre outros aparelhos eletrónicos, este aumento vai de encontro à argumentação apresentada por Lau (2020) e Krugman (2019).

O Efeito Escala aumenta em todas as rubricas, exceto Madeira e Produtos de Madeira, Pedra e Vidro e Diversos. Destaque mais uma vez para a rubrica Maquinaria / Aparelhos Eletrónicos, com um aumento significativo e a maior contribuição.

No que respeita ao Efeito Produto, a maioria das rubricas apresenta uma descida, com destaque para Animais e produtos derivados de animais, Químicos e produtos proveniente de indústrias aliadas à dos químicos, Madeira e Produtos de Madeira, Maquinaria / Aparelhos Eletrónicos, que eram rubricas que em 2014-2016 apresentam valores positivos, mas que em 2017-2019 apresentam valores negativos. Destaque para a rubrica Transportes, que inverteu esta tendência.

Encontra-se patente que o Efeito Competitividade, do primeiro para o segundo período, aumenta e é positivo em todas as categorias, exceto Animais e produtos derivados de animais, no qual aumentou, mas continua a ser negativo, e Vegetais, Minérios e Transportes, em que diminui. Logo, depreende-se que, com exceção destas quatro categorias de produtos, os países da ASEAN melhoraram a sua capacidade de aumentar a quota de mercado nas restantes categorias, no período da GC. Destaque para

a rubrica Maquinaria / equipamentos eletrónicos, que teve um desempenho muito positivo.

A análise efetuada com base na metodologia CMS permite concluir que a GC teve um impacto positivo nas exportações da ASEAN, porém que este impacto não está diretamente ligado a uma especialização em produtos (apesar de terem sido identificados produtos nos quais o IVCR aumentou no período da GC), nem a uma especialização no mercado de destino ou nos produtos exportados, mas sim à competitividade das economias dos países pertencentes à ASEAN. Verifica-se também que o crescimento das exportações mundiais influenciou de forma positiva o crescimento das exportações dos países da ASEAN para os EUA, no período da GC.

Assim, de acordo com estes resultados, a relevância dos EUA enquanto destino das exportações da ASEAN durante a GC aumentou, nomeadamente nos produtos em que os países desta organização podem substituir as exportações chinesas, com claro destaque para a rubrica Maquinaria / Aparelhos Eletrónicos. Importa sublinhar também, o facto de ser o Efeito Competitividade o mais influente, indica que foi a competitividade da economia dos países da ASEAN que mais contribuiu para o crescimento. Deste modo, a hipótese apresentada - a ASEAN beneficiou com a GC entre a China e os EUA, aumentando as suas exportações para os EUA - é parcialmente verificada, nomeadamente na parte em que efetivamente este bloco comercial beneficiou na altura da GC, mas este benefício é atribuível à competitividade destas economias. Assim sendo, não é possível estabelecer uma relação direta com a GC: apesar de serem produtos que normalmente seriam exportações da China para os EUA que mais impacto positivo para o crescimento das exportações dos países da ASEAN tiveram, a verdade é que estes produtos já representavam uma importante rubrica das exportações da ASEAN para os EUA, e que o Efeito Mercado é nulo e o Efeito Produto é negativo.

Apesar de estes resultados serem animadores para os países da ASEAN, importa notar que, o que pode estar a acontecer, como reportado pelo *Industry Week* (2018) é as próprias fábricas chinesas deslocalizem as suas operações para países como o Vietnam. Deste modo, apesar de o produto não ser “Made in China”, continua a gerar lucro para uma empresa chinesa, conseguindo assim o exportado evadir as tarifas. Claro está que esta deslocalização traz também ganhos para o Vietnam, como por exemplo, a criação de

postos de trabalho. Relativamente aos ganhos para a empresa chinesa, está o facto de a mão de obra ser mais barata neste país. Esta situação remete-nos para a conclusão que é difícil avaliar se efetivamente a ASEAN é uma potencial vencedora da GC Sino-Americana. A verdade é que apenas podemos indicar que este grupo de países tem potencial para crescer enquanto mercado exportador para os EUA. Porém, se os EUA continuarem nesta trajetória de isolamento económico e comercial, nada garante que os países da ASEAN não irão sofrer sanções semelhantes às da China, especialmente regiões que têm relações tão próximas com a própria China.

5. CONCLUSÃO

A presente dissertação abordou a problemática da GC Sino-Americana, através de uma análise compreensiva das suas origens, dos acontecimentos que ocorreram no decorrer da mesma e também de potenciais ganhos que possam ter surgido para outros agentes económicos, contribuindo para a literatura referente a esta temática. Uma primeira conclusão decorrente da análise realizada é de que a GC teve consequências nefastas tanto para a China como para os EUA, nomeadamente a nível do aumento dos preços para o consumidor final (americano), do aumento da incerteza nos mercados internacionais e das próprias relações multilaterais entre países.

Relativamente ao estudo dos blocos comerciais MERCOSUL e ASEAN, as conclusões retiradas da análise do IVCR de Balassa são facto do MERCOSUL apresentar vantagem comparativa, em várias categorias, com claro destaque para a categoria Vegetais, enquanto que a ASEAN apresenta vantagem comparativa também em diversas categorias, destacando-se as rubricas Têxteis e Calçado e Capacetes. Através da análise CMS, as conclusões tiradas são de que, apesar das exportações de ambos os blocos comerciais para a China e os EUA terem aumentado na altura da GC, isto deveu-se maioritariamente, no caso do MERCOSUL, à tendência das exportações mundiais e no caso da ASEAN, ao aumento da competitividade das economias que a compõem. Adicionalmente, o efeito da especialização no mercado de destino foi nulo e o efeito da especialização em produtos teve efeitos negativos, em ambos os casos. Assim sendo, não é possível afirmar-se que as relações comerciais entre o MERCOSUL e a China e a ASEAN e os EUA se tenham dinamizado em resultado da GC.

Apesar disto, podem surgir mais oportunidades para estes dois blocos comerciais, já que o seu padrão de exportações está em concordância com uma eventual substituição de alguns produtos (i.e. componentes eletrónicas, no caso dos países da ASEAN, Animais produtos derivados de animais e Minérios no caso do MERCOSUL). Porém, estas oportunidades poderão ser demasiado frágeis dado o clima de incerteza que as duas maiores potências mundiais causaram e que, apesar de oficialmente terminada a Guerra Comercial, não parece vir a abrandar. Seria do interesse de todos os envolvidos que relações fortes e duradoras fossem forjadas e que se desenvolvessem acordos comerciais com a China e os EUA para que a incerteza relativamente a estas relações multilaterais

fosse reduzida e para que as oportunidades identificadas fossem aproveitadas. Como estudado por Freund, Ferrantino, Maliszewska e Ruta (2018), muitas vezes as consequências negativas provenientes da incerteza numa GC, são superiores às consequências positivas, no caso dos países em desenvolvimento. Dado que a incerteza afeta as decisões tanto das empresas como dos consumidores, desde o investimento até ao consumo, é importante que existam reformas e mecanismos que a diminua (Goldberg & Pavcnik, 2016). Ao desenvolverem relações estáveis e duradoras com a China e os EUA, estes blocos comerciais poderão vir a beneficiar ainda mais das trocas comerciais, mas não só: as duas maiores potências mundiais poderão ser uma importante fonte de investimento nestes países.

Outro fator essencial no aproveitamento de possíveis *spillovers* positivos da GC para estes blocos comerciais são as CGV, nomeadamente um estudo concreto dos impactos nas mesmas. Segundo Massimiliano Cali (2018), economista do Banco Mundial, o impacto da CG nos países depende do quão estes contribuem para as CVGs, sendo que uma maior participação equivale a um maior impacto (negativo). Este autor estimou (*ex-ante* da GC), que a Malásia sofreria uma quebra de 0,2% no seu PIB, devido ao impacto indireto da GC. A grande questão continua a ser então se o impacto direto de desvio das exportações mais que compensa o impacto indireto derivado da incerteza, diminuição do investimento e de outras potenciais consequências negativas.

De notar também que, se a situação entre a China e os EUA continuar a trajetória que tem vindo a seguir desde a eleição de Trump, será mais complicado que haja cooperação entre estes blocos comerciais e as duas potências mundiais. Por exemplo, a China, que está a tentar estabelecer um acordo de livre comércio com os países da ASEAN (Lusa, 2019), poderá pressionar estes países de modo a que estes não aprofundem as relações comerciais com os EUA.

Estas são apenas algumas das consequências que uma atitude unilateralista por parte das duas maiores potências mundiais pode ter, consequências essas que não se limitam apenas ao comércio, mas que podem ter severas implicações noutras áreas como o combate às alterações climáticas. Desafios globais exigem soluções globais e uma política e atitude que põe em causa o multilateralismo pode levar ao colapso de várias

instituições como as conhecemos e impossibilitar avanços futuros no sentido da coesão e igualdade.

Como investigação futura, seria interessante concretizar a uma análise com um horizonte temporal mais longínquo, por exemplo efetuada em 2025, que poderá traçar uma imagem mais clara relativamente ao facto de estes blocos comerciais terem adaptado as suas estruturas produtivas de modo a absorverem o desvio de importações. Seria também interessante fazer uma análise entre os efeitos diretos e indiretos da CG – ou seja, não apenas o comércio – de modo a verificar se os países do MERCOSUL e da ASEAN saíram efetivamente vencedores ou não. Adicionalmente, dada a magnitude da estrutura produtiva da indústria e tecido empresarial chinês e americano, será também pertinente estudar até que ponto é que os países pertencentes a estes blocos comerciais conseguirão reforçar ou até construir a sua a sua estrutura produtiva, de modo a absorverem o desvio de produção.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amiti, M. & Konings, J. (2007). Trade Liberalization, Intermediate Inputs, and Productivity: Evidence from Indonesia. *American Economic Review* 97(5), 1611-1638.
- Amiti, M. & Redding, S.J. & Weinstein, D.E. (2019). The Impact of the 2018 Trade War on U.S. Prices and Welfare. *Journal of Economic Perspectives* 33(4), 187-210.
- Aslam, M. (2019). US-China trade disputes and its impact on ASEAN. *Transnational Corporations Review* 11(4), 332-345.
- Autor, D.H. & Dorn, D. & Gordon, H. (2013). The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States. *American Economic Review* 103(6), 2121-2168.
- Balassa, B. (1965). Trade liberalisation and “revealed” comparative advantage. *Manchester School of Economic and Social Studies* 33, 99-123.
- Bermingham, F. (2019). Trade war forcing 93 per cent of Chinese companies to transform supply chains. *South China Morning Post*, 23 de abril. Disponível em <https://www.scmp.com/economy/article/3007334>. [Acesso em: 2020/05/28].
- Brander, J. & Spencer, B. (1985). Export subsidies and international market share rivalry. *Journal of International Economics* 18(1), 83-100.
- Bryan, B. (2018). 1,100 economists warn that Trump is repeating one of the biggest mistakes of the Great Depression. *Business Insider*, 3 de maio. Disponível em <https://www.businessinsider.com/trump-tariffs-trade-war-great-depression-mistake-2018-5>. [Acesso em: 2020/05/28].
- Bowen, H. (1983). On the theoretical interpretation of indices of trade intensity and revealed comparative advantage. *Weltwirtschaftliches Archiv* 119(3), 464- 472.
- Bown, C.P. (2018). The Element of Surprise Is a Bad Strategy for a Trade War. *Harvard Business Review*, 16 de abril. Disponível em <https://hbr.org/2018/04/the-element-of-surprise-is-a-bad-strategy-for-a-trade-war>. [Acesso em: 2020/05/27].
- Bown, C.P. & Jung, E. & Lu, Z. (2018a). Trump, China, and Tariffs: From Soybeans to Semiconductors. *Peterson Institute for International Economics*, 18 de junho.

- Disponível em <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/trump-china-and-tariffs-soybeans-semiconductors>. [Acesso em: 2020/05/27].
- Bown, C.P. & Jung, E. & Lu, Z. (2018b). China's Retaliation to Trump's Tariffs. *Peterson Institute for International Economics*, 22 de junho. Disponível em <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/chinas-retaliation-trumps-tariffs>. [Acesso em: 2020/05/27].
- Bown, C.P. & Jung, E. & Lu, Z. (2018c). Trump and China Formalize Tariffs on \$260 Billion of Imports and Look Ahead to Next Phase. *Peterson Institute for International Economics*, 20 de setembro. Disponível em <https://www.piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/trump-and-china-formalize-tariffs-260-billion-imports-and-look>. [Acesso em: 2020/05/27].
- Bown, C.P. & Zhang, E. (2018). First Tariffs, Then Subsidies: Soybeans Illustrate Trump's Wrongfooted Approach on Trade. *Peterson Institute for International Economics*, 30 de julho. Disponível em <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/first-tariffs-then-subsidies-soybeans-illustrate-trumps>. [Acesso em: 2020/05/26].
- Cali, M. (2018). The impact of the US-China trade war on East Asia. *VoxEU*, 16 de outubro. Disponível em <https://voxeu.org/article/impact-us-china-trade-war-east-asia>. [Acesso em: 2020/06/15].
- Chicago Public Library. (2012). *Timeline of China's Modern History*. Disponível em <https://www.chipublib.org/timeline-of-chinas-modern-history/>
- Crowley, M. (2019). *Trade War: The Clash of Economic Systems Threatening Global Prosperity*. E-book [online]. Disponível em <https://voxeu.org/content/trade-war-clash-economic-systems-threatening-global-prosperity>. [Acesso em: 2020/06/20].
- Davidson, C. & Matusz, S.J. (2006). *Trade Liberalization and Compensation*. *International Economic Review* 47(3), 723-747.
- Demertzis, M (2018). The EU Should Not Sing to Trump's Tune on Trade. *Bruegel Blog*, 17 de maio. Disponível em <https://www.bruegel.org/2018/05/the-eu-should-not-sing-to-trumps-tune-on-trade/>. [Acesso em: 2020/06/04].

- Fajgelbaum, P.D. & Khandelwa, A.K. (2016). Measuring the Unequal Gains from Trade. *Quarterly Journal of Economics* 131(3), 1113-1180.
- Fajgelbaum, P.D. & Goldberg, P.K. & Kennedy, P.J. & Khandelwa, A.K. (2020). The Return to Protectionism. *The Quarterly Journal of Economics* 135(1), 1-55.
- Francois, J. & Baughman, L.M. (2018). Does Import Protection Save Jobs? The Estimated Impacts of Proposed Tariffs on Imports of U.S. Steel and Aluminum. *Policy Brief for the World Trade Institute*. Disponível em <https://www.wti.org/research/publications/1153/does-import-protection-save-jobs-the-estimated-impacts/>. [Acesso em: 2020/05/30].
- Freund, C. & Ferrantino, M. & Maliszewska, M. & Ruta, M. (2018). Impacts on Global Trade and Income of Current Trade Disputes. MIT Practice Notes, July 2018, Number 2. Disponível em <http://documents1.worldbank.org/curated/en/685941532023153019/pdf/Impacts-on-Global-Trade-and-Income-of-Current-Trade-Disputes.pdf>
- Fontoura, M.P. (1997). *Factores Determinantes do Comércio Internacional: A abordagem Empírica*. Coimbra: Boletim de Ciências Económicas.
- Furceri, D. & Hannan, S.A. & Ostry, J.D. & Rose, A.K. (2019). *Macroeconomic Consequences of Tariffs*. IMF Working Paper n.19/9. Disponível em <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/01/15/Macroeconomic-Consequences-of-Tariffs>. [Acesso em: 2020/05/30].
- Furman, J. & Russ, K. & Shambaugh, J. (2017). US tariffs are an arbitrary and regressive tax. *VoxUE.org*, 12 de janeiro. Disponível em <https://voxeu.org/article/us-tariffs-are-arbitrary-and-regressive-tax> [Acesso em: 2020/06/14].
- Gladstone, R. (2020). How the Cold War Between China and U.S. Is Intensifying. *The New York Times*, 22 de julho. Disponível em <https://www.nytimes.com/2020/07/22/world/asia/us-china-cold-war.html>. [Acesso em: 2020/07/28].
- Goulard, S. (2020). The Impact of the US–China Trade War on the European Union. *Global Journal of Emerging Market Economies* 12(1), 56-68.

- Goldberg, P. K. & Pavcnik, N. (2007). Distributional Effects of Globalization in Developing Countries. *Journal of Economic Literature* 45(1), 39-82.
- Goldberg, P. K. & Pavcnik, N. (2016). The Effects of Trade Policy. In *Handbook of Commercial Policy* (pp. 161–206). Amsterdam: Elsevier
- Guo, M. & Lu, L. & Sheng, L. & Yu, M. (2018). The Day After Tomorrow: Evaluating the Burden of Trump’s Trade War. *Asian Economic Papers* 17, 101-120.
- Hashmi, M.A. (2017). A Critical Analysis of Mercosur Countries’ Trade Relationships with the United States and China. *International Business Research* 10(1), 163-171.
- Haskel, J. & Lawrence, R.Z. & Leamer, E.E. & Slaughter, M.J. (2012). Globalization and U.S. Wages: Modifying Classic Theory to Explain Recent Facts. *Journal of Economic Perspectives* 26(2), 119-140.
- Herrero, A.G. (2020). Europe in the midst of China–US strategic economic competition: what are the European Union’s options? *Journal of Chinese Economic and Business Studies* 17(4), 403-423.
- Higgins, M. & Klitgaard, T & Nattinger, M. (2019). Who Pays the Tax on Imports from China?. *Liberty Street Economics*, 25 de novembro. Disponível em <https://libtystreeteconomics.newyorkfed.org/2019/11/who-pays-the-tax-on-imports-from-china.html> [Acesso em: 2020/07/28].
- Hillman, A. (1980), Observations on the Relation between “Revealed Comparative Advantage” and Comparative Advantage as Indicated by Pre-Trade Relative Prices. *Weltwirtschaftliches Archiv* 116, 315-321.
- Hornok, C. & Koren, M. (2016). *The case for free trade*. VoxEU. Disponível em <https://voxeu.org/article/case-free-trade>. [Acesso em: 2020/06/14].
- Irwin, D.A. (1998). The Smoot-Hawley Tariff: A Quantitative Assessment. *Review of Economics and Statistics* 80(2), 326-334.
- Jean, S. & Martin, P. & Sapir, A. (2018). *International trade under attack: what strategy for Europe?* Policy Contribution number 12, prepared by the French Conseil d’Analyse Économique. Disponível em

- <https://www.bruegel.org/2018/08/international-trade-under-attack-what-strategy-for-europe/>. [Acesso em: 2020/06/14].
- Jones, V.C. (2018). *Trade Remedies: Section 201 of the Trade Act of 1974*. Congressional Research Service. Disponível em <https://fas.org/sgp/crs/row/IF10786.pdf>. [Acesso em: 2020/06/14].
- Kituyi, M. (2018). The Costs of Trade War. *Project Syndicate*, 20 de junho. Retirado de <https://www.project-syndicate.org/commentary/trump-trade-war-costs-by-mukhisa-kituyi-2018-06?barrier=accesspaylog>, [Acesso em: 2020/06/23].
- Krugman, P. (1980). Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade. *American Economic Review* 70(5), 950-959.
- Krugman, P. (2018a). Bumbling Into a Trade War. *The New York Times*, 22 de março. Disponível em <https://www.nytimes.com/2018/03/22/opinion/trade-war-china-trump.html?searchResultPosition=1>. [Acesso em: 2020/06/14].
- Krugman, P. (2018b). A Trade War Primer. *The New York Times*, 3 de junho. Disponível em <https://www.nytimes.com/2018/06/03/opinion/a-trade-war-primer.html?searchResultPosition=14>. [Acesso em: 2020/06/14].
- Krugman, P. (2018c). How to Lose a Trade War. *The New York Times*, 7 de julho. Retirado <https://www.nytimes.com/2018/07/07/opinion/how-to-lose-a-trade-war.html?searchResultPosition=23>. [Acesso em: 2020/06/14].
- Krugman, P. (2019). How Goes the Trade War?. *The New York Times*, 3 de março. Disponível em <https://www.nytimes.com/2019/03/03/opinion/how-goes-the-trade-war.html?searchResultPosition=29>. [Acesso em: 2020/06/14].
- Krugman, P. & Obstfeld, M. (2009). *International Economics – Theory and Policy*. New York, USA: HarperCollins College Publishers
- Lau, L. (2020). Economic relations between China and the U.S. *Journal of Chinese Economic and Business Studies* 17(4), 327-363.
- Leamer, E. & Stern, R. (1970). Constant-Market-Share Analysis of Export Growth. In: Leamer, E. & Stern, R. (Eds.) *Quantitative International Economics*, 1st Ed. Chicago: Aldine Publishing Company, pp 171-183.

- Li, C. & He, C. & Lin, C. (2018). Economic Impacts of the Possible China–US Trade War. *Emerging Markets Finance and Trade* 54(7), 1557-1577.
- Lovely, M.E. (2018). How China Wins the Trade War. *The New York Times*, 8 de agosto. Disponível em <https://www.nytimes.com/2018/08/08/opinion/trump-tariffs-china-trade-war-who-will-win.html?searchResultPosition=37>. [Acesso em: 2020/05/31].
- Lu, K. (2015). China’s economy: the four engines of growth. *Financial Times*, 19 de outubro. Disponível em <https://www.ft.com/content/6e3724bb-d803-3ad7-9025-ced08d916af3>. [Acesso em: 2020/05/31].
- Lusa. (2019). Países da ASEAN reunidos para estudar acordo de livre comércio promovido por Pequim. *RTP*, 20 de junho. Disponível em <https://www.rtp.pt/noticias/economia/paises-da-asean-reunidos-para-estudar-acordo-de-livre-comercio>. [Acesso em: 2020/05/17].
- Markusen, J.R. & Melvin J.R. & Kaempfer, W.H. & Maskus, K.E. (1994) *International Trade: Theory and Evidence*. New York, USA: McGraw Hill.
- McCorriston, S. & Sheldon, I. (2019). *Economic Nationalism: US Trade Policy VS. BREXIT*. Ohio State Public Law Working Paper No. 502, Disponível em <https://ssrn.com/abstract=3450670>. [Acesso em: 2020/06/06].
- McMorrow, R. (2018). Chinese Companies Shifting to Other Countries to Avoid US Tariffs. *Industry Week*. 12 de setembro. Disponível em <https://www.industryweek.com/the-economy/trade/article/22026325/chinese-companies-shifting-to-other-countries-to-avoid-us-tariffs>. [Acesso em: 2020/05/10].
- Melitz, M. J. (2003). The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica* 71(6), 1695-1725.
- Meyer, G. & Schipani, A. (2019). Brazil set to overtake US as world’s largest soyabean producer. *Financial Times*, 10 de dezembro. Disponível em <https://www.ft.com/content/8b2bb828-1ad0-11ea-97df-cc63de1d73f4>. [Acesso em: 2020/06/15].
- Misra, R. & Choudhry, S. (2020). Trade War: Likely Impact on India. *Foreign Trade Review* 55(1), 93-118.

Moran, T. (2014). Tariffs Hit Poor Americans Hardest. *Peterson Institute for International Economics*, 31 de julho. Disponível em <https://www.piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/tariffs-hit-poor-americans-hardest>. [Acesso em: 2020/06/15].

Morrison, W. M. (2018). *China-U.S. trade issues*. Congressional Research Service Report, 7-5700. Washington, DC: Congressional Research Service. Disponível em <https://fas.org/sgp/crs/row/RL33536.pdf>. [Acesso em: 2020/06/15].

Observatory of Economic Complexity (2020). *Soybeans (HS:1201) Product Trade* [Base de dados]. Massachussets: OEC. Disponível em <https://oec.world/en/profile/hs92/21201/#top>.

Office of the USTR. (2018a, 4 de abril). Under Section 301 Action, USTR Releases Proposed Tariff List on Chinese Products. Disponível em <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2018/april/under-section-301-action-ustr>. [Acesso em: 2020/05/21].

Office of the USTR. (2018b, 1 de Agosto). Statement By U.S. Trade Representative Robert Lighthizer on Section 301 Action. Disponível em <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2018/august/statement-us-trade-representative>. [Acesso em: 2020/05/21].

Office of the USTR. (2018c, 18 de setembro). USTR Finalizes Tariffs on \$200 Billion of Chinese Imports in Response to China's Unfair Trade Practices. Disponível em <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2018/september/ustr-finalizes-tariffs-200>. [Acesso em: 2020/05/21].

Office of the USTR. (2019a, 9 de maio). Notice of Modification of Section 301 Action: China's Acts, Policies, and Practices Related to Technology Transfer, Intellectual Property, and Innovation. Disponível em <https://www.federalregister.gov/documents/2019/05/09/2019-09681/notice-of-modification-of-section-301>. [Acesso em: 2020/05/21].

Office of the USTR. (2019b, 29 de outubro). Association of Southeast Asian Nations (ASEAN). Disponível em <https://ustr.gov/countries-regions/southeast-asia-pacific/association-southeast-asian-nations-asean>. [Acesso em: 2020/05/21].

- Perry, M.J. (2018). Washing machine tariffs started Trump's trade war. Result? Largest-ever 3-month increase in washing machine prices. *American Enterprise Institute*, 11 de julho. Disponível em <https://www.aei.org/washing-machine-tariffs-started-trumps-trade-war-result/>. [Acesso em: 2020/06/02].
- Richardson, J. D. (1971). Constant Market Shares Analysis of Export Growth. *Journal of International Economics* 1(2), 227–239.
- Rodrik, D. (2018). Populism and the economics of globalization. *Journal of International Business Policy* 1(1), 12-33.
- Sattler, T. & G. Spilker, & T. Bernauer (2014). Does WTO Dispute Settlement Enforce or Inform? *British Journal of Political Science* 44(4), 877–902.
- Serôdio, P. & Fontoura, M.P. (2016). The export performance of the 2004 EU enlargement economies since the 1990s: a constant market share analysis. Instituto Superior de Economia e Gestão - DE Working papers nº 16/2016/DE/UECE. Disponível em <https://www.repository.utl.pt/handle/10400.5/12190>
- Schwarzenberg, A.B. (2017). *Section 301 of the Trade Act of 1974*. Report prepared by the Congressional Research Service. Disponível em <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF11346>. [Acesso em: 2020/06/28].
- Stolper, W.F. & Samuelson, P.A. (1941). Protection and Real Wages. *The Review of Economic Studies* 9(1), 58-73.
- Swanson, A. (2019). The U.S. Labeled China a Currency Manipulator. Here's What It Means. *The New York Times*, 6 de Agosto. Disponível em <https://www.nytimes.com/2019/08/06/business/economy/china-currency-manipulator.html>. [Acesso em: 2020/06/25].
- Topalova, P. & Khandelwal, A. (2011). Trade Liberalization and Firm Productivity: The Case of India. *The Review of Economics and Statistics* 93(3), 995-1009.
- Trading Economics. (2020). China - Exports Of Goods And Services (% Of GDP) [Base de Dados]. Disponível em <https://tradingeconomics.com/china/>. [Acesso em: 2020/06/01].

- Tyszynski, H. (1951). World Trade in manufactured commodities, 1899-1950. *The Manchester School of Economic and Social Studies* 19, 272-304.
- United Nations Comtrade Database. (2019). *Trade Statistics* [Base de Dados]. Disponível em <https://comtrade.un.org/data/>. [Acesso em: 2020/07/10].
- United Nations Trade Statistics. (2017). *Harmonized Commodity Description and Coding Systems (HS)*. Disponível em <https://unstats.un.org/unsd/trade/b/Knowledgebase/50018/Harmonized-Commodity-Description-and-Coding-Systems-HS> [Acesso em: 2020/06/30].
- United States Census Bureau. (2020). *Top Trading Partners* [Base de Dados]. Disponível em <https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/highlights/toppartners.html>. [Acesso em: 2020/05/28].
- Vasquez, P.I. & Humphreys, D.& Bastida, A.E. (2018). *China's engagement in the mineral sector in Latin America: Lessons learned and opportunities for international cooperation*. European Policy Brief, no.08/2018. Disponível em http://stradeproject.eu/fileadmin/user_upload/pdf/STRADE_China_engagement_LATAM.pdf
- Vollrath, T. (1991). A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage. *Weltwirtschaftliches Archiv* 127(2), 265-279
- Washington Post. (2014). Argentina's economic crisis. *Washington Post*. Disponível em <https://www.washingtonpost.com/opinions/argentinas-economic-crisis/2014/01/30>. [Acesso em: 2020/06/01].
- World Trade Organization (2017). *World Trade Statistical Review 2016*. Disponível em https://www.wto.org/english/wts2016_e.pdf. [Acesso em: 2020/06/29].
- Yeats, A. (1985). On the Appropriate Interpretation of the Revealed Comparative Advantage Index: Implications of a Methodology Based on Industry Sector Analysis. *Weltwirtschaftliches Archiv* 121, 61-73

ANEXOS

Tabela 2: Exportações da ASEAN para os EUA no período que antecede à Guerra Comercial (2012-2015), em milhões de dólares

Código de Produto	2012	2013	2014	2015
01-05	2.702.959,0	2.674.792,0	3.272.413,0	2.466.432,0
06-15	4.233.358,0	4.278.760,0	4.798.477,0	4.571.329,0
16-24	4.328.972,0	4.720.171,0	5.188.185,0	4.792.543,0
25-27	2.167.615,0	3.162.020,0	2.346.157,0	2.110.851,0
28-38	4.205.005,0	4.483.688,0	5.302.619,0	4.780.993,0
39-40	8.116.058,0	7.341.420,0	6.886.483,0	7.017.395,0
41-43	896.338,0	1.179.838,0	1.424.575,0	1.727.980,0
44-49	1.282.140,0	1.388.183,0	1.544.589,0	1.480.299,0
50-63	16.850.069,0	18.245.235,0	19.457.089,0	20.425.396,0
64-67	3.622.389,0	4.226.447,0	5.067.367,0	6.057.753,0
68-71	2.222.814,0	2.691.916,0	3.018.499,0	2.699.975,0
72-83	3.214.593,0	2.954.844,0	3.151.578,0	3.081.075,0
84-85	41.274.722,0	43.810.708,0	47.106.048,0	50.210.478,0
86-89	3.671.437,0	3.107.837,0	2.902.757,0	3.314.701,0
90-99	10.172.323,0	10.542.552,0	11.379.773,0	12.066.284,0
TOTAL	108.960.792,0	114.808.411,0	122.846.609,0	126.803.484,0

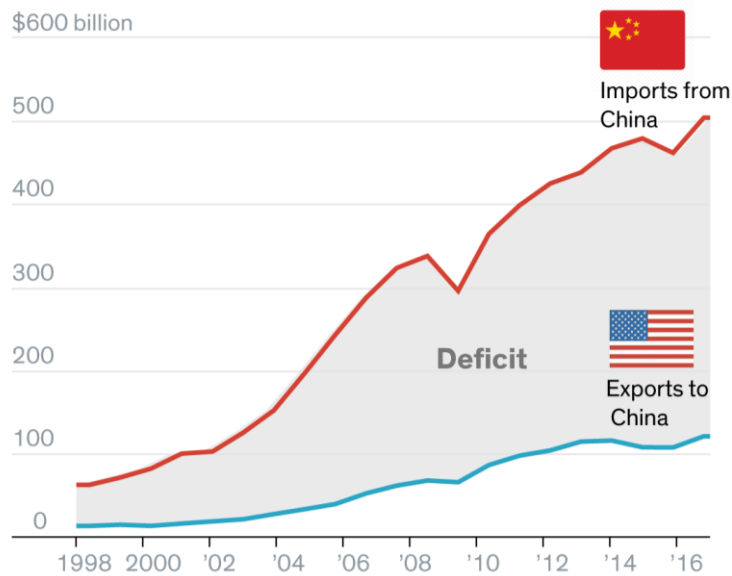
Fonte: Elaboração própria com base na base de dados *INTRACEN*

Tabela 3: Exportações do MERCOSUL para a China no período que antecede à Guerra Comercial (2012-2015), em milhões de dólares

Código	2012	2013	2014	2015
01-05	963.520,0	1.241.446,0	1.377.510,0	2.190.456,0
06-15	17.240.805,0	22.374.808,0	21.060.879,0	20.762.849,0
16-24	1.861.677,0	2.171.774,0	1.519.936,0	1.296.328,0
25-27	20.893.292,0	21.601.906,0	27.688.446,0	18.172.595,0
28-38	340.775,0	239.356,0	574.700,0	329.834,0
39-40	347.334,0	267.435,0	247.243,0	275.994,0
41-43	628.213,0	829.538,0	990.347,0	755.284,0
44-49	1.396.392,0	1.787.871,0	1.945.788,0	2.102.926,0
50-63	906.238,0	384.872,0	562.697,0	392.838,0
64-67	3.432,0	4.310,0	5.562,0	5.019,0
68-71	98.843,0	105.127,0	81.064,0	84.822,0
72-83	1.055.728,0	1.344.993,0	997.714,0	1.366.726,0
84-85	475.340,0	382.831,0	358.643,0	683.880,0
86-89	928.740,0	366.863,0	209.281,0	666.687,0
90-99	31.112,0	36.791,0	45.173,0	56.458,0
TOTAL	47.171.441,0	53.139.921,0	57.664.983,0	49.142.696,0

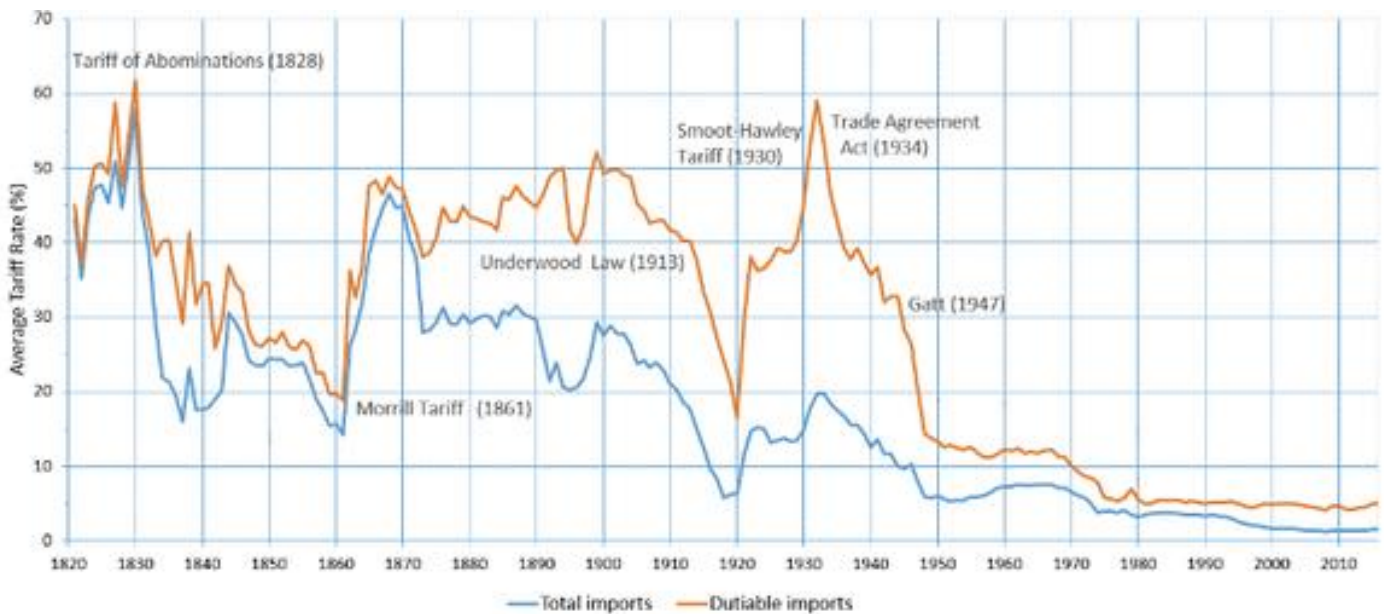
Fonte: Elaboração própria com base na base de dados *INTRACEN*

Figura 5: Déficit Comercial dos EUA face à China, em mil milhões de dólares (1998-2016)



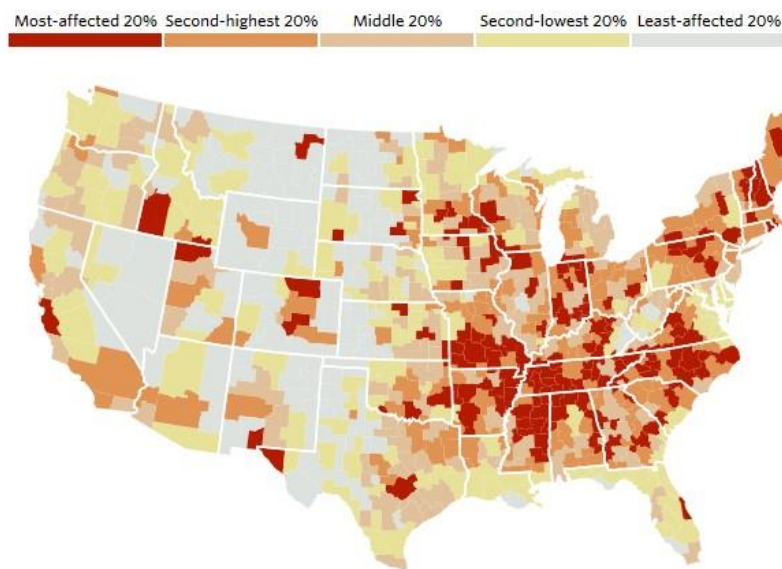
Fonte: United States International Trade Commission (2018)

Figura 6: Taxa de tarifa média (em percentagem) aplicada pelos EUA, de 1821 a 2016



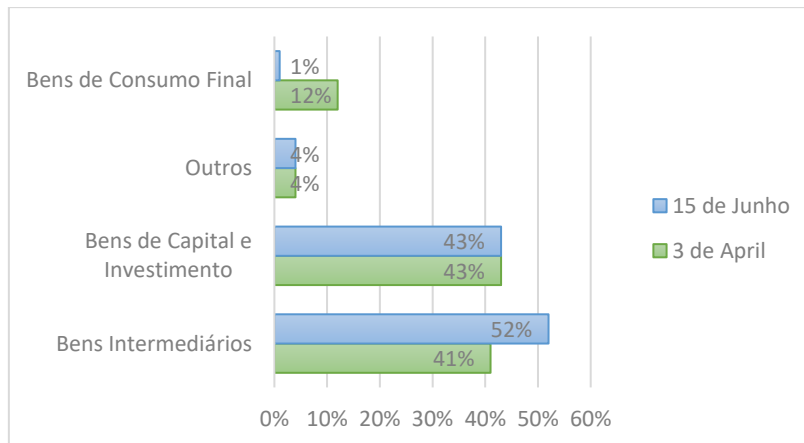
Fonte: United States International Trade Commission (2017)

Figura 7: Estados dos EUA afetados pelo *Chinese Shock*



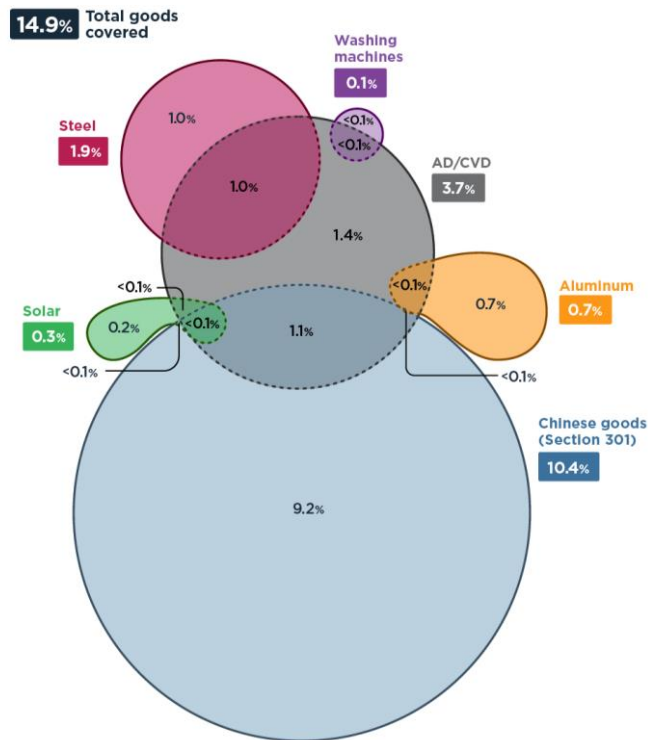
Fonte: INSEAD Knowledge (2018)

Figura 8: Bens produzidos na China importados pelos EUA, em 2018, sujeitos a tarifas justificadas pela Secção 301, por tipologia



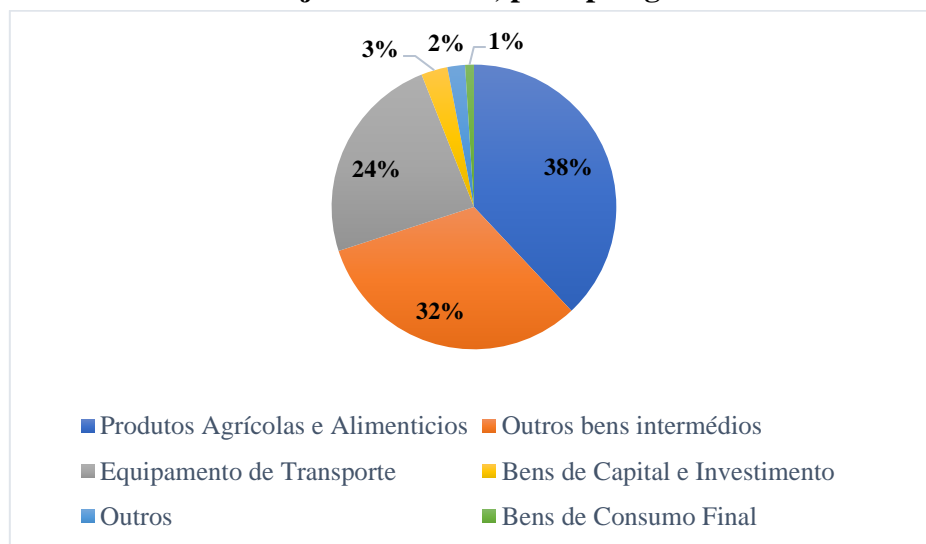
Fonte: Elaboração Própria com base em Bown, Jung & Lu (2018)

Figura 9 : Percentagem de bens importados pelos EUA cobertos por tarifas, em 2018



Fonte: Peterson Institute Economics (2019)

Figura 10: Exportações americanas com destino à China, sujeitas a retaliação a 15 de junho de 2018, por tipologia



Fonte: Elaboração Própria, com base em Krugman (2018c)

Tabela 4: Comércio de Bens entre os EUA e a China (2017-2019), em milhões de dólares

Ano	Exportações	Importações	Saldo
2017	129.997,2	505.165,1	-375.167,9
2018	120.298,3	539.243,1	-418.953,9
2019	106.447,3	451.651,4	-345.204,2

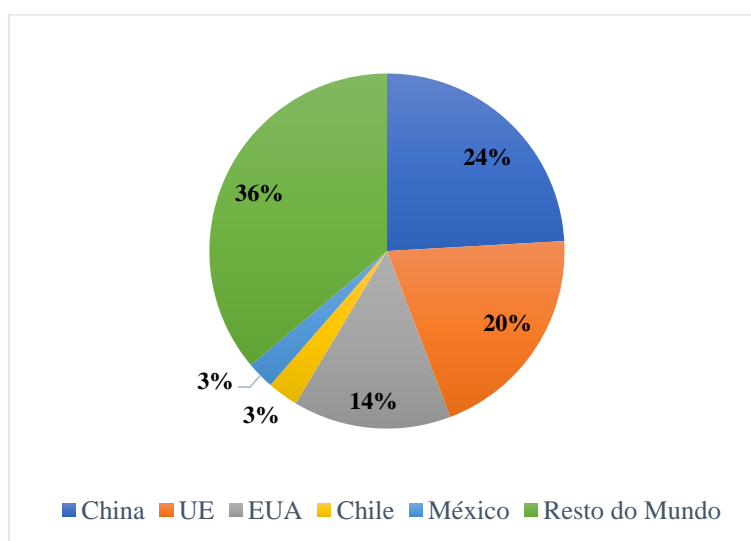
Fonte: Elaboração Própria com base na base de dados do *United Status Census Bureau* (2020)

Tabela 5: Classificação das Categorias de Produtos

Código	Grupo de Produtos
01-05	Animais e produtos derivados de animais
06-15	Vegetais
16-24	Alimentícios
25-27	Minérios
28-38	Químicos e produtos proveniente de indústrias aliadas à dos químicos
39-40	Plásticos e Borrachas
41-43	Peles e Cabedais
44-49	Madeira e Produtos de Madeira
50-63	Têxteis
64-67	Calçado e capacetes
68-71	Pedra e Vidro
72-83	Metais
84-85	Maquinaria / Aparelhos Eletrônicos
86-89	Transportes
90-99	Diversos

Fonte: Elaboração própria com base no *Harmonized System Code*

Figura 11: Principais parceiros comerciais do MERCOSUL, em 2018



Fonte: Elaboração própria com base no Fundo Monetário Internacional (2020)

Tabela 6: IVCR do MERCOSUL para a China

	2014-2016	2017-2019
HS 01-05	3,56	5,23
HS 06-15	10,14	9,82
HS 16-24	2,67	0,97
HS 25-27	2,12	1,92
HS 28-38	0,13	0,09
HS 39-40	0,10	0,07
HS 41-43	2,74	1,64
HS 44-49	1,70	1,92
HS 50-63	0,44	0,59
HS 64-67	0,07	0,12
HS 68-71	0,04	0,02
HS 72-83	0,38	0,39
HS 84-85	0,03	0,02
HS 86-89	0,09	0,06
HS 90-99	0,01	0,01

Fonte: Elaboração Própria com base na base de dados INTRACEN

Tabela 7: CMS do MERCOSUL para a China 2014-2016

	2014-2016					
	Variação da quota de mercado = 3,6%					
	Total	Escala	Produto	Mercado	Competitividade	Estrutura
HS 01-05	1.607.272,0	94.009,2	582.210,1	0	931.052,7	676.219,3
HS 06-15	-3.022.674,0	-2.959.048,8	-571.455,1	0	507.829,9	-353.0503,9
HS 16-24	-169.233,0	221.292,7	-441.433,5	0	50.907,8	-220.140,8
HS 25-27	-10.088.107,0	-11.134.606,5	615.930,0	0	430.569,5	-10.518.676,5
HS 28-38	-25.0076,0	-74.563,8	19.159,0	0	-194.671,3	-55.404,7
HS 39-40	-28.449,0	-47.362,1	455,6	0	18.457,4	-46.906,4
HS 41-43	-316.269,0	-205.899,5	-93.273,9	0	-17.095,6	-299.173,4
HS 44-49	527.209,0	-168.171,9	121.942,1	0	573.438,9	-46.229,9
HS 50-63	-297.497,0	-119.177,7	-32.865,1	0	-145.454,1	-152.042,9
HS 64-67	796,0	1.465,2	357,2	0	-1.026,3	1.822,3
HS 68-71	-31.265,0	-42.040,8	-874,6	0	11.650,4	-42.915,4
HS 72-83	25.165,0	-223.213,8	-2.999,8	0	251.378,6	-226.213,6
HS 84-85	363.247,0	-24.716,8	-16.442,1	0	404.405,9	-41.158,9
HS 86-89	164.441,0	-40.928,5	2.220,5	0	203.149,0	-38.708,0
HS 90-99	23.822,0	-23.220,8	18.527,0	0	28.515,7	-4.693,7
ALL	-11.491.618,0	-14.746.183,9	201.457,3	0	3.053.108,6	-14.544.726,6

Fonte: Elaboração própria com base na base de dados INTRACEN

Tabela 8: CMS do MERCOSUL para a China 2017-2019

2017-2019						
Variação da quota de mercado = 5,1%						
	Total	Escala	Produto	Mercado	Competitividade	Estrutura
HS 01-05	5.320.902,0	2.599.551,4	642.694,3	0	2.078.656,3	3.242.245,7
HS 06-15	672.023,0	525.556,3	-2.714.828,7	0	2.861.295,5	-2.189.272,5
HS 16-24	347.257,0	148.125,6	-55.501,2	0	254.632,6	92.624,4
HS 25-27	8.152.823,0	9.314.740,5	-189.114,2	0	-972.803,3	9.125.626,3
HS 28-38	-199.753,0	98.190,3	-31.211,8	0	-266.731,5	66.978,5
HS 39-40	-247,0	-2.153,6	3.638,5	0	-1.731,9	1.484,9
HS 41-43	-248.569,0	-58.120,4	-169.294,7	0	-21.153,9	-227.415,1
HS 44-49	619.630,0	-147.574,6	-111.280,4	0	878.485,0	-258.855,0
HS 50-63	718.992,0	10.669,5	-11.596,2	0	719.918,7	-926,7
HS 64-67	-20.891,0	17.019,9	94,0	0	-38.004,9	17.113,9
HS 68-71	302,0	92.772,2	-9.495,5	0	-82.974,7	83.276,7
HS 72-83	634.402,0	10.172,3	31.245,1	0	592.984,6	41.417,4
HS 84-85	-236.638,0	50.724,2	8.595,9	0	-295.958,1	59.320,1
HS 86-89	-407.217,0	-42.393,9	-63.891,2	0	-300.931,8	-106.285,2
HS 90-99	-276.77,0	-22.739,4	70.107,6	0	-75.045,3	47.368,3
ALL	15.325.339,0	12.594.540,3	-2.599.838,6	0	5.330.637,3	9.994.701,7

Fonte: Elaboração própria com base na base de dados INTRACEN

Tabela 9: IVCR da ASEAN para os EUA

	2014-2016	2017-2019
HS 01-05	1,75	1,25
HS 06-15	1,77	1,36
HS 16-24	1,53	1,44
HS 25-27	0,13	0,12
HS 28-38	0,47	0,33
HS 39-40	1,68	1,72
HS 41-43	2,08	2,91
HS 44-49	0,62	0,65
HS 50-63	3,17	2,90
HS 64-67	3,36	3,85
HS 68-71	1,01	1,14
HS 72-83	0,52	0,55
HS 84-85	1,41	1,42
HS 86-89	0,19	0,17
HS 90-99	1,44	0,89

Fonte: Elaboração Própria com base na base de dados INTRACEN

Tabela 10: CMS da ASEAN para os EUA 2014-2016

2014-2016						
Variação da quota de mercado = 0,8%						
	Total	Escala	Produto	Mercado	Competitividade	Estrutura
HS 01-05	-514.316,0	-183.845,4	115.934,3	0	-446.404,9	-67.911,1
HS 06-15	246.403,0	117.450,3	-58.872,2	0	187.825,0	58.578,0
HS 16-24	-292.253,0	342.206,4	-333.028,0	0	-301.431,4	9.178,4
HS 25-27	-768.218,0	-1.263.668,0	-6.073,1	0	501.523,1	-1.269.741,1
HS 28-38	-723.156,0	313.032,4	50.681,7	0	-1.086.870,1	363.714,1
HS 39-40	507.759,0	-229.821,4	-274.760,1	0	1.012.340,5	-504.581,5
HS 41-43	513.353,0	-81.406,7	10.375,0	0	584.384,7	-71.031,7
HS 44-49	-97.821,0	29.898,6	15.696,5	0	-143.416,1	45.595,1
HS 50-63	685.996,0	-246.113,8	-154.807,6	0	1.086.917,4	-400.921,4
HS 64-67	1.501.300,0	6.389,4	-37.593,0	0	1.532.503,6	-31.203,6
HS 68-71	-278.046,0	144.626,9	-7.536,1	0	-415.136,8	137.090,8
HS 72-83	646.820,0	-520.890,2	121.298,5	0	1.046.411,7	-399.591,7
HS 84-85	6.116.960,0	4.095,9	615.272,5	0	5.497.591,6	619.368,4
HS 86-89	733.998,0	153.123,7	-197.105,8	0	777.980,1	-43.982,1
HS 90-99	942.357,0	2.591.516,6	-1.622.811,1	0	-26.348,6	968.705,6
ALL	9.221.136,0	1.176.594,6	-1.763.328,3	0	9.807.869,7	-586.733,7

Fonte: Elaboração Própria com base na base de dados INTRACEN

Tabela 11: CMS da ASEAN para os EUA 2017-2019

2017-2019						
Variação da quota de mercado = 1,6%						
	Total	Escala	Produto	Mercado	Competitividade	Estrutura
HS 01-05	-197.393,0	134.406,4	-33.532,2	0	-298.267,1	100.874,1
HS 06-15	-859.472,0	196.320,0	-375.812,6	0	-679.979,4	-179.492,6
HS 16-24	3.358.919,0	731.912,6	-132.284,7	0	2.759.291,1	599.627,9
HS 25-27	-316.269,0	67.936,3	-3.834,1	0	-380.371,2	64.102,2
HS 28-38	1.093.081,0	988.286,0	-335.900,2	0	440.695,2	652.385,8
HS 39-40	2.367.614,0	864.995,2	-114391,6	0	1.617.010,3	750.603,7
HS 41-43	1.359.217,0	-61.242,5	30.323,0	0	1.390.136,5	-30.919,5
HS 44-49	997.736,0	-5.004,2	-25.782,7	0	1.028.522,9	-30.786,9
HS 50-63	2.736.342,0	1.099.299,4	-57.938,9	0	1.694.981,5	1.041.360,5
HS 64-67	2.578.657,0	488.154,8	-16.775,2	0	2.107.277,4	471.379,6
HS 68-71	565.088,0	-36.164,2	-3.196,4	0	604.448,6	-39.360,6
HS 72-83	1.032.031,0	-47.600,7	3.904,0	0	1.075.727,6	-43.696,6
HS 84-85	23.001.210,0	2.174.022,5	-657.080,0	0	21.484.267,5	1.516.942,5
HS 86-89	813.978,0	215.072,7	106.706,3	0	492.199,1	321.778,9
HS 90-99	11.649.085,0	2.095.879,2	-1.114.183,3	0	10.667.389,1	981.695,9
ALL	50.179.824,0	8.906.273,4	-2.729.778,6	0	44.003.329,2	6.176.494,8

Fonte: Elaboração Própria com base na base de dados INTRACEN