

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
ESCOLA DE ARTES, CIÊNCIAS E HUMANIDADES

SILVIO YOSHIRO MIZUGUCHI MIYAZAKI

A Economia Política da Política Comercial Japonesa: das propostas de
integração econômica ao Tratado de Parceria do Pacífico (TPP)

São Paulo

2019

SILVIO YOSHIRO MIZUGUCHI MIYAZAKI

**A Economia Política da Política Comercial Japonesa: das propostas de
integração econômica ao Tratado de Parceria do Pacífico (TPP)**

Versão corrigida

Tese apresentada à Escola de Artes,
Ciências e Humanidades da
Universidade de São Paulo para
obtenção do título de Livre Docente em
Teorias do Comércio Internacional

São Paulo

2019

Autorizo a reprodução e divulgação total ou parcial deste trabalho, por qualquer meio convencional ou eletrônico, para fins de estudo e pesquisa, desde que citada a fonte.

CATALOGAÇÃO-NA-PUBLICAÇÃO

(Universidade de São Paulo. Escola de Artes, Ciências e Humanidades. Biblioteca)
CRB 8 - 4936

Miyazaki, Silvio Yoshiro Mizuguchi

A economia política da política comercial japonesa: das propostas de integração econômica ao Tratado de Parceria do Pacífico (TPP) / Silvio Yoshiro Mizuguchi Miyazaki. – 2019
95 f. : il

Tese (Livre docência em Ciências Sociais Aplicadas) -
Escola de Artes, Ciências e Humanidades, Universidade de
São Paulo.

Especialidade : Teorias do comércio internacional

1. Comércio internacional. 2. Política comercial - Japão.
3. Integração econômica internacional. 4. Acordos
comerciais. 5. Tratado de Parceria do Pacífico (TPP). I.
Título.

CDD 22.ed.- 382

Minha tia, mãe, irmã e amiga Nobue Myazaki, a quem me criou.

Aos meus pais e avós, *in memoriam*.

AGRADECIMENTOS

A tese é resultado de coleta de informações, dados quantitativos e artigos, assim como de discussões com outros pesquisadores e incentivo de colegas ao longo da jornada acadêmica.

Agradeço ao Professor Junji Nakagawa da *University of Tokyo*, que me indicou vários trabalhos acadêmicos quando fui *Visiting Research Fellow* nessa instituição nos meses iniciais de 2018. Este período de pesquisa somente foi possível graças ao auxílio de pesquisa *Japanese Studies Fellowship* que a *Japan Foundation* proporcionou-me.

Aqui também deixo minhas palavras de gratidão, *in memoriam*, ao Professor Ippei Yamazawa, da *Hitotsubashi University*, do qual recebi grande influência intelectual, principalmente no que se refere a políticas comerciais e integração regional no Leste Asiático, quando fui seu aluno, assim como posteriormente.

Reconheço o Professor Nobuaki Hamaguchi da *Kobe University*, o Professor Yoichi Koike da *Ritsumeikan University* e o Professor Kotaro Horisaka da *Sophia University*, com os quais tenho tido colaborações de longa data, como acadêmicos importantes para a consecução desta tese.

Preciso mencionar também a Professora Susan Pharr e o Professor Shinju Fujihira do *Program on U.S.-Japan Relations at the Weatherhead Center for International Affairs (WCFIA), and the Edwin O. Reischauer Institute of Japanese Studies, Harvard University*, que me apoiaram quando fui *Academic Associate* no período de 6 meses em 2015, quando, pela existência de fontes bibliográficas inacessíveis no nosso país, pela participação e discussões nos seminários e atividades e pelo ambiente intelectual e científico, consegui inspiração necessária para estruturar a tese.

Por fim, à Andrea Leite Rodrigues, à Maria Antonieta del Tedesco Lins, à Marislei Nishijima, ao Luís Eduardo Afonso, que me incentivaram para esta etapa da carreira, os meus agradecimentos.

RESUMO

MIYAZAKI, Silvio Yoshiro Mizuguchi. **A Economia Política da Política Comercial Japonesa**: das propostas de integração econômica ao Tratado de Parceria do Pacífico (TPP). 2019. 95 f. Tese (Livre Docência) – Escola de Artes, Ciências e Humanidades, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2019. Versão original.

Com a sua política comercial, o Japão tem buscado firmar e expandir as suas relações econômicas na região do Pacífico Asiático e impulsionar o crescimento da sua economia doméstica. Como a integração econômica regional é parte da política comercial de um país, este estudo analisa a evolução dessa arquitetura do Pacífico Asiático, região na qual o Japão tem desempenhado um papel importante para a construção de fóruns e de propostas de integração e para o estabelecimento de acordos preferenciais de comércio. As negociações do Tratado de Parceria do Pacífico (TPP) têm se destacado dentro da política comercial japonesa e, de modo mais abrangente, na política econômica desse país. Assim sendo, analisa-se o desenvolvimento desse acordo para o qual o Japão liderou as iniciativas para prosseguir, mesmo após a saída dos Estados Unidos. Tendo em vista estes fatores, o objeto do estudo do trabalho é a política comercial do Japão. Precisamente, o principal objetivo deste trabalho é compreender a política comercial japonesa dentro do contexto da região do Pacífico Asiático, particularmente quanto ao Tratado de Parceria do Pacífico.

Palavras-chaves: Comércio Internacional. Política Comercial. Acordos comerciais. Integração econômica. Japão. Tratado da Parceria do Pacífico (TPP).

ABSTRACT

MIYAZAKI, Silvio Yoshiro Mizuguchi. **Political Economy of Japanese Trade Policy**: from proposals for economic integration to Trans-Pacific Partnership (TPP). 2019. 95 p. Thesis (Habilitation) – School of Arts, Sciences and Humanities, University of São Paulo, São Paulo, 2019. Original version.

Japan has consolidated and has enlarged its economic relations with the Asia Pacific region and has tried to increase the economic growth through trade policy. Regional economic integration is part of a country's trade policy, this dissertation analyzes the evolution of that architecture in the Asia Pacific, region where Japan has played an important role by establishing integration fora and frameworks, and trade preferential agreements. Trans-Pacific Partnership negotiations has highlighted inside the Japan's trade policy and, more comprehensively, in its economic policy. Therefore, this dissertation analyzes the development of this agreement that Japan led the negotiations to continue, even after the United States withdraw. In view of these factors, the subject of this dissertation is the Japan's trade policy. Precisely, the aim is to understand the Japanese trade policy in the Asia Pacific context, particularly regarding the Trans-Pacific Partnership.

Keywords: International trade. Trade policy, Trade agreements. Economic integration. Japan. Trans-Pacific Partnership (TPP).

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Produto Interno Bruto (PIB) em 2016.....	83
Tabela 2 - PIB per capita em US\$ (2016) – PPP.....	84
Tabela 3 - População (em mil) em 2016.....	84
Tabela 4 - Grau de abertura da economia (Comércio de bens/PIB) em 2016.....	85
Tabela 5 - Participação no comércio mundial em 2016.....	85
Tabela 6 - Área territorial (km quadrados)	86
Tabela 7 - Principais destinos das exportações e origens das importações dos países dos CCTPP (2016)	86
Tabela 8 - Comércio intra CCTPP (US\$ milhões) em 2016.....	87
Tabela 9 - Comércio total CCTPP (US\$ milhões) em 2016.....	88
Tabela 10 - Número de acordos preferenciais de comércio por países do CCTPP	88
Tabela 11 - Acordos bilaterais de comércio entre economias do CCTPP	89
Tabela 12 - Economias do CCTPP pertencentes a arranjos regionais.....	89
Tabela 13 - Percentual de eliminação tarifária dos produtos industriais manufaturados do CCTPP.....	90
Tabela 14 - Percentual de eliminação tarifária do CCTPP.....	90
Tabela 15 - Renda real em 2030.....	91
Tabela 16 - Cronograma de eliminação de tarifas no setor agrícola e pecuário do TPP.....	92
Tabela 17 - Acordos de parceria econômica do Japão.....	93
Tabela 18 - Investimento Direto Estrangeiro, estoque - IDE (% PIB)	94
Tabela 19 - Percentual de eliminação tarifária nos acordos de parceria econômica do Japão (em número de produtos)	94
Tabela 20 - Comércio internacional do Japão coberto pelos acordos preferenciais de comércio em vigência e os potenciais (2016).....	95

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AANZFTA	ASEAN Australia New Zealand Free Trade Agreement (Acordo de Livre Comércio entre a ASEAN, Austrália e Nova Zelândia)
AFTA	ASEAN Free Trade Area (Área de Livre Comércio da ASEAN)
ANZCERTA	<i>Australia New Zealand Closer Economic Agreement</i> (Acordo Comercial sobre Relações Econômicas entre Austrália e Nova Zelândia)
APEC	<i>Asia-Pacific Economic Cooperation</i> (Cooperação Econômica da Ásia Pacífico)
ASEAN	<i>Association of Southeast Asian Nations</i> (Associação das Nações do Sudeste Asiático)
CCG	Conselho de Cooperação do Golfo (<i>The Cooperation Council for the Arab States of the Gulf</i>)
CER	<i>Closer Economic Relations Trade Agreement</i> (Acordo Comercial sobre Relações Econômicas)
CPTPP	<i>Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership</i> (Completo e Progressivo Tratado de Parceria do Pacífico)
EAEC	<i>East Asian Economic Caucus</i> (Convenção Econômica do Leste Asiático)
EAFTA	<i>East Asian Free Trade Area</i> (Área de Livre Comércio do Leste Asiático)
EFTA	<i>European Free Trade Association</i> (Associação Europeia de Comércio Livre)
ESCAP	<i>Economic and Social Commission for Asia and the Pacific</i> (Comissão Econômica e Social da Ásia Pacífico das Nações Unidas)
FMI	Fundo Monetário Internacional
FTAAP	<i>Free Trade Area of Asia Pacific</i> (Área de Livre Comércio da Ásia Pacífico)
GATT	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i> (Acordo Geral de Tarifas e Comércio)
JA-Zenchu	União Central das Cooperativas Agrícolas do Japão
LDP	<i>Liberal Democratic Party</i> (Partido Liberal Democrático)

Mercosul	Mercado Comum do Sul
MITI	<i>Ministry of International Trade and Industry</i> (Ministério do Comércio Internacional e da Indústria)
NAFTA	<i>North American Free Trade Agreement</i> (Tratado Norte-Americano de Livre Comércio)
OMC	Organização Mundial do Comércio
P4	<i>Pacific Four</i> (Pacífico Quatro)
PAFTAD	<i>Pacific Trade and Development Conference</i>
PBEC	<i>Pacific Basin Economic Council</i>
PECC	<i>Pacific Economic Cooperation Council</i>
PIB	Produto Interno Bruto
PPP	<i>Purchase Power Parity</i> (Paridade de poder de compra)
PTA-D8	<i>Preferential Tariff Arrangement-Group of Eight Developing Countries</i> (Arranjo Tarifário Preferencial-Grupo de Oito Países em Desenvolvimento)
RCEP	<i>Regional Comprehensive Economic Partnership</i> (Completa Parceria Econômica Regional)
TPP	<i>Trans-Pacific Partnership</i> (Tratado de Parceria do Pacífico)
TPP11	<i>Trans-Pacific Partnership 11</i> (Tratado de Parceria do Pacífico com 11 países)
TPSEP	<i>Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement</i> (Acordo de Parceria Econômica Estratégica Trans-Pacífico).
TTIP	<i>Transatlantic Trade and Investment Partnership</i> (Tratado Transatlântico de Parceria de Comércio e Investimento)
WTO	<i>World Trade Organization</i> (Organização Mundial do Comércio)

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	1
CAPÍTULO 1 – Conceitos e revisão da bibliografia	4
1.1. Gradação da integração econômica internacional e regionalismo	5
1.2. Efeitos econômicos dos acordos preferenciais de comércio.....	7
1.3. Fatores políticos na constituição de acordos preferenciais de comércio ..	9
1.4. Regionalismo econômico asiático e o TPP: revisão da literatura brasileira	12
CAPÍTULO 2 - Evolução da arquitetura de integração econômica no Pacífico Asiático	16
2.1. Fóruns com vistas à integração econômica	16
2.2. Causas do novo regionalismo asiático.....	20
2.3. Antecedentes do novo regionalismo asiático	21
2.4. Acordos preferenciais de comércio e propostas de integração econômica regional	23
CAPÍTULO 3 - Do TPP ao CPTPP	28
3.1. Evolução do TPP	28
3.2. Implicações econômicas do CPTPP	33
3.3. Acordos preferenciais de comércio	36
3.4. Capítulos do TPP/CPTPP	38
CAPÍTULO 4 - Política Comercial Japonesa: rumo ao TPP	44
4.1. Construindo um bloco econômico	45
4.2. Ponto de inflexão I	46
4.3. Causas da mudança da política comercial japonesa	47
4.4. Acordos de parceria econômica: países latino americanos	53
4.5. ASEAN e Austrália	55
4.6. Ponto de inflexão II: Rumo ao TPP	57
4.7. O TPP como parte das reformas econômicas do Japão	58
4.8. Setor agrícola japonês contra o TPP	61
4.9. Fator China para o Japão no TPP.....	65
4.10. A taxa de cobertura do Japão nos acordos.....	66
CONCLUSÃO	68
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	71

INTRODUÇÃO

O Brexit, plebiscito que definiu a saída do Reino Unido da União Europeia, em junho de 2016, assim como a saída dos Estados Unidos do Tratado de Parceria do Pacífico (TPP) em janeiro de 2017 fizeram parecer que a era do regionalismo econômico tinha terminado. Entretanto, ambos eventos serviram mais como argumentos em tentativas de fortalecer o apoio político doméstico do que de fato foram propostas políticas elaboradas a partir de estudos com fundamentação econômica. Apesar do forte significado político destas iniciativas, houve renegociações para o prosseguimento do TPP – firmado em março de 2018, com uma nova sigla (CPTPP) – e firmou-se um acordo de parceria econômica entre a União Europeia e o Japão em julho do mesmo ano.

Se, desde quando foi notificado o primeiro acordo preferencial de integração em 1958, o Tratado de Roma, até 1992, a cada um ano e meio era estabelecido somente um acordo, de 1993 até 2017 foram criados em média um pouco mais de dez acordos por ano. Atualmente estão em vigor 287 acordos preferenciais de comércio, portanto, acordos de integração econômica, ilustrando uma aceleração do número de acordos a partir da metade dos anos de 1990¹.

Quanto a regiões do mundo, atualmente o número de acordos preferenciais de comércio é de 83 no Leste Asiático, superado somente pelo da Europa com 97². Todos os 164 membros da OMC são parte de pelo menos um acordo preferencial de comércio.

O TPP e o acordo de parceria econômica União Europeia-Japão integram a política comercial japonesa, por sua vez inserida no processo de regionalismo do Leste Asiático, fenômeno bastante ativo, não somente pela quantidade de acordos preferenciais de comércio que foram firmados, mas

¹ Fonte: WTO, *Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS)*, Extracted on 07/07/2018 20:24, *Evolution of RTAs, 1948 – 2018*.

² Fonte: WTO, *Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS)*, Extracted on 07/07/2018 20:26. *Physical RTAs in force, participation by region*.

também por variedade de arranjos em que participam vários países da região, que agrega duas grandes economias em escala mundial, a China e o Japão. Das propostas estabelecidas entre países asiáticos, destacam-se a conclusão e a assinatura do Completo e Progressivo Tratado de Parceria do Pacífico (CPTPP); o *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP), em curso de negociação entre os dez países do Sudeste Asiático pertencentes à Associação de Nações do Sudeste Asiático (ASEAN), Austrália, Nova Zelândia, Índia, China, Japão e Coreia, e o *China-Japan-Korea* (CJK), um arranjo entre esses três últimos países.

Com a sua política comercial, o Japão tem buscado firmar e expandir as suas relações econômicas na região do Pacífico Asiático e impulsionar o crescimento da sua economia doméstica. Como a integração econômica regional é parte da política comercial de um país, este estudo analisa a evolução dessa arquitetura do Pacífico Asiático, região na qual o Japão tem desempenhado um papel importante para a construção de fóruns e de propostas de integração e para o estabelecimento de acordos preferenciais de comércio. As negociações do Tratado de Parceria do Pacífico (TPP) têm se destacado dentro da política comercial japonesa e, de modo mais abrangente, na política econômica desse país. Assim sendo, analisa-se o desenvolvimento desse acordo para o qual o Japão liderou as iniciativas para prosseguir, mesmo após a saída dos Estados Unidos. Tendo em vista estes fatores, o objeto do estudo do trabalho é a política comercial do Japão. Precisamente, o principal objetivo deste trabalho é compreender a política comercial japonesa dentro do contexto da região do Pacífico Asiático, particularmente quanto ao Tratado de Parceria do Pacífico.

Como o Japão se situa em relação à integração comercial no Pacífico Asiático? A hipótese é de que o Japão envolveu-se em acordos de parceria econômica e tomou a liderança do projeto TPP como instrumento de apoio para a solução de sua própria estagnação econômica e como estratégia de posicionamento econômico no Pacífico Asiático, face às profundas transformações engendradas a partir da crise de 1997, que assolou parte da região.

A tese está organizada em quatro capítulos. O primeiro capítulo analisa os níveis de gradação e profundidade dos diferentes arranjos de integração econômica internacional, há a revisão das principais contribuições no que se refere aos efeitos econômicos estáticos dos acordos preferenciais de comércio e também uma revisão dos principais autores que ressaltam os fatores políticos na constituição de acordos preferenciais de comércio e revisa a bibliografia produzida pela academia brasileira no que se refere ao regionalismo asiático. O capítulo seguinte explica a evolução da arquitetura de integração econômica no Pacífico Asiático, onde são analisados os principais fóruns criados com o intuito de discutir e propor a integração econômica da região, estudados os primeiros acordos preferenciais de comércio em vigor, discutidas as principais causas do novo regionalismo econômico asiático e levantados a rede de acordos dos países e arranjos regionais. O terceiro capítulo estuda a evolução do acesso das economias ao Tratado de Parceria do Pacífico (TPP), a construção do acordo, apresenta e analisa estatísticas descritivas para caracterização dos seus países membros e avalia algumas das disciplinas constantes no acordo. O capítulo subsequente se debruça sobre o desenvolvimento da política comercial japonesa, desde que o país passou a considerar acordos de parceria econômica nos anos de 1990 até culminar no CPTPP, considerando os fatores de economia política internacional para explicar as principais causas e a sequência dos acordos. Todas as tabelas encontram-se no anexo.

CAPÍTULO 1 – Conceitos e revisão da bibliografia

Neste capítulo, analisa-se sobre os níveis de gradação e profundidade dos diferentes arranjos de integração econômica internacional e discute brevemente o termo regionalismo, há a revisão das principais contribuições no que se refere aos efeitos econômicos estáticos dos acordos preferenciais de comércio e também uma revisão dos principais autores, na sua maioria economistas, que ressaltam os fatores políticos na constituição de acordos preferenciais de comércio.

A literatura sobre o regionalismo econômico asiático, e especificamente sobre o Tratado de Parceria do Pacífico (TPP) produzida pela academia brasileira é ainda incipiente, ainda que China e o Japão sejam, respectivamente, a segunda e terceira economias do mundo, e que estejam entre os cinco maiores exportadores e importadores mundiais, assim como são importantes parceiros comerciais do nosso país. Assim, a tese busca contribuir para além de alargar, aprofundar a discussão desse tema no Brasil.

O caráter interdisciplinar do tema aqui tratado sugere que o estudo deve considerar aspectos da Economia Política como instrumento para interpretar a Ciência Econômica no que se refere à Economia Internacional, por sua vez indissociável de discussões identificadas com as Relações Internacionais. Propõe-se aqui uma abordagem a partir destas lentes conjuntas.

Acordo preferencial de comércio é usado nesta tese como uma denominação geral para todos os tipos de arranjos de integração econômica internacional: acordo de preferência comercial, acordo de livre comércio, união aduaneira, mercado comum, união econômica, acordo de parceria econômica. A expressão ‘acordo de livre comércio’ que aparece na literatura será utilizada neste estudo ainda que se trate de outro tipo de acordo; o que se aplica, especificamente, para os acordos do Japão, usa-se o termo acordo de parceria econômica. O termo regionalismo é utilizado como sinônimo de integração econômica de economias localizadas em uma região, em uma sub-região ou em diferentes regiões.

1.1. Gradação da integração econômica internacional e regionalismo

A integração econômica internacional é um processo pelo qual arranjos negociados entre dois ou mais países resultam em transações econômicas em bases mais favoráveis aos seus participantes do que aos aplicados a países que não são membros (NEVIN, 1990: 55). Esses arranjos têm níveis de aprofundamento da integração econômica internacional, que podem ser classificados em cinco tipos.

O menor nível de integração econômica internacional é o acordo de preferência comercial, em que uma tarifa preferencial é aplicada entre os países que firmaram o acordo. A tarifa preferencial aplicada a determinados produtos é menor do que a cobrada de países que estão fora do acordo (NEVIN, 1990: 55).

Em seguida, há o acordo de livre comércio que resultará numa área de livre comércio. Este arranjo tem um grau de integração econômica internacional um pouco mais aprofundado do que o acordo de preferência comercial, uma vez que são abolidas as tarifas entre os países membros, enquanto cada país mantém as suas próprias tarifas aos que não são membros. Ainda que a denominação seja de área de livre comércio, a eliminação das tarifas pode não abranger a totalidade dos bens (BALASSA, 1961: 13; NEVIN, 1990: 55).

Com um grau maior de integração econômica internacional, originando uma relativa perda da autonomia da política comercial dos seus países membros, há a união alfandegária. Além da livre circulação de bens dentro dos países membros, estabelece-se uma tarifa externa comum para terceiros países. Há o prejuízo da autonomia quanto à política comercial no que se refere à imposição de tarifas, uma vez que nenhum dos países membros pode decidir independentemente sobre alíquotas das tarifas (BALASSA, 1961: 13; NEVIN, 1990: 56).

A integração econômica internacional se aprofunda mais com a constituição de um mercado comum. No mercado comum, há não só a

eliminação de tarifas e de barreiras não tarifárias dos bens e serviços entre os países membros, mas também dos fatores de produção. Portanto, capital e mão de obra podem se movimentar livremente entre os países membros (BALASSA, 1961: 13; NEVIN, 1990: 56-57).

Há a união econômica se, além do livre movimento de bens e fatores de produção, houver uma harmonização de políticas econômicas dos países membros, principalmente das políticas monetária e fiscal. Neste caso, haveria perda não somente da autonomia dos países membros em relação à política comercial, mas também em relação à política macroeconômica (BALASSA, 1961: 13; NEVIN, 1990: 57).

O grau mais aprofundado seria a de integração econômica total, onde haveria a harmonização e a unificação de políticas econômicas e sociais e a constituição de uma instituição supranacional (BALASSA, 1961: 13).

A evolução da integração econômica é tradicionalmente vista na literatura seguindo a sequência que se inicia com o acordo de preferência comercial, prosseguindo para acordo de livre comércio, união alfandegária, mercado comum, união econômica e integração econômica total. Portanto, os países que se dispõem a ter arranjos formais nas suas relações econômicas internacionais, deveriam cumprir essas etapas que acarretam em graus cada vez maiores de aprofundamento da integração econômica (BALASSA, 1961; NEVIN, 1990; ROBSON, 1980).

Entretanto, há arranjos que não cabem nessa classificação tradicional, seja por realizarem uma quebra nessa sequência, pois passam para etapas seguintes, ou sem cumprir etapas antecedentes ou com a adição de outras características que podem compor uma integração econômica, tal como os acordos de parceria econômica que têm sido negociados e firmados pelo Japão, seja bilateralmente, ou regionalmente, como o Tratado de Parceria do Pacífico (TPP) e os acordos que a União Europeia tem firmado com países da África, Caribe e do Pacífico (EUROPEAN COMMISSION, 2017; JAPAN. Ministry of Foreign Affairs, 2018).

Os acordos de parceria econômica podem abranger várias áreas, além do comércio de bens e serviços, tais como investimento, cooperação para o desenvolvimento, questões de meio-ambiente; há a acomodação de disciplinas conforme os países que negociam, portanto, um acordo pode ter disciplinas bastante diferentes do outro.

Conexa à discussão de integração econômica, está a de regionalismo. Segundo definição de HINE (1992), regionalismo seria a “promoção pelos governos de relações econômicas internacionais com países geograficamente próximos”. Uma definição bastante ampla de regionalismo é apresentada por DENT (2016: 8) como estruturas, processos e arranjos que funcionam coerentemente numa específica região do mundo em termos de relações econômicas, políticas, de segurança e sociocultural, entre outras. Porém, definições de regionalismo definidas a partir de proximidade geográfica não cabem para alguns autores, para quem o termo regionalismo se refere a arranjos firmados por países geograficamente longínquos, por exemplo, acordos preferenciais de comércio por países separados por oceanos. BHAGWATI (1992: 535) define regionalismo como “acordos preferenciais de comércio entre um subconjunto de nações”, definição que será adotada nesta tese.

Outra forma de integração é a do regionalismo aberto, com um grau de integração mais brando que uma área de livre comércio. Denomina-se assim, pois se liberaliza o comércio aos países membros, em bases do princípio da nação mais favorecida, com a redução gradativa das tarifas, ao mesmo tempo em que se diminuem as barreiras aos não membros e a consideração de que qualquer membro pode unilateralmente estender a liberalização realizada na região a não membros em bases condicionais ou incondicionais (APEC, 1994 e YAMAZAWA, 1992: 1527).

1.2.Efeitos econômicos dos acordos preferenciais de comércio

Os efeitos estáticos de um acordo preferencial de comércio, restritos ao intercâmbio comercial, segundo VINER (1950), podem resultar em uma criação do comércio ou um desvio do comércio. O desvio de comércio significa uma mudança das importações de um fornecedor eficiente, que não é membro do acordo, para um ineficiente que é membro do acordo. A criação de comércio é a mudança de um produtor ineficiente dentro do país para importações originadas de um país membro do acordo que é eficiente. Se os efeitos da criação do comércio forem maiores que os do desvio do comércio, haverá melhora de bem-estar aos países membros do acordo preferencial de comércio. A maior contribuição de VINER (1950) é ter mostrado que um acordo preferencial de comércio não necessariamente melhora o bem estar.

Há autores que debateram, criticaram e, de alguma forma, propuseram uma acurácia nas análises de VINER (1950), conforme GRIMWADE (1996: 237-249) aponta: MEADE (1956) e LIPSEY (1957) que introduziram os efeitos do consumo na análise de bem estar e COOPER & MASSEL (1965) de que o bem estar de uma nação aumentaria com redução de tarifas sem discriminação ao invés de formar áreas preferenciais de comércio. CORDEN (1972) colocou no modelo os efeitos das economias de escala e condições de custos decrescentes, de forma que resulta em ganhos adicionais de bem estar, se comparadas ao modelo convencional.

Entretanto, segundo BHAGWATI & PANAGARIYA (1996: 43), há que considerar não somente se os efeitos estáticos e imediatos de um acordo preferencial de comércio são positivos ou negativos ao bem estar econômico, mas os efeitos dinâmicos de um acordo preferencial de comércio que acelere ou desacelere a redução das barreiras tarifárias, que pode levar a um aumento ou diminuição do bem estar mundial.

Basicamente há duas técnicas para mensurar os ganhos pelo comércio.³ Uma é pelo modelo de equilíbrio geral computável cujos resultados têm mostrado que acordos preferenciais de comércio com vários membros resultam em ganhos maiores do que com poucos membros, ou seja, quanto maior a quantidade de membros, maiores serão os ganhos. Dessa forma, uma

³ Esta síntese sobre as técnicas foi baseada em AGGARWAL & LEE (2011: 4).

liberalização multilateral, que seria geral, através das negociações na Organização Mundial do Comércio seria melhor se comparada aos acordos preferenciais de comércio, uma vez que propiciariam maiores ganhos pelo comércio. Portanto, os acordos preferenciais de comércio seriam *second best*. Esse modelo capta tão somente os ganhos com o comércio. Outra técnica é pelo modelo gravitacional, que relaciona distância geográfica e o tamanho da economia para formação de acordos preferenciais de comércio para maximizar os benefícios do tamanho da economia e reduzir os custos com a distância geográfica. Esse modelo sugere que um país prefere firmar acordos preferenciais de comércio com países vizinhos.

Críticas quanto ao modelo de equilíbrio geral computável são de que estudos não têm incorporado variáveis de acordos preferenciais de comércio onde se contempla outras disciplinas além do comércio de mercadorias, como o comércio de serviços, serviços financeiros e investimento, contidas em alguns acordos, tais como o TPP ou nos acordos de parceria econômica que o Japão tem firmado com outras economias. Quanto ao modelo gravitacional, sua limitação está em não conseguir explicar por que países como o Japão têm firmado acordos preferenciais de comércio com parceiros que são distantes geograficamente e têm um tamanho econômico menor ou não explica por que ainda não existe um acordo preferencial de comércio comerciais entre o Japão e a Coreia do Sul, relativamente próximos geograficamente.

1.3.Fatores políticos na constituição de acordos preferenciais de comércio

BALASSA (1961: 19-20) já afirmava que, para constituição de arranjos de integração econômica, há fatores políticos aliados a econômicos em uma relação de interdependência. Ainda sobre o estabelecimento de blocos econômicos, ROBSON (1980 :13) também afirma que a maior parte deriva de razões políticas.

Segundo BHAGWATI (1992: 548-550) incentivos econômicos podem não ser os principais motivos para o estabelecimento e para o aumento do número de membros de um acordo preferencial de comércio; frequentemente

aspectos políticos motivam as escolhas de parceiros, o que sugere uma análise de economia política. Três agentes influenciam na participação ou não em um acordo preferencial de comércio: (i) governos dos países membros, (ii) grupos de interesses dos países membros e (iii) grupos de interesses e governos de terceiros países.

São seis os motivos principais para os governos estudarem, negociarem e firmarem acordos preferenciais de comércio conforme WHALLEY (1998: 70 - 74): (i) possibilidade de ganhos advindos do comércio através de maior acesso aos mercados, com as concessões mútuas entre os países para eliminar as barreiras comerciais, (ii) fortalecer reformas políticas domésticas, uma vez que com um acordo internacional é mais difícil revertê-las, (iii) aumentar o poder de barganha nas negociações multilaterais no âmbito da Organização Mundial de Comércio ou mesmo inter-regionais, que amplia quando é realizada por um bloco de países, (iv) garantir acesso aos países pequenos em mercados de países grandes, (v) formar alianças estratégicas para prevenir futuros conflitos políticos ou bélicos entre os países membros, (vi) interação regional e multilateral, quando os países consideram que firmar acordos com determinadas nações podem ajudá-los a conquistar os seus objetivos nas negociações multilaterais na Organização Mundial de Comércio.

BHAGWATI & PANAGARIYA (1996: 43-47) analisa a dinâmica da trajetória temporal na aceleração ou desaceleração para a redução de barreiras comerciais em vistas a reduzi-las no âmbito multilateral, ou seja, redução de barreiras no mundo, comparando com as reduções através dos acordos preferenciais de comércio com as das negociações multilaterais no âmbito da OMC. Caso essas negociações não estiverem a contento para redução de barreiras, então os países estabeleceriam e ingressariam cada vez mais nos acordos preferenciais de comércio.

BALDWIN (1997) e GROSSMAN & HELPMAN (1995) propõem uma abordagem de economia política para explicar o estabelecimento de acordos de preferenciais comerciais.

Conforme a teoria dominó do regionalismo, advogada por BALDWIN (1997: 877-879, 885, 879), incidentes idiossincráticos (randômicos) de eventos,

tais como uma integração maior num bloco regional existente ou a criação de blocos de comércio, levam países a solicitarem a serem membros de acordos preferenciais de comércio. A formação ou o aprofundamento de uma área preferencial de comércio tem como consequências o desvio do comércio e do investimento. Isso gera uma pressão dos países que não são membros da área para ingressarem, caso a pressão dos grupos de interesse a favor do ingresso seja maior que a dos contra o ingresso na área. Os setores exportadores são as maiores forças antiprotecionistas e os setores que competem com as importações são as maiores forças protecionistas. Portanto, o efeito dominó é a indução dos países formarem novos acordos ou participar nos existentes, quando os não membros vislumbram uma potencial perda da participação de mercado num acordo preferencial de comércio.

A existência de grupos de interesse que pressionam o governo a participarem ou não de acordos preferenciais de comércio é o principal argumento de GROSSMAN & HELPMAN (1995: 667-679) no seu modelo: há uma competição interna entre os grupos de interesse que determina as políticas comerciais do governo antes de ingressar numa negociação para um acordo preferencial de comércio. Os acordos em geral excluem alguns setores politicamente sensíveis e têm períodos longos para liberalização de alguns outros produtos. Segundo GROSSMAN & HELPMAN (1995), cada governo procura proteger as indústrias politicamente poderosas, enquanto tenta ganhar o acesso ao mercado aos potenciais exportadores. Um acordo equilibrado é um que reflete as pressões políticas de cada governo e concessões negociadas num processo de barganha.

Os fatores que determinam a evolução ou o sequenciamento de uma área preferencial de comércio são examinados por EVENETT (2004: 353; 369). O sequenciamento são as etapas que os países adotam durante e depois do estabelecimento de um acordo preferencial de comércio quanto aos seus objetivos, ao seu escopo (participação de membros, setores cobertos, instrumentos de política econômica), aos compromissos firmados e, eventualmente, aos arranjos institucionais criados. Fatores que podem interagir para determinar a sequência da integração são a especialização da burocracia governamental, fatores geopolíticos intra e extra regionais, discriminação intra

regional contra exportações aos não membros, complementariedade entre políticas econômicas e política comercial, efeitos da política de um governo sobre outro país através do mecanismo de preços.

A influência dos fatores políticos na formação e nos efeitos dos acordos preferenciais de comércio é analisada por MANSFIELD & MILNER (1999), que compreende (i) as preferências e as influências políticas de grupos de interesse da sociedade, tendo relação com a criação ou desvio do comércio; (ii) as preferências da burocracia do governo e das instituições do país; (iii) as condições da política internacional.

1.4.Regionalismo econômico asiático e o TPP: revisão da literatura brasileira

Nesta seção, há a revisão da literatura das contribuições da academia brasileira relativas ao regionalismo asiático e ao TPP.

Os trabalhos sobre o regionalismo asiático têm em comum a descrição dos principais arranjos da região, assim como o estudo da sua evolução. Por ordem cronológica de publicações, encontramos na literatura brasileira, trabalhos de autoria de MIYAZAKI (1996), OLIVEIRA (2002), MIYAZAKI (2005), POLIDO (2008), RORIZ (2012), BACELETTE (2012), BACELETTE (2014), LEITE & ARAÚJO (2015), com os quais, a seguir, se estabelece um breve diálogo.

OLIVEIRA (2002) descreve os principais fóruns e arranjos internacionais existentes na região do Pacífico Asiático, analisa as relações internacionais entre os países asiáticos, assim como eles e o Brasil, além de ressaltar a importância do seu conhecimento no país. MIYAZAKI (2005) também estuda os arranjos internacionais dessa região do mundo e analisa os principais fatores causadores, a partir dos anos de 1990, do regionalismo econômico no Leste Asiático. Em trabalho anterior, MIYAZAKI (1996) apresenta o modelo do ganso voador selvagem de AKAMATSU (1962) que possibilita examinar o regionalismo na Ásia. POLIDO (2008) analisa sob a ótica do direito internacional os arranjos regionais da Ásia, concentrando-se no exame de dois

arranjos que são a ASEAN (Associação das Nações do Sudeste Asiático) e a APEC (Cooperação Econômica da Ásia Pacífico). RORIZ (2012) estuda as implicações da crise econômica mundial de 2008, para a integração econômica do Leste Asiático, principalmente no que se refere aos arranjos financeiros propostos. BACELETTE (2012) descreve o desenvolvimento do regionalismo no Pacífico Asiático, explicita que a integração na Ásia foi primeiramente realizada pelas empresas, antes da existência de acordos preferenciais de comércio e ressalta o papel da China dentro dessa evolução. Em artigo posterior, BACELETTE (2014) analisa com maior profundidade a relevância da China como indutora do regionalismo no Leste Asiático. LEITE & ARAÚJO (2015) estudam a constituição da integração econômica da Ásia num longo período, a partir dos anos de 1960 até os anos de 2010.

Os trabalhos sobre o TPP são análises que ainda incluem os Estados Unidos, que saíram do acordo em janeiro de 2017. Um dos primeiros trabalhos publicados sobre o TPP na literatura brasileira, LINS (2013) traz a análise de dados socioeconômicos dos países membros, as críticas de grupos da sociedade civil, do papel dos Estados Unidos na liderança das negociações, assim como da sua influência na construção do acordo. O artigo de CARNEIRO (2014) analisa os principais capítulos, separando-os entre os que são temas tradicionais nas discussões da Organização Mundial do Comércio, tais como acesso a mercados e barreiras técnicas, os que são temas novos, tais como questões de meio ambiente e os que perpassam os outros capítulos, tais como de convergência regulatória. AMARAL & MATTOS (2013) discutem o TPP na ótica das relações internacionais entre os Estados Unidos e a China e suas consequências geopolíticas do Pacífico Asiático, além de sintetizar alguns dos arranjos internacionais entre países que existem na região. MIYAZAKI (2017) contextualiza o TPP, analisando dados socioeconômicos, e a sua importância dentro das estratégias da política comercial japonesa.

COSTA (2016) descreve brevemente a evolução da adesão dos países ao TPP, além de discutir as implicações quanto às negociações multilaterais, mostrando que se pode levar a um avanço nas concessões de liberalização no âmbito multilateral, por dois caminhos, ou pelas nações que não são seus membros, para fazer frente ao acordo, ou pela atração dos membros para as

negociações. O artigo de PATRICIO et al (2017) analisa o comércio entre os países do TPP e o Brasil no que se refere à balança de comércio bilateral, assim como dos principais produtos no intercâmbio comercial e por fator agregado e a comparação da quantidade de atos comerciais bilaterais de cada um dos países do TPP com o Brasil.

Três trabalhos estudam os impactos do TPP na agropecuária. SILVA (2017), utilizando o modelo de equilíbrio geral computável da *Global Trade Analysis Project*, avalia os setores do agronegócio brasileiro que terão os efeitos positivos e os negativos em dois cenários, um com a entrada em vigor do TPP e a eliminação das tarifas entre os membros do acordo e outro com a liberalização total do comércio mundial, não somente com a eliminação de tarifas, mas também com a eliminação de subsídios. MEDEIROS et al (2016) estudam especificamente as consequências do TPP no mercado de carne de frango mundial, analisando a eliminação tarifária desse produto no acordo. CUNHA (2018) também utiliza o modelo de equilíbrio geral computável da *Global Trade Analysis Project* e as consequências no agronegócio brasileiro através de cenários do TPP, sem a participação do país como membro e com um eventual ingresso do Brasil no tratado.

O trabalho organizado por THORSTENSEN & NOGUEIRA (2017) realiza uma decomposição de cada capítulo do TPP, uma vez que para os autores, o tratado seria um marco regulatório para os futuros acordos preferenciais de comércio, ainda que com a saída dos Estados Unidos. O artigo de THORSTENSEN & FERRAZ (2014a) através do modelo de equilíbrio geral computável do *Global Trade Analysis Project* estuda os impactos nas exportações brasileiras para diferentes cenários: se houver consecução do TTIP (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*) e do TPP; assim como se houver acordos de preferenciais de comércio do Brasil com os Estados Unidos e com a União Europeia; caso houver o ingresso do Brasil no TTIP; concluindo que haverá efeitos negativos nos dois primeiros cenários e efeitos positivos no restante dos cenários. THORSTENSEN & FERRAZ (2014b) é um trabalho, que foi base ao anterior, com resultados mais detalhados, pois mostra quantitativamente os resultados dos cenários sobre o Brasil com o TTIP, com o TPP e com o eventual ingresso do país ao TTIP.

Há trabalhos que abordam especificamente uma ou mais disciplinas do TPP. Um capítulo específico do TPP, de meio ambiente, é analisado por ZANETHI (2018) sob o aspecto da governança e regulação do acordo nessa disciplina. As disciplinas referentes a barreiras técnicas e medidas fito sanitárias do TPP e sua coerência regulatória são objeto de análise de THORSTENSEN & MESQUITA (2016). O interesse dos Estados Unidos no que se refere à disciplina de propriedade intelectual é objeto de discussão de MENEZES & CARVALHO (2015).

CAPÍTULO 2 - Evolução da arquitetura de integração econômica no Pacífico Asiático

A primeira tentativa de integração econômica no Leste Asiático ocorreu antes e durante a Segunda Guerra Mundial, quando o Japão ocupou outros países e territórios, a saber, China, Taiwan, Coreia e Manchúria, assim como países do Sudeste Asiático. A iniciativa procurou realizar a integração econômica entre o Japão e esses territórios ocupados. Foi uma área de integração econômica, denominada pelos japoneses como Esfera de Co-Prosperidade da Grande Ásia Oriental (GRAJDANZEV, A.J., 1943).

Entretanto, com a derrota japonesa na Segunda Guerra Mundial e o seu término, assim como com o estabelecimento do GATT, foram poucas as áreas preferenciais de comércio criadas no Leste Asiático. No entanto, importantes fóruns foram criados para discutir e propor a integração econômica da região. Principalmente a partir do final dos anos de 1990, os países da região do Pacífico Asiático têm sido bastante ativos em propor, negociar e firmar acordos preferenciais de comércio. Este capítulo trata dos fóruns, descreve os acordos preferenciais de comércio estabelecidos pelos países, analisa as principais causas do então chamado novo regionalismo asiático e identifica os países ou arranjos regionais a ASEAN com os quais a China e a Coreia do Sul têm acordos dentro de suas estratégias de política comercial.

2.1. Fóruns com vistas à integração econômica

Sucessivos fóruns foram criados para discutir o Pacífico Asiático como uma região economicamente e formalmente integrada desde que KOJIMA (1966) propôs o estabelecimento de uma Comunidade Econômica do Pacífico.

Cronologicamente foram criados: em 1967, o *Pacific Basin Economic Council* (PBEC) pelo setor privado com o objetivo de aumentar negócios, através, entre outras iniciativas, da proposta da criação de uma área de livre

comércio da Ásia Pacífico (*Free Trade Area of Asia Pacific - FTAAP*); em 1968, o *Pacific Trade and Development Conference* (PAFTAD) para discussão de estudos eminentemente acadêmicos; em 1980, o *Pacific Economic Cooperation Council* (PECC) como um fórum de discussões em que participam funcionários dos governos, líderes empresariais e da sociedade civil e pesquisadores acadêmicos; e em 1989, a *Asia-Pacific Economic Cooperation* (APEC), um fórum que compreende os governos dos países da Bacia do Pacífico, a ser analisada de forma extensiva (SCOLLAY, 2011: 5-6; YAMAZAWA, 2012: 8-9).

O setor privado dos países da região, inicialmente da Austrália, Nova Zelândia e do Japão, criou um fórum de diálogo regional, o *Pacific Basin Economic Council* (PBEC) em 1967 para estabelecer uma rede de negócios, aumentar o comércio internacional e o investimento, apoiar a abertura de mercados através da redução de barreiras comerciais. Este fórum é uma combinação de rede de contatos e grupo de pressão aos governos para estabelecer políticas públicas que beneficiem negócios empresariais (LINCOLN, 2004: 122-124). O próprio fórum afirma (PBEC: 2018) que foi uma das instituições apoiadoras para a criação da APEC e é única associação empresarial que conecta a América Latina com o resto da Ásia e Pacífico para criar oportunidades ao setor privado.

O fórum regional para discussões acadêmicas, criado em 1968, é o *Pacific Trade and Development Conference* (PAFTAD), que se reúne aproximadamente a cada 18 meses para realizar uma conferência. No início teve apoio financeiro do governo japonês com o intuito de discutir a possibilidade de uma área de livre comércio entre as nações industrializadas do Pacífico Asiático, assim, além do Japão, os Estados Unidos, o Canadá, a Austrália e a Nova Zelândia seriam membros dessa área. Segundo LINCOLN (2004: 125), ao invés de confinar a área de comércio restrita à Ásia, o governo japonês quis, com o apoio àquele tema, destacar o papel do Japão como uma economia avançada e suas principais relações econômicas com os países industrializados. A ideia de constituir a APEC foi o resultado dessa série de conferências.

Foi estabelecido em 1980, o *Pacific Economic Cooperation Council* (PECC), pela iniciativa de Masayoshi Ohira e Malcolm Fraser, respectivamente Primeiro Ministro do Japão e da Austrália. Como havia dificuldade em ter a participação oficial dos governos, o PECC foi constituído como uma organização privada não governamental com a afiliação como membros individuais. Assim, os funcionários dos governos participavam não como seus representantes, mas como “pessoa física”. Somam-se a eles entre os membros do PECC líderes empresariais e da sociedade civil e pesquisadores acadêmicos. Tal como os outros fóruns mencionados anteriormente, não tem poder deliberativo, mas tem elaborado estudos e propostas de políticas, incluindo ao comércio internacional. O PECC tem desempenhado um papel de conselho consultivo para a APEC, principalmente quanto ao comércio e ao investimento.

Esses fóruns não governamentais, parcialmente institucionalizados, serviram como arranjos para a construção de diálogos entre os países, antes do estabelecimento de uma instituição regional com a participação dos governos, com vistas a promover a integração econômica da região, a APEC (AGGARWAL & LEE, 2011: 6).

Deve-se, finalmente, analisar a APEC para compreender as negociações que culminaram no TPP. A APEC é fórum econômico intergovernamental em cujos objetivos está em promover e acelerar a integração econômica regional. A APEC foi criada em 1989 por 12 economias, a que se somaram outras, por iniciativa do governo australiano, com o apoio do governo japonês. Anualmente há encontros de ministros e de chefes de governo. São 21 os membros da APEC: Austrália, Brunei, Canadá, Chile, China, Cingapura, Coreia do Sul, Estados Unidos Filipinas, Hong Kong, Indonésia, Japão, Malásia, México, Nova Zelândia, Papua Nova Guiné, Peru, Rússia, Tailândia, Taiwan e Vietnã.

Um marco como iniciativa para a integração econômica da região do Pacífico Asiático foi a Declaração de Bogor, no Segundo Encontro de Cúpula da APEC em 1994. Essa Declaração propôs que os seus membros atingissem a meta de livre comércio e investimento, portanto, a abertura das economias, até 2010 para os países industrializados e até 2020 para os países em

desenvolvimento na Ásia Pacífico (LINCORN, 2004: 128-129; YAMAZAWA, 2012: 9-10). Havia uma expectativa de que a APEC poderia desenvolver uma integração econômica tal como na União Europeia ou na NAFTA.

Segundo SCOLLAY (2011: 6), para que os membros pudessem caminhar para aquela meta, a APEC adotou o regionalismo aberto, para conciliar a liberalização das economias através das negociações multilaterais e regionais, que são de alguma forma políticas comerciais distintas que os países podem adotar. O regionalismo aberto da APEC seria liberalização não discriminatória na região, ao mesmo tempo de modo unilateral, portanto, voluntária, e aplicada com o princípio da nação mais favorecida aos membros e também aos não membros (LINCORN, 2004: 128-129; YAMAZAWA, 2012: 13). Apesar da participação dos governos, sendo um fórum de diálogo e não de negociações, portanto, não havendo o forte compromisso em cumprir declarações acordadas, ainda que em consenso entre os membros, não houve uma forte determinação dos membros em cumprir essa declaração.

Na reunião de ministros da APEC, em novembro de 1997, foi proposto que houvesse uma liberalização de alguns setores, de forma que os seus membros voluntariamente deveriam reduzir nesses as barreiras tarifárias e não tarifárias. A iniciativa foi chamada de *Early Voluntary Sectoral Liberalisation* (EVSL), sendo que os setores escolhidos foram bens e serviços ambientais, produtos da energia, produtos da pesca, brinquedos, produtos florestais, pedras preciosas e joias, equipamentos e instrumentos médicos, químicos e telecomunicações. Essa proposta não foi efetivada uma vez que não houve consenso entre os membros no tocante à sua implementação. A divergência maior foi entre os Estados Unidos e o Japão. Os Estados Unidos adotaram uma posição de que deveria ser uma liberalização imposta e para todos os setores listados acima, enquanto o Japão interpretara que deveria ser de livre escolha entre esses (SAKUYAMA, 2015: 32), além de ter havido uma forte oposição do governo japonês em incluir produtos florestais e da pesca entre os setores escolhidos.

2.2. Causas do novo regionalismo asiático

Atribui-se ao fracasso dessa iniciativa como uma das causas que contribuíram para a aceleração dos acordos preferenciais de comércio bilaterais no Pacífico Asiático, que se adicionou à outra principal, que foi justamente a Crise Asiática ocorrida em 1997, quando vários países do Sudeste Asiático e a Coreia do Sul depreciaram suas moedas e alguns países tiveram decréscimo econômico (SCOLLAY, 2011: 6; YAMAZAWA, 2012: 10).

Houve abalo da confiança existente em suas economias, com a crise financeira da Ásia em 1997, iniciada na Tailândia, que contagiou outros países da região. Os governos dos países do Leste Asiático mais afetados pela crise ressentiram-se pela falta de apoio das maiores economias industrializadas do hemisfério ocidental nesse período, assim como do Fundo Monetário Internacional, situação que fez emergir o regionalismo como uma via para o fortalecimento das economias no Leste Asiático (HARVIE & LEE, 2002: 125; SHARMA, 2002: 40-41).

A crise financeira evidenciou um senso de interdependência entre os países. Com o objetivo de revitalizar as economias através de um maior intercâmbio comercial, aumentaram ofertas dos países em proporem, negociarem e firmarem acordos de preferenciais de comércio a outros na região (MUNAKATA, 2002: 13; URATA & KIYOTA, 2003: 4).

Outra causa para o aumento dos acordos de preferenciais de comércio foi a perspectiva de os países perderem mercados pelo crescimento do regionalismo em outras regiões do mundo, por exemplo, a ampliação da União Europeia e o crescimento de acordos comerciais no continente americano, tal como uma expansão da NAFTA e do Mercosul para uma Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), que incluiria todo o continente, exceto Cuba (ADB, 2002: 161; AVILA et al, 2003: 3; HARVIE & LEE, 2002: 125; 137).

Essa onda de regionalismo no Leste Asiático do final dos anos de 1990 foi então denominada novo regionalismo asiático, cujas características nos acordos comerciais em negociações, assinados ou firmados eram, conforme

LLOYD (2002: 4): i) participação de países que anteriormente não eram membros de nenhuma área preferencial de comércio, ii) participação dos países em mais de uma área preferencial de comércio, iii) alguns acordos intercontinentais (ou seja, em regiões que incluíam países não asiáticos) e iv) predominância de acordos bilaterais.

2.3. Antecedentes do novo regionalismo asiático

Antes desse incremento dos acordos preferenciais de comércio, no Pacífico Asiático havia somente três, o *Bangkok Agreement*, assinado em 1975, *Closer Economic Relations Trade Agreement (CER)*, um acordo de relações comerciais entre a Austrália e a Nova Zelândia, em vigor desde 1983 e a constituição da *ASEAN Free Trade Area (AFTA)*, uma área de livre comércio, em 1993.

Bangkok Agreement, denominado posteriormente como *Asia-Pacific Trade Agreement*, firmado em 1975, foi uma iniciativa da Comissão Econômica e Social da Ásia Pacífico das Nações Unidas (ESCAP), vindo a ser o mais antigo acordo preferencial de comércio do Pacífico Asiático, celebrado entre somente países em desenvolvimento dessa região. São membros: Bangladesh, Coreia do Sul, Índia, Laos, Sri Lanka e a China, que ingressou em 2000; nesse acordo, os membros oferecem concessões tarifárias mútuas (ESCAP: 2018). Uma característica deste acordo é que se prevê na sua cláusula de acesso de que os membros sejam somente países em desenvolvimento, de forma que, ainda que já tenha entre os seus membros China e a Índia, com grandes mercados em termos populacionais, há a limitação de se alargar ao restante da região do Pacífico Asiático, uma vez que nem o Japão nem a Austrália conseguiriam ingressar (HAMANAKA, 2012: 392).

CER, também conhecida pela sigla ANZCERTA, é um acordo preferencial de comércio bilateral entre a Austrália e a Nova Zelândia, estabelecido em 1983. Com este acordo, todas as restrições tarifárias e quantitativas no comércio de produtos foram removidas, as primeiras até 1988

e as segundas até 1995. Em 1988 o acordo incorporou outras disciplinas, tais como o comércio de serviços, a harmonização fitossanitária, barreiras técnicas, compras governamentais (GRIMWADE: 1996. 265). Há, atualmente, livre comércio de serviços em quase todos os setores, exceto em seis, e livre mobilidade de mão de obra.

A *ASEAN Free Trade Area* (AFTA) foi estabelecida em 1993 pelos seis membros originais da ASEAN (Brunei, Cingapura, Filipinas, Indonésia, Malásia e Tailândia), aos que se somaram, posteriormente, os outros quatro membros (Camboja, Laos, Mianmar e Vietnã), vindo a ser o principal arranjo de integração econômica regional no Leste Asiático naquele período.

A constituição da AFTA impulsionou o comércio entre as suas nações, ainda que o cronograma de redução e eliminação tarifárias tenha sido longo e com atrasos. Embora sejam nações geograficamente próximas, não havia intenso intercâmbio comercial entre elas, uma vez que a maioria delas tinha sido colônia de países europeus – Espanha, Inglaterra, França, Holanda - e dos Estados Unidos, de forma que os parceiros comerciais eram quase que exclusivamente esses, permanecendo por um longo período na forma de comércio colônia-metrópole (LINCOLN, 2004: 168-169).

Com a constituição da AFTA, as nações da ASEAN têm tido uma ação em bloco nas negociações multilaterais no âmbito da Organização Mundial do Comércio frente a países industrializados, o que propiciou melhores resultados do que individualmente (LINCOLN, 2004: 168-169). Com mão de obra relativamente barata e com um amplo mercado de 632 milhões de habitantes no seu conjunto, tem sido atraente para o investimento direto estrangeiro, tal como foi para as empresas multinacionais japonesas, que deslocaram parte da sua produção industrial, principalmente a partir da segunda metade da década de 1980.

2.4. Acordos preferenciais de comércio e propostas de integração econômica regional

Nos anos de 2000, a ASEAN⁴ firmou acordos preferenciais de comércio bilaterais com vários países do Pacífico Asiático, com a China (2005), a Coreia do Sul (2007), o Japão (2008), Austrália e Nova Zelândia (2010), e do Sul da Ásia, a Índia (2010) (ASEAN Secretariat, 2018; YAMAZAWA, 2012: 72).

Individualmente os países pertencentes à ASEAN também têm negociado acordos preferenciais de comércio bilaterais com outros países dentro e fora do Pacífico Asiático. A lista dos acordos em vigor é extensa. O país do Sudeste Asiático que possui a maior quantidade de acordos preferenciais de comércio é Cingapura, que possui acordos firmados com a Austrália (2003), a China (2009), a Coreia do Sul (2006), a Costa Rica (2013), os Estados Unidos (2004), a Índia (2005), o Japão (2002), a Nova Zelândia (2001), o Panamá (2006), o Peru (2009), Taiwan (2014), a Turquia (2017). Cingapura tem adotado uma postura agressiva para institucionalizar parceiros comerciais através da iniciativa em aumentar a quantidade de acordos de preferenciais de comércio. Em seguida, com número de acordos é a Malásia, que tem acordos firmados com a Austrália (2013), o Chile (2012), a Índia (2011), o Japão (2006), a Nova Zelândia (2010), o Paquistão (2008) e a Turquia (2015). O terceiro com o maior número de acordos firmados, dentre os países da ASEAN, é a Tailândia, que tem acordos com a Austrália (2005), o Chile (2015), a China (2003), o Japão (2007), Laos (1991) e a Nova Zelândia (2005). Em seguida, o Vietnã, que tem acordos com o Chile (2012), a Coreia do Sul (2015) e o Japão (2009). E Brunei (2008) e as Filipinas (2008) tem somente um acordo cada um, ambos com o Japão (ADB, 2018).

No que tange aos acordos preferenciais de comércio dos países da ASEAN já firmados com arranjos regionais, Cingapura é membro da TPSEP (2006) e do CPTPP (2018) e tem acordos com a EFTA (2003) e com a CCG

⁴ Estão listados somente os acordos em vigor, cujos anos de início efetivo dos acordos estão entre parênteses.

(2013). Indonésia e Malásia são membros do PTA-D8⁵ (2011). Brunei é membro da TPSEP (2006) e do CPTPP (2018). Vietnã tem acordo com a *Eurasian Economic Union*⁶ (2016) e é membro do CPTPP (2018).

Não somente os países pertencentes à ASEAN têm firmado acordos preferenciais de comércio bilaterais, mas também países do Leste Asiático com economias maiores, como a China e a Coreia do Sul, assim como o Japão.

A China tem acordos preferenciais de comércio bilaterais firmados com a Austrália (2015), Cingapura (2009), Chile (2006), Coreia do Sul (2015), Costa Rica (2011), Georgia (2018), Hong Kong (2004), Islândia (2014), Macau (2004), Nova Zelândia (2008), Paquistão (2007), Peru (2010), Suíça (2014), Taiwan (2010) e Tailândia (2003). Quanto aos arranjos regionais, a China tem acordo preferencial de comércio com a ASEAN (2005) e é membro da APTA (2000).

Segundo AGGARWAL & LEE (2011: 12), a “China prefere acordos de livre comércio limitados e simples em termos de escopo e cobertura, sem inclusão de direitos de propriedade intelectual, serviços financeiros e medidas para proteção de investimentos, uma vez que a sua estrutura regulatória ainda é pouco desenvolvida”. Os seus acordos, portanto, restringem-se à liberalização comercial no que concerne a mercadorias, excluindo ou postergando, com um cronograma de longo prazo, a liberalização de serviços. Uma característica dos acordos da China é a sistemática inclusão de cláusulas de cooperação econômica nos acordos com países em desenvolvimento.

A Coreia do Sul tem acordos preferenciais de comércio bilaterais com a Austrália (2014), Canada (2015), Cingapura (2006), Chile (2004), Colômbia (2016), Estados Unidos (2012), Índia (2010), Peru (2011), Nova Zelândia (2015), Turquia (2013) e Vietnã (2015). No que se refere a arranjos regionais, a Coreia do Sul tem acordo com a ASEAN (2005) e EFTA (2006), EU (2011) e é membro da APTA (1976) (ADB, 2018).

⁵ *Preferential Tariff Arrangement-Group of Eight Developing Countries*: Bangladesh, Indonésia, Malásia, Paquistão, Egito, Irã, Nigéria e Turquia.

⁶ Os países membros são Bielorrússia, Cazaquistão, Rússia, Armênia e Quirquístão.

No que concerne aos acordos preferenciais de comércio firmados pela Coreia do Sul, AGGARWAL & LEE (2011: 12) afirmam que eles têm como principais características uma maior liberalização comercial em termos de concessões tarifárias aos parceiros dos acordos e não colocam em evidência a cooperação econômica.

Em termos de sequenciamento de acordos de preferenciais de comércio propostos e em vigor no que se refere ao Sudeste Asiático, há diferenças entre as políticas comerciais chinesa, coreana e japonesa. A China primeiramente concluiu e assinou um acordo com a ASEAN em 2002, para posteriormente negociar com alguns dos países da ASEAN individualmente: com a Tailândia, cujo acordo entrou em vigor em 2003, e com Cingapura, cujo início das negociações fora em 2006. Da mesma forma, a Coreia do Sul, cuja estrutura do acordo foi primeiramente firmada com a ASEAN em 2004, para posteriormente ter os acordos negociados e em vigor com Cingapura em 2006 e com Vietnã em 2015. No que tange ao Japão, o caminho foi o oposto uma vez que entre 2002 e 2007 concluiu acordos com seis países individualmente, para posteriormente assinar o acordo com a ASEAN, que entrou em vigor em 2008 (ADB, 2008; AGGARWAL & LEE, 2011: 11).

No Leste Asiático, apesar da preponderância de acordos bilaterais, também houve a criação em dezembro de 1997, do arranjo *ASEAN Plus Three*, que visava a cooperação do Leste Asiático nas áreas econômica, social e política, com o objetivo de construir uma comunidade do Leste Asiático para fazer frente à crise asiática e estabelecer o *East Asian FTA* (EAFTA), uma área de livre comércio do Leste Asiático (ASEAN Secretariat, 2017). Participam do arranjo *ASEAN Plus Three*, a China, a Coreia do Sul e o Japão, juntamente com os dez países da ASEAN⁷.

A primeira proposta para uma instituição formal na região do Leste Asiático, que seria denominada *East Asian Economic Caucus* (EAEC) veio da Malásia em 1990. Seria um bloco econômico puramente asiático, ou seja, com membros sendo restritos aos países da Ásia. Esta proposta surgiu somente um

⁷ Esta aproximação é importante, pois originou a Iniciativa Chiang Mai, pioneira em estabelecer uma rede regional de segurança financeira.

ano após a constituição da APEC, sem ter sido discutida nesse fórum e excluía a participação do Austrália, Nova Zelândia ou Estados Unidos, o que produziu uma conotação antiocidental. Houve forte oposição por parte desses três países e pressão por parte dos Estados Unidos para que o Japão não fosse favorável, portanto, não participasse. Havia uma inclinação de interesse por parte do governo japonês na proposta porque era visto como uma oportunidade de ser um grupo liderado pelo Japão sem a influência americana (LINCOLN, 2004: 155-156). O intuito da proposta para criação do *East Asian Economic Caucus*, ainda que não explícito, era de criar uma instituição de países do Leste Asiático para se proteger dos blocos econômicos que estavam surgindo no Ocidente (PETRI, 1993: 45).

Em 2005, constituiu-se outro arranjo, o *ASEAN Plus Six*, quando houve o *East Asia Summit*, uma reunião de cúpula com a participação dos dez países da ASEAN, da Austrália, China, Coreia do Sul, Índia, Japão e Nova Zelândia. Esse arranjo evoluiu em 2012 com o início das negociações para constituição de outro acordo de integração econômica, o *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP) abrangendo esses países.

A *APEC Business Advisory Council* divulgou uma proposta em 2006 para a constituição de uma grande área de livre comércio abrangendo todas as 21 economias da APEC, que seria a *Free Trade Area of the Asia Pacific* (FTAAP). Houve sucessivas declarações oficiais de chefes de governo que endossavam a necessidade dessa área de livre comércio, que culminou em 2010 na declaração de que as propostas da *ASEAN Plus Three*, da *ASEAN Plus Six* e do TPP são processos de integração regional com vistas ao FTAAP, de forma que seriam partes constituintes da evolução da arquitetura comercial do Pacífico Asiático (SCOLLAY, 2011: 6; YAMAZAWA, 2012: 85-86).

SCOLLAY (2011: 6) afirma que haveria duas alternativas de sequenciamento e processo de evolução na construção de uma integração econômica do Pacífico Asiático. Uma delas seria, primeiramente, o estabelecimento da *East Asian Free Trade Area* (EAFTA) proposta pelo *ASEAN Plus Three*, para em seguida efetivar o *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP) proposta pela *ASEAN Plus Six*, que finalmente

incorporaria as outras economias, as menores do Leste Asiático e as do lado americano do Pacífico, de forma a se tornar o FTAAP. A outra seria através do Tratado de Parceria do Pacífico (TPP) como um antecedente do FTAAP, sem, portanto a necessidade de estabelecer a EAFTA.

Pode-se concluir que os países do Leste Asiático têm adotado políticas comerciais com propostas e negociações de arranjos regionais, paralelamente aos acordos preferencias de comércio bilaterais. Há países, tais com China, Cingapura, Coreia do Sul e Japão, cuja quantidade de acordos preferenciais de comércio, não somente com países da região, mas também com países e arranjos de fora, é relativamente numerosa. Há propostas de mega acordos de integração econômica regional, cujas características são abranger não somente diversos países, mas também economias dentre as de maior Produto Interno Bruto do mundo, como a China e o Japão, como a *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP), o Tratado de Parceria do Pacífico (TPP) e o *EU-Japan Economic Partnership Agreement*.

CAPÍTULO 3 - Do TPP ao CPTPP

Dentre as propostas de mega acordos de integração econômica regional do Leste Asiático, tem se destacado pelas negociações e renegociações, assim como por abranger economias dos dois lados da Bacia do Pacífico, portanto, da Ásia-Oceania e da América, o Tratado de Parceria do Pacífico (TPP), que com a saída dos Estados Unidos do acordo e após renegociações dos países remanescentes, passou a se denominar Completo e Progressivo Tratado de Parceria do Pacífico (CPTPP), também conhecido como TPP11, cujo acordo foi assinado em março de 2018.

Os países membros do CPTPP são Austrália, Brunei, Canadá, Chile, Cingapura, Japão, México, Malásia, Nova Zelândia, Peru e Vietnã. Em termos de sub-regiões da Bacia do Pacífico, há países que se encontram no Sudeste Asiático (Brunei, Cingapura, Malásia e Vietnã), no Leste Asiático (Japão), na Oceania (Austrália e Nova Zelândia), na América do Norte (Canadá e México) e na América do Sul (Chile e Peru).

Este capítulo analisa a evolução do acesso das economias ao Tratado de Parceria do Pacífico (TPP), apresenta e analisa estatísticas descritivas para caracterização dos seus países membros e avalia algumas das disciplinas constantes nos capítulos do acordo.

3.1. Evolução do TPP

Com o fracasso da *Early Voluntary Sectoral Liberalisation* na APEC, os países mais favoráveis a essa iniciativa, que, além dos Estados Unidos, eram a Austrália, Chile, Cingapura e Nova Zelândia, desencadearam em 1998 conversações nos encontros da APEC para procurar caminhos para ampliar a liberalização comercial. Entretanto, os Estados Unidos e a Austrália retiraram-se das conversações, sendo que os três países remanescentes iniciaram, em 2002, negociações para formar um acordo de comércio, Brunei incorporou-se

em 2004, e o resultado foi o estabelecimento da *Trans-Pacific Strategic Economic Partnership (TPSEP)*, também conhecido como *Pacific Four (P4)*, cujas negociações foram concluídas em 2005 e o acordo entrou em vigor no ano seguinte (ELMS, 2016: 29; GAO, 2012; PALIT, 2014: 4; YAMAZAWA, 2012: 88).

Este acordo foi firmado entre economias relativamente pequenas - Brunei, Chile, Cingapura e Nova Zelândia - que representam no seu conjunto menos de 1 % do Produto Interno Bruto (PIB) mundial, mas com renda alta per capita (ver tabelas 1 e 2). Apesar do tamanho das economias, há diversidade entre os membros, não só geograficamente, mas também porque abrange países industrializados e em desenvolvimento (SEARIGHT, 2011: 115). O acordo foi assinado com os itens serviços financeiros e investimento postergados para negociações futuras (ELMS, 2016: 29).

Em 2008, os Estados Unidos se uniram às negociações com os P4 para constituir o que seria conhecido como TPP, principalmente porque os países do P4 estavam comprometidos em negociar disciplinas *WTO-plus* e *WTO-extra*⁸, ou seja, além do comércio de bens e serviços, o acordo conteria também disciplinas referentes a procedimentos alfandegários, defesa comercial, propriedade intelectual, compras governamentais e solução de disputas, o que despertou maior interesse nesse acordo por parte do setor privado, principalmente dos países industrializados. Em 2008, além dos Estados Unidos, se uniram às negociações a Austrália, o Peru e o Vietnã (SEARIGHT, 2011: 115). As principais razões de os Estados Unidos terem ingressado nas negociações do acordo foi o receio de serem excluídos de acordos econômicos na Ásia, portanto, de acesso privilegiado aos seus mercados e o interesse na liberalização de investimentos e serviços naquela região (ELMS, 2016: 29); do lado dos países membros originais, ou seja, do TPSEP, o acolhimento dado aos Estados Unidos foi devido ao acesso não discriminatório que suas exportações poderiam ter no mercado norte-americano (ELMS, 2016: 31). Antes de ingressar para a ampliação e negociações ao TPP com o P4, os Estados Unidos já tinham acordos de livre comércio com Cingapura e Chile

⁸ Disciplinas *WTO-plus* e *WTO-extra* serão explicadas adiante.

(SEARIGHT, 2011: 115), de forma que implicaria em negociações relativamente mais ágeis dado o modelo das disciplinas constantes nos acordos de preferenciais de comércio que o país norte-americano tem firmado.

Segundo NAKAGAWA (2017: 410), o interesse dos Estados Unidos no TPP era muito mais amplo do que o simples fato de ser membro de um acordo para possibilitar o acesso aos mercados das economias asiáticas, era o de ter um papel de liderança para que o acordo abrangesse diversos objetivos através da construção das disciplinas constantes nos capítulos, além do acesso aos mercados através do comércio de mercadorias e serviços e investimento. Dentre os objetivos constavam facilitar o desenvolvimento de cadeias produção e de suprimentos entre os membros do TPP; tratar assuntos transversais de comércio, que incluíam coerência regulatória, competitividade e facilitação de negócios, pequenas e médias empresas e desenvolvimento; lidar com novos desafios do comércio como economia digital, crescimento sustentável e ambiente de negócios pro-competitivos.

Ainda sobre o interesse dos Estados Unidos no TPP, JOVANOVIC, (2016: 276) endossa que o país norte-americano intencionava criar um padrão de regras que governasse as relações econômicas internacionais, seja diretamente, portanto, através de normas ao comércio de mercadorias e de serviços e de investimento, seja indiretamente, em disciplinas transversais como compras governamentais, leis trabalhistas, empresas estatais, que pudessem perdurar por longo prazo, para estendê-lo a outros membros da APEC. Segundo esse autor, deve-se observar que esse padrão foi construído sem a participação da China ou da OMC, o que implica em que, caso esse país viesse a ter a intenção de ingressar no TPP, só poderia ascender caso aceitasse as regras já redigidas.

Os Estados Unidos solicitaram junto ao capítulo do TPP sobre trabalhadores que especificamente Brunei, Malásia e Vietnã deveriam ajustar as suas leis trabalhistas no que se referem à liberdade sindical, greves, condições de trabalho, entre outras cláusulas, como pré-requisitos para conseguirem ter isenção das tarifas. No capítulo sobre empresas estatais, uma das cláusulas explícita que essas empresas não devem ter um tratamento

privilegiado frente a empresas privadas, de forma que subsídios governamentais àquelas empresas não são permitidos. Esses dois exemplos evidenciam que a longo prazo o alvo seria forçar a China a realizar reformas econômicas, caso quisesse ingressar no TPP uma vez que nesse país há relativamente poucos direitos trabalhistas e o governo detém parcela do controle das maiores empresas (JOVANOVIC, 2016: 277-278).

Conforme os negociadores norte-americanos, o TPP deveria ser um acordo de comércio para o século XXI, de alta qualidade, o que se traduz nas disciplinas *WTO-plus* e *WTO-extra* incluídas nos capítulos do tratado (NAKAGAWA, 2017: 410; SCOLLAY, 2011: 9).

Aqui cabe observar que a estrutura dos acordos preferenciais de comércio que os Estados Unidos firmam com outros países, em geral, vai além do comércio de bens, uma vez que há a demanda para que os parceiros incluam e especifiquem setores como serviços de telecomunicações, serviços financeiros e entretenimento, além de provisões sobre propriedade intelectual, questões trabalhistas e proteção do meio ambiente (AGGARWAL & LEE: 2011: 12). Dessa forma, o TPP está moldado conforme a estrutura de um acordo que os Estados Unidos negociam e firmam.

Com o ingresso dos Estados Unidos no TPP, as negociações formais para constituir um acordo mais amplo iniciaram-se no final de 2009, sendo que mais economias se uniram: Malásia em 2010, e o Canadá e o México em 2012 (GAO, 2012; ELMS, 2015: 1-4).

Com o seu ingresso nas negociações do TPP, os Estados Unidos, decidiram não mais negociar acordos preferenciais de comércio bilaterais com outros países do Leste Asiático, assim, países como Vietnã e Malásia precisaram ingressar no TPP para ter a possibilidade de ganhar tratamento preferencial naquele país (HAMANAKA, 2012: 391).

O Japão foi a última economia a ingressar nas negociações, em 2013 (GAO, 2012; ELMS, 2015: 1-4). O ingresso do Japão no TPP propiciaria uma série de benefícios aos Estados Unidos, como assegurar o acesso ao seu mercado, que é a terceira maior economia do mundo, além de ser uma

economia de renda alta per capita e ter um parceiro com maior proximidade nas diretrizes comerciais para delinear as disciplinas do acordo (SOLÍS, 2017: 136). Assim, o TPP tornara-se, na sua essência, um acordo preferencial de comércio entre os Estados Unidos e o Japão pelo tamanho das suas economias e do intercâmbio comercial bilateral (JOVANOVIC, 2016: 275).

Em outubro de 2015, as negociações entre os governos do TPP foram finalizadas e em 2016 o acordo firmado. Para a entrada em vigor do tratado, haveria que se aguardar até o final de 2017, prazo dado aos governos para a ratificação do tratado pelos parlamentos dos países membros do TPP. Seria um grande bloco de integração econômica pelo tamanho do seu PIB, que corresponderia a quase 40 % do PIB mundial, e da sua população, de um pouco mais que 800 milhões de habitantes (ver tabelas 1 e 3).

Entretanto, o novo governo eleito dos Estados Unidos determinou a retirada do país do TPP no início de 2017 (USTR, 2017). Como havia uma cláusula de que o acordo somente entraria em vigor se houvesse a concordância de no mínimo seis países e no mínimo de 85 % do PIB no seu conjunto, com a saída desse país o TPP não poderia mais entrar em vigor, uma vez que os Estados Unidos sozinhos têm aproximadamente 65 % do PIB do TPP (NAKAGAWA, 2017: 407-408).

Após a retirada dos Estados Unidos do TPP houve especulações de que o acordo se desfizesse, uma vez que essa nação tinha liderado as negociações e porque o interesse de alguns dos países que estavam negociando o acordo era justamente ter acesso ao mercado norte-americano. Sem os Estados Unidos, o tamanho do PIB do bloco econômico diminuiu, passou para pouco mais de 13 % do PIB mundial, assim como a população envolvida passou a cerca de 500 milhões de habitantes (ver tabelas 1 e 3).

Com os 11 países que restaram, o Japão, juntamente com a Austrália e a Nova Zelândia, realizou gestões para o prosseguimento do acordo, sendo que houve aprovação unânime para a sua continuidade por todos os países em maio de 2017 (NAKAGAWA, 2017: 413). Nas renegociações realizadas durante o encontro da APEC no Vietnã em novembro de 2017, os países concordaram com os pontos básicos do acordo (TERADA, 2018), com algumas modificações

como a suspensão de 22 provisões do texto original, e flexibilização do acesso, para ampliar a participação como membro de países para além do Pacífico Asiático. O acordo foi assinado em março de 2018.

O interesse do Japão em prosseguir e liderar as negociações relaciona-se com as medidas de políticas e reformas econômicas que têm sido propostas e realizadas no país, denominada como *Abenomics*, das quais consta justamente a participação do país no TPP.

Sob o argumento de que necessitaria participar do TPP, o governo japonês implantou uma série de reformas domésticas, especialmente no seu setor agrícola, de forma que, mesmo durante o período de negociações, o TPP causou impactos na economia japonesa⁹.

3.2. Implicações econômicas do CPTPP

As onze economias que compõem o CPTPP perfazem 13,41 % do PIB mundial e agregam uma população de cerca de 500 milhões de habitantes. Concernente ao tamanho do PIB, o CPTPP é muito maior que o MERCOSUL, que participa somente com 3,2 % do PIB mundial. Porém, é cerca de 62 % do PIB da União Europeia e é menos do que a metade do PIB do NAFTA.. No que se refere à população, o CPTPP tem um pouco menos que o dobro do MERCOSUL e é equivalente à do NAFTA e à da União Europeia (ver tabela 3). Das economias que compõem o CPTPP, sete são classificadas como de renda alta, três como de renda média alta e uma como de renda baixa (ver tabelas 1 e 2). Em seu conjunto, o CPTPP, quando considerado pelo tamanho do PIB, pelo número de habitantes e pelos níveis de renda per capita alta e média alta da quase totalidade seus países, com diferentes dotações de fatores entre as suas economias, forma um mercado com grande potencial de crescimento do intercâmbio entre seus membros, com o aprofundamento da integração econômica, levando ao crescimento econômico.

⁹ O próximo capítulo analisará especificamente a política comercial japonesa e os impactos das negociações do TPP nesse país.

O CPTPP congrega países muito diversos. Em relação às economias, de um lado há o bloco dos países em que o PIB supera um trilhão, constituído pelo Japão, cujo PIB é de US\$ 4,9 trilhões, pelo Canadá com o PIB de US\$ 1,5 trilhão, pela Austrália com o PIB de US\$ 1,2 trilhão e pelo México com US\$ 1 trilhão aproximadamente; de outro lado, há o bloco das pequenas economias, constituídas pelo Vietnã com o PIB de US\$ 205 bilhões, pelo Peru com o PIB de US\$ 192 bilhões, pela Nova Zelândia com o PIB de US\$ 185 bilhões e por Brunei cujo PIB é de somente US\$ 11 bilhões, sendo a 126ª economia do mundo (ver tabela 1). Quanto à população dos países do CPTPP, há países bastante populosos como o México com 126 milhões de habitantes, o Japão com 127 milhões de habitantes e Vietnã com 94 milhões de habitantes, que contrasta com países pouco populosos como Cingapura com 5,6 milhões de habitantes, Nova Zelândia com 4,6 milhões de habitantes e Brunei com somente 423 mil habitantes (ver tabela 3). No que se refere à área territorial, de um lado há países com extenso território como a Austrália com 7.741.220 km² e o Canadá com 9.984.670 km² e de outro lado, países com pequenas áreas como Brunei com 5770 km² e Cingapura com 719 km² (ver tabela 6).

A disparidade aparece também quando se observa o PIB per capita em termos de paridade de poder de compra (PPP), que pode ser um indicador de desenvolvimento econômico de um país, conforme classificação do Banco Mundial. Os membros do CPTPP de renda alta são Austrália, Brunei, Canadá, Chile, Cingapura, Japão e Nova Zelândia. Evidenciam-se Brunei e Cingapura, com respectivamente US\$ 77,4 mil e US\$ 87,8 mil de PIB per capita, muito superior à média mundial e à média do CPTPP desse indicador. Os países de renda média alta são a Malásia, o México e Peru e o único país de renda média baixa é o Vietnã com US\$ 6,2 mil de PIB per capita, abaixo da média mundial e da média do CPTPP.

Em termos de comércio internacional, o CPTPP participa com 15,27 % do total do comércio mundial; de 15,55 % das exportações mundiais e 14,99 % das importações mundiais. Fica evidenciado de que, entre os países do CPTPP, Canadá, Cingapura, Japão e México têm os maiores percentuais nessas participações (ver tabela 5). Na participação no comércio mundial, o percentual do CPTPP é bastante superior ao do MERCOSUL, equivale ao do NAFTA,

entretanto é a metade do percentual da participação da União Europeia no comércio mundial (ver tabela 5).

Quanto à participação individual dos países do CPTPP no comércio internacional, destaca-se o Japão com 4,00 % de participação no comércio mundial, seguido do Canadá (2,53 %), do México (2,43 %) e de Cingapura (1,96 %), enquanto os outros países têm percentuais abaixo desse último; tem percentual menor que um por cento, Chile (0,38 %), Nova Zelândia (0,22 %), Peru (0,23 %) e Brunei com somente 0,02 %. Dessa forma, a inserção dos países no comércio internacional difere bastante.

Dois dos principais parceiros comerciais da maioria dos países do CPTPP não são membros do tratado: China e Estados Unidos. Reflexo do seu dinamismo econômico, a China é o principal destino das exportações da Austrália, Chile, Cingapura, Malásia, Nova Zelândia e Peru; é ainda a principal origem das importações da Austrália, Chile, Cingapura, Japão, Malásia, Nova Zelândia, Peru e Vietnã; também é o segundo principal destino das exportações do Canadá, Japão, Malásia e Vietnã e a segunda principal origem das importações do Canadá e México. Os Estados Unidos são o principal destino das exportações do Canadá, Japão, México e Vietnã; também são as principais origens das importações do Canadá e do México; sendo os principais destinos das exportações quanto das origens das importações, de forma que se pode supor que tem sido consequência do acordo de livre comércio do NAFTA (ver tabela 7).

O grau de abertura da economia, medida pela razão entre o total do comércio de bens pelo PIB de cada país, é mostrado na tabela 4. Há uma variância grande entre os países no que se refere aos graus de abertura, entretanto, o que se pode observar é esse indicador é menor que a do mundo na Austrália, Japão, Nova Zelândia e Peru, sendo que superam os cem por cento em Cingapura, México e Vietnã o que denota um grande grau de abertura desses três últimos países.

No que se refere ao comércio de cada um dos países com total dos membros do CPTPP, ou seja, o comércio, as exportações e importações intra CPTPP, as tabelas 8 e 9 mostram as suas participações. Brunei (53,1%), Nova

Zelândia (30,0 %) e Malásia (28,2 %) têm as três maiores participações intra CPTPP, portanto, maior dependência do seu comércio nos membros do bloco; tanto nas exportações, quanto nas importações essas economias também estão entre as três que têm a maior participação.

De outro lado, no total do seu comércio, as economias do México (8,4 %), Canadá (8,9 %) e Chile (14,0 %) têm as menores participações intra CPTPP, de forma a terem uma menor dependência do seu comércio com os países do bloco (ver tabela 9). Desagregando as exportações e as importações, as posições dos países modificam-se ligeiramente. Nas exportações, o Canadá (4,80 %), México (5,50 %) e o Japão (12,80 %) têm as menores participações nas exportações intra CPTPP e nas importações México (11,30 %), Chile (12,00 %) e Canadá (12,80 %) têm as menores participações nas importações intra CPTPP (ver tabela 8).

Como observado por ANGELIS (2018), o alto percentual na participação do comércio em relação aos outros membros do CPTPP, ou seja, o comércio intra-CPTPP, principalmente da Austrália e Nova Zelândia, que possuem um acordo de comércio entre os dois países, o CER, e de Brunei, Cingapura, Malásia e Vietnã, que da mesma forma, são membros num acordo de comércio, a *ASEAN Free Trade Agreement*, “está vinculado à forte inserção destas economias nas cadeias de valor regionais”. ANGELIS (2018) ainda aponta que o baixo percentual do comércio intra CPTPP do Canadá e do México relaciona-se com a política comercial desses países ter priorizado o NAFTA, portanto o comércio nos países da América do Norte.

3.3. Acordos preferenciais de comércio

Cada um dos países que são membros do CPTPP possui, à exceção de um deles, mais de dez acordos preferenciais de comércio. Destacam-se Chile e Cingapura, com número superior a vinte acordos em vigência (ver tabela 10). Cabe observar que é intensa, portanto, a participação dos países do CPTPP em acordos.

A análise somente dos acordos preferenciais de comércio bilaterais entre países - que não abrangem acordos entre o país e arranjos regionais -, mostra que Chile e Cingapura são os países, além do Japão, que têm também maior número de acordos bilaterais. Os países do CPTPP têm firmado acordos bilaterais que cruzam sub-regiões diferentes, ou seja, entre países dos dois lados da bacia do Pacífico (ver tabela 10 e 11).

Quanto a arranjos regionais de cooperação ou de comércio, todos os países pertencem a pelo menos um (ver tabela 12), que são a *Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC)*, *Association of Southeast Asian Nations (ASEAN)*, *North American Free Trade Agreement (NAFTA)*, *ASEAN Australia New Zealand Free Trade Agreement (AANZFTA)* e a *Australia-New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement (CER)*, *Aliança do Pacífico*, *Trans-Pacific Strategic Economic Partnership (TPSEP)*.

Os países que têm o maior número de acordos, sejam bilaterais, sejam regionais, com outros membros do CPTPP são: o Chile, com todos, e o Japão, com quase todos, exceto com o Canadá e com a Nova Zelândia (ver tabelas 11 e 12).

Com a análise dos acordos preferenciais de comércio dos países do CPTPP, de um lado pode-se concluir de que já há uma intensa integração econômica no comércio internacional, mas de outro lado, pode estar causando o fenômeno *spaghetti bowl* (BHAGWATI, 1995: 4; BHAGWATI et al, 1998: 1139), quando vários acordos de comércio se sobrepõem com diferentes normas em cada uma delas, cuja consequência é o aumento dos custos de transação para os governos e para o setor privado. Especificamente para a região do Pacífico Asiático, esse efeito foi denominado como *noodle bowl*. Por exemplo, com a utilização das regras de origem nos acordos preferenciais de comércio, há o surgimento de custos de transação pelo emaranhado de regras. Adicionalmente os países industrializados podem estar usando as regras de origem como uma barreira protecionista para o comércio com os países em desenvolvimento. Uma vez que com o CPTPP os acordos preferenciais de comércio bilaterais entre os países membros devem ser abolidos, portanto, o pode, conseqüentemente, diminuir os custos de transação.

É possível observar que o TPP não é uma união alfandegária, uma vez que os países não têm uma tarifa externa comum, mas sim uma fusão de acordos preferenciais de comércio.

3.4. Capítulos do TPP/CPTPP

O CPTPP incorporou todos os capítulos que regiam as disciplinas do TPP, porém, com a retirada dos Estados Unidos do acordo nas novas rodadas de negociações, os países concluíram a nova versão na qual suspenderam temporariamente alguns itens do TPP.

Apesar de não estar no escopo do presente trabalho esmiuçar cada um dos capítulos do acordo original do TPP¹⁰ - cujas negociações terminaram em outubro de 2015, ainda tendo os Estados Unidos como membro – e tampouco procurar detalhar as suspensões de alguns dos itens para a consecução do CPTPP, é preciso apontar alguns aspectos do tratado.

Os itens do quadro 1 mostram os títulos dos capítulos do TPP. Além das disciplinas que comumente compõem um acordo preferencial de comércio, como acesso a mercados, regras de origem e medidas tarifárias e não tarifárias, estão incluídas no TPP as categorizadas como *WTO-plus* como serviços, investimento, compras governamentais e propriedade intelectual em que as discussões têm progredido pouco na Organização Mundial do Comércio (OMC) e as *WTO-extra* que são assuntos que não estão sendo discutidas no âmbito da OMC, tais como meio ambiente, padrões trabalhistas, empresas estatais e disputas entre investidores e Estado (PALIT, 2014: 5-11). Portanto, pelos títulos dos capítulos do TPP pode-se apontar que se trata de um acordo de integração econômica além do comércio de mercadorias e serviços, com disciplinas que avançaram pouco nas negociações da OMC ou mesmo com disciplinas que não são discutidas no âmbito da OMC.

¹⁰ Um trabalho que analisa cada um dos capítulos do TPP foi organizado por THORSTENSEN e NOGUEIRA (2017).

Conforme NAKAGAWA (2017: 411), os objetivos para um acordo comercial para o Século XXI, incluindo aqueles caros aos Estados Unidos foram satisfeitos com a redação final e aprovação do acordo pelos então doze membros do TPP. Segundo HONMA (2015: 95-96), “o aspecto mais importante do TPP é a aplicação do princípio de tratamento nacional não somente para o comércio de bens e serviços, mas também para o dinheiro – ou seja, para o investimento e para serviços financeiros. Tratamento nacional é um dos princípios fundamentais da Organização Mundial do Comércio (OMC) e implica tratar estrangeiros e locais semelhantemente. Bens importados e produzidos localmente são tratados igualmente, após os bens estrangeiros terem ingressado no mercado. O mesmo se aplica a serviços estrangeiros e domésticos e a marcas, direitos de autor e patentes” (...) “O mecanismo de solução de disputas investidor-estado é um fator importante nas negociações para estabelecer algum mecanismo para os investidores processarem os governos diretamente por falhar com respeito aos termos do acordo”. Para FREUND (2016: 70) muitas provisões no tratado, tais como “medidas anticorrupção, direitos de propriedade intelectual, armazenamento de dados no exterior, por exemplo, representam a visão (frequentemente dos Estados Unidos) de uma economia avançada”.

Quadro 1 - Capítulos do TPP

Capítulo 1 Provisões iniciais e definições gerais	Capítulo 16 Política de concorrência
Capítulo 2 Tratamento nacional e acesso a mercados	Capítulo 17 Empresas estatais
Capítulo 3 Regras e procedimentos de origem	Capítulo 18 Propriedade intelectual
Capítulo 4 Têxteis	Capítulo 19 Padrões trabalhistas
Capítulo 5 Administração aduaneira e facilitação comercial	Capítulo 20 Meio ambiente
Capítulo 6 Defesa comercial	Capítulo 21 Cooperação e capacitação
Capítulo 7 Medidas sanitárias e fitossanitárias	Capítulo 22 Competição e facilitação de negócios
Capítulo 8 Barreiras técnicas	Capítulo 23 Desenvolvimento
Capítulo 9 Investimento	Capítulo 24 Pequenas e médias empresas
Capítulo 10 Comércio transfronteiriço de serviços	Capítulo 25 Coerência regulatória
Capítulo 11 Serviços financeiros	Capítulo 26 Transparência e anticorrupção
Capítulo 12 Entrada temporária de empresários	Capítulo 27 Disposições administrativas e institucionais
Capítulo 13 Telecomunicações	Capítulo 28 Solução de disputas
Capítulo 14 Comércio eletrônico	Capítulo 29 Exceções
Capítulo 15 Compras governamentais	Capítulo 30 Disposições finais

Fonte: New Zealand Foreign Affairs and Trade (2018a) e Thorstensen e Nogueira (2017)

Para que prosseguisse o processo de aprovação do TPP apesar da retirada dos Estados Unidos, foram necessárias renegociações com a nova configuração de membros que passara de doze para onze países e uma acomodação de interesses, principalmente, por conta da perda do mercado americano, assim como da esperança do reingresso dos Estados Unidos no acordo futuramente. Dessa forma, alguns itens do acordo foram temporariamente suspensos. O quadro 2 mostra os itens do TPP que foram suspensos. Percebe-se que a maior parte justamente são itens que recaem nas categorias *WTO-plus* e *WTO-extra*. A lista de suspensões temporárias indica que o ajuste dos capítulos foi necessário para que houvesse um fechamento relativamente rápido das negociações ao CPTPP.

Parte do acordo do CPTPP manteve a estrutura do TPP, exceto por 22 itens dos capítulos que foram suspensos dos cerca de 1000 itens (TERADA, 2018). Metade desses itens suspensos versa sobre propriedade intelectual,

uma das disciplinas que os Estados Unidos tinham insistido em inserir nas negociações do TPP (ATC, 2018a). Por exemplo, fora também suspenso o item sobre a prorrogação do prazo de direitos autorais, que em geral é de 50 anos, para 70 anos após o falecimento do autor. Os Estados Unidos tinham proposto essa prorrogação para beneficiar a sua indústria cinematográfica e de música, que assim, poderia obter *royalties* por mais tempo (LUCHETTI, 2016).

Houve suspensão do item referente a requisitos de direitos trabalhistas para empresas poderem participar de licitações de compras governamentais e o cancelamento do tratamento preferencial para serviços de entrega expressa nos serviços transfronteiriços (RANA & JI, 2017: 2).

CPTPP removerá aproximadamente 95% das tarifas sobre mercadorias, com escalonamento de anos/períodos que diferem conforme os bens e países. Quando o acordo entrar em vigor, aproximadamente 90% das tarifas sobre mercadorias serão removidas (ATC, 2018b: 4). Veja as tabelas 13 e 14 quanto ao percentual de eliminação tarifária dos produtos industriais manufaturados e dos total de produtos.

Entre os países que continuarão a cobrar tarifas de importação para determinados produtos estão o México para alimentos processados, Canadá para laticínios, frango, ovos e alimentos processados, Vietnã para automóveis e máquinas pesadas e o Japão para determinados tipos de carne bovina, alguns laticínios e produtos têxteis. (JI et al, 2018: 3).

Quadro 2 - Itens suspensos ou modificados do TPP para o CPTPP	
Capítulos	Itens suspensos ou modificados do TPP
Capítulo 5 Administração aduaneira e facilitação	Art. 5.7.1 (f) sobre envios expressos
Capítulo 9 Investimento	9.1 Definições de acordo de investimento e autorização de investimento (e notas associadas) 9.19.1/9.19.2/9.19.3 suspende-se a cobertura dos acordos de investimento e autorizações de investimento 9.22.55 Seleção de árbitros 9.25.2 Direito aplicável Anexo 9-L (Acordos de Investimento): todo o anexo
Capítulo 10 Comércio transfronteiriço de serviços	Anexo 10-B - parágrafos 5 e 6 (serviços de entrega expressa e monopólios postais)
Capítulo 11 Serviços financeiros	11.2. Padrão mínimo de tratamento, nota 3 e Anexo 11-E (Tratamento diferente a Brunei, Chile, México e Peru)
Capítulo 13 Telecomunicações	Art. 13.12.1 (d) Suspensão da reconsideração na resolução de disputas
Capítulo 15 Compras governamentais	15.8.5 Requisitos em relação aos direitos trabalhistas 15.24 Futuras negociações
Capítulo 18 Propriedade intelectual	18.8. Nota 4 últimos dois parágrafos (tratamento nacional) 18.37.2 e 18.37.4 (segundo parágrafo) sobre o patenteável 18.46. Prorrogação por atrasos injustificados 18.48. Prorrogação por interrupção injustificada 18.50. Proteção de dados 18. 51. Biológicos 18.63. Período de Proteção para o Direito de Autor e direitos conexos não se prorroga 18.68/ 18.69/ 18.79/ 18.82 e anexos 19E e 19F sobre proteção de tecnologia
Capítulo 20 Meio Ambiente	20.17.5 se suspende as palavras “ou outra lei aplicável” e a nota 26
Artigo 26 Transparência e anticorrupção	26 A e Art. 3. Produtos farmacêuticos e aparatos médicos
Artigo 30 Disposições finais	Reescrito (Saída, acesso, entrada em vigor)
Fonte: New Zealand Foreign Affairs and Trade (2018b)	

Estimativas realizadas por PETRI et al (2017) através do modelo de equilíbrio geral computável, cujos resultados aparecem parcialmente na tabela 15, mostram os efeitos dos acordos sobre a renda nacional em 2030 de países selecionados, comparando as consequências do TPP e do CPTPP. A saída dos Estados Unidos levaria a uma perda de renda para o próprio país. Enquanto no TPP os ganhos seriam da ordem de US\$ 131 bilhões, no CPTPP as perdas seriam de US\$ 2 bilhões para os norte-americanos. No TPP todos os países membros teriam ganhos de renda, da mesma forma que com o CPTPP. No entanto, os ganhos de renda seriam menores comparando a primeira com a segunda formação de países. Segundo PETRI et al (2017: 7-8), esse resultado é devido à retirada dos Estados Unidos do acordo somada à existência de acordos de livre comércio entre os países remanescentes. No CPTPP, o Japão seria o país com maiores ganhos de renda, seguido do Canadá, Malásia e México.

Em outro sentido, o estudo de CAPALDO et al (2016) através do *United Nations Global Policy Model* (GPM), que incorpora efeitos sobre o emprego no modelo, ainda considerando os Estados Unidos no TPP, levou a conclusões de que o tratado terá efeitos econômicos negativos para os países. Em dez anos, o PIB dos Estados Unidos decresceria 0,54 % e geraria desemprego de 771 mil pessoas, com o seu ingresso no TPP; semelhantemente, o PIB do Japão decresceria 0,12 % e geraria desemprego de 74 mil pessoas.

Conclusões

O CPTPP, como um tratado de parceria econômica, não se enquadra na classificação tradicional das etapas de evolução para uma integração econômica, analisada acima. O TPP não é uma união alfandegária, uma vez que não há uma tarifa externa comum. Por outro lado, incorpora diversas disciplinas que vão além das etapas iniciais de integração econômica, tal como os aspectos referentes a meio ambiente ou a medidas de transparência e anticorrupção, além de disciplinas atuais, tais como comércio eletrônico. Sua trajetória até aqui não permite prever que ele vá evoluir para etapas avançadas na integração, como uma união econômica com harmonização de política macroeconômicas ou a constituição de uma moeda única.

CAPÍTULO 4 - Política Comercial Japonesa: rumo ao TPP

O governo japonês começou a considerar acordos preferenciais de comércio como instrumentos de sua política comercial a partir do final dos anos de 1990. Até então, o país negociava a liberalização comercial somente no âmbito da Organização Mundial do Comércio.

Atualmente estão em vigência 16 acordos de parceria econômica, denominação utilizada pelo Japão para os acordos preferenciais de comércio. A designação acordos de parceria econômica é devida às disciplinas constantes neles, que não somente incluem movimentos de bens, mas outros, tais como serviços, inclusive financeiros, investimentos, mobilidade de mão de obra, cooperação internacional e assistência técnica, direitos de propriedade intelectual, compras governamentais, turismo, transferência de tecnologia, pequenas e médias empresas. Essa longa lista de disciplinas tem possibilitado que o Japão negocie diferentes acordos com diversas configurações conforme o parceiro comercial. Portanto, as disciplinas contidas nos acordos de parceria econômica variam, dependendo do parceiro comercial. É uma particularidade da política comercial japonesa dos últimos 20 anos.

O primeiro acordo celebrado foi com Cingapura que entrou em vigor em novembro de 2002, em seguida com o México, vigente desde 2005. Estão em operação acordos preferenciais de comércio bilaterais com muitos países do Sudeste Asiático, além de Cingapura, com a Malásia, a Tailândia, a Indonésia, Brunei, as Filipinas, o Vietnã. Na América Latina, com o México, Chile e Peru; na Europa com a Suíça e na Ásia-Oceania, além dos países da ASEAN, com a Índia, Mongólia e Austrália. Há também um acordo de parceria econômica regional com a Associação de Nações do Sudeste Asiático (ASEAN) (JAPAN, Ministry of Foreign Affairs, 2018). A tabela 18 mostra os anos quando se iniciaram as negociações com vistas aos acordos com cada um dos parceiros acima, assim como os anos das assinaturas e das entradas em vigor dos acordos.

Ainda o Japão está em negociações para acordos de parceria econômica com a Colômbia e com a Turquia. Há também acordos cujas negociações foram suspensas ou adiadas, nestes casos, como com a Coreia do Sul, com a Conselho de Cooperação do Golfo (CCG) e com o Canada (JAPAN. Ministry of Foreign Affairs, 2018).

Há uma prioridade do Japão em acordos de parceria econômica com países da Ásia-Oceania, pois dos quinze em vigor, dez são com países dessa região; também se deve observar que os três países latino americanos com os quais o Japão tem acordos, estão no Pacífico (ver tabela 18).

O governo japonês tem negociado não somente acordos preferenciais de comércio bilaterais, mas também regionais. O Japão participa em quatro propostas de mega acordos: o Tratado de Parceria do Pacífico (TPP), cujas negociações foram finalizadas primeiramente em outubro de 2015, mas que, com a saída dos Estados Unidos, foi renegociado com os 11 países restantes, culminando na assinatura do tratado em março de 2018, tornando-se o CPTPP; a Parceria Econômica Regional Abrangente (RCEP) que envolve 16 países do Pacífico Asiático, além do Japão, envolve as 10 nações membros da ASEAN, Austrália, China, Coreia do Sul, Índia e Nova Zelândia, cujas negociações estão em curso; o CJK, um acordo de três países do Leste Asiático, China, Japão e Coreia do Sul e o acordo de parceria econômica Japão–União Europeia, cujas negociações foram finalizadas em dezembro de 2017 e o acordo firmado em julho de 2018.

Os objetivos deste capítulo são analisar a evolução da política comercial japonesa, desde que o país passou a considerar acordos de parceria econômica até culminar no CPTPP, avaliar os fatores de economia política para explicar as principais causas e a sequência dos acordos; estudar características de alguns dos acordos e examinar particularidades relativas ao TPP.

4.1. Construindo um bloco econômico

Na segunda metade dos anos de 1980, com a rápida apreciação do iene, o que implicou na dificuldade das empresas japonesas em exportar pela diminuição da competitividade, o setor privado juntamente com o governo japonês procuraram aprofundar as relações econômicas com o Leste Asiático. Isso se deu pelo aumento do investimento direto japonês, ou seja, o crescimento da instalação e expansão de plantas industriais de empresas japonesas, atraídas principalmente pela existência de mão de obra barata na maior parte dos países dessa região (LINCORN, 2004: 154).

Paralelamente ao investimento das empresas, o governo japonês aumentou também a ajuda ao desenvolvimento aos países do Leste Asiático, particularmente direcionada à infraestrutura necessária para as empresas japonesas, tais como financiamento à geração de energia, saneamento, construção de portos e transportes (LINCORN, 2004: 154).

Portanto, houve a construção de uma integração econômica entre o Japão e os países do Leste Asiático se fez sem a existência de acordos preferenciais de comércio, atrelada aos interesses econômicos japoneses (LINCORN, 2004: 154).

4.2. Ponto de inflexão I

O Japão era um dos quatro países, juntamente com China, Coreia do Sul e Taiwan, entre as 30 maiores economias do mundo, que não participava de nenhum acordo preferencial de comércio antes da conclusão do acordo de parceria econômica e firmado com Cingapura, que entrara em vigor em 2002. Até o final dos anos de 1990, o Japão adotou uma postura contrária em relação aos acordos preferenciais de comércio, fossem eles acordos de livre comércio bilaterais, sejam acordos de comércio regionais, priorizando um direcionamento da política comercial via liberalização multilateral do comércio por meio do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) e da Organização Mundial de Comércio (OMC) (MUNAKATA, 2001: 5; OGITA, 2003: 216). O multilateralismo era o principal pilar da sua política comercial até 1998, quando começou a

considerar o estabelecimento de acordos bilaterais de comércio (RODRIGUEZ, 2004: 8; OGITA, 2003: 216; YAMAZAWA, 2002: 3).

Nos documentos oficiais divulgados pelos Ministério do Comércio Internacional e da Indústria (MITI) e Ministério dos Negócios Estrangeiros do Japão anteriores a 1998, acordos preferenciais de comércio eram mencionados de forma geral e não como uma opção de política comercial japonesa (OGITA, 2003: 218; SAKUYAMA, 2015: 45).

Após 1998, o Japão mudou a sua política comercial para uma dupla via de liberalização comercial que conforme as regras da OMC poderiam incluir várias formas de acordos preferenciais de comércio. O relatório do Ministério da Indústria e Comércio Internacional do Japão, do ano seguinte, mencionava que entre os membros da OMC, cerca de 90 % participavam de áreas de integração regionais, evidenciando que o país estava atrasado nesse processo, por estar entre os poucos que não participavam dessas iniciativas (LOW, 2004: 13; SAKUYAMA, 2015: 45; YAMAZAWA, 2003: 21).

4.3. Causas da mudança da política comercial japonesa

Entre os determinantes da mudança de direcionamento da política comercial japonesa estão a eclosão da crise financeira na Ásia em 1997, as vagarosas negociações na OMC e as divergências de pautas na APEC. As turbulências financeiras e seus desdobramentos no final dos anos de 1990 são fenômenos de primeira importância na investigação das causas da revisão da política de comércio internacional do Japão.

OGITA (2003: 231) identifica a crise financeira na Ásia como uma condicionante central da reorientação da política comercial japonesa. A crise iniciou-se na Tailândia que adotou um regime de câmbio administrado entre 1990 e 1997. Diante de desajustes em seu sistema financeiro, aliados a doses de incerteza política, o país foi vitimado por uma fuga de capitais, que precipitou uma desvalorização da sua moeda, o *bath*, em 15 % em relação ao dólar em julho desse último ano. As turbulências originadas na Tailândia deram

origem a um movimento de contágio a outras economias emergentes da Ásia, como nas Filipinas, Malásia, Indonésia e Coreia do Sul, o que aprofundou a saída de capitais da região (CANUTO, 2000: 27; CORSETTI, 1999:) e teve repercussões sobre a economia japonesa.

Antes da crise, as taxas de crescimento econômico da maior parte dos países do Leste Asiático eram superiores às de outras regiões, alimentando o otimismo do governo japonês e de outros em relação ao dinamismo das suas economias. Portanto, não era evidente a necessidade em assegurar mercados através da formalização de acordos preferenciais de comércio para integração econômica, uma vez que o processo já estaria em curso por meio das forças de mercado. Porém, diante da rápida propagação da crise financeira, acentuada pela profunda interdependência econômica entre os países, o Japão passou a considerar a alternativa de acordos preferenciais de comércio (OGITA, 2003: 236; MUNAKATA, 2001: 2).

Um segundo fator importante para o redirecionamento da política comercial japonesa, relacionado em parte com os efeitos da crise, foi o auxílio financeiro oferecido pelo Japão às economias do Leste Asiático que mais foram atingidas pela crise asiática, ao qual se deu o nome de *New Miyazawa Initiative*. Tailândia, Filipinas, Malásia e Coreia do Sul receberam fundos para socorrer suas economias e estabilizar a região (JAPAN. Ministry of Finance, 1998).

A postura anterior do Japão, evitando a proposição de acordos preferenciais de comércio em geral, e no Leste Asiático em particular, se explica também pelo intuito de não despertar desconfianças de que ambicionava o domínio da região, tal como tinha realizado antes e durante a Segunda Guerra Mundial, através da colonização de diversos países e a construção da chamada Esfera de Co-Prosperidade do Leste Asiático. Mas, com a *New Miyazawa Initiative*, fez com que o Japão fosse reconhecido por aqueles países do Leste Asiático não mais como um país com anseios de dominar a região, mas como uma fonte de ajuda (ARMSTRONG & DRYSDALE, 2014: 5; JAPAN. Ministry of Finance, 1998; KRAUSS & NAOI, 2011: 50; OGITA, 2003: 236).

Ainda como decorrência da crise financeira, um terceiro determinante da virada da política comercial japonesa, foi a falta de apoio dos Estados Unidos em socorrer os países afetados pela crise. Assim, o governo japonês, como outros países da região, compreendeu que era necessário realizar negociações para firmar acordos preferenciais de comércio somente entre os países do Leste Asiático, independentemente das pressões daquele país no que se refere às relações entre os países da região (ARMSTRONG & DRYSDALE, 2014: 5; OGITA, 2003: 237-238).

Desde que o Japão reconquistou a sua soberania em 1952, após ser ocupado pelos Estados Unidos com o término da Segunda Guerra Mundial, até a crise asiática, sua prioridade comercial estava nas relações econômicas com os Estados Unidos como um mercado exportador; assim como se concentrando na reconstrução da sua economia. Ademais, os Estados Unidos fizeram pressão para que o Japão não aceitasse participar da proposta feita pelo governo da Malásia de uma área preferencial de comércio composta somente por países asiáticos em 1990 e foram contrários à proposta japonesa de um Fundo Monetário Asiático, argumentando que isso criaria uma fonte de risco moral – estímulo para comportamentos arriscados ou irresponsáveis – uma vez que as condicionalidades oferecidas aos países devedores poderiam ser mais brandas se comparadas às do FMI (ARMSTRONG & DRYSDALE, 2014: 5; KRAUSS & NAOI, 2011: 50, 54-55; OGITA, 2003: 237-238).

A quarta causa foi o fracasso da Organização Mundial do Comércio em sua conferência ministerial em Seattle em 1999 em lançar uma nova rodada de negociações. O Japão foi um que identificou o fato como um indicador de que o país não deveria mais se pautar na sua política comercial somente pelo multilateralismo, mas também deveria incluir acordos preferenciais de comércio (NAOI & URATA, 2013: 329; OGITA, 2003: 239).

A emergência da economia da China e consequente liderança desse país na região do Pacífico Asiático podem ser entendidas como o quinto conjunto de fatores atuando sobre a posição japonesa. O avanço chinês implicou atração de investimento direto estrangeiro e negociações de acordos

preferenciais de comércio, de forma que o Japão também começou a firmar acordos para expandir os mercados aos seus produtos (MANGER, 2003: 216; YOSHIDA, 2004: 17 - 18).

Ainda em decorrência do contágio da crise financeira asiática, os países do Sudeste Asiático buscaram implementar políticas que atraíssem investimento direto estrangeiro ao invés de voláteis investimentos de portfólio. A crise impulsionou um processo de liberalização do investimento direto estrangeiro, em mercados que antes adotavam políticas protecionistas. Como consequência, houve a alteração do ambiente institucional para as empresas japonesas com operações existentes na região, que tinham sido instaladas sob restritivas políticas nos países recipientes (MANGER, 2009: 188). As empresas japonesas instaladas nessa região, antes com a produção voltada predominantemente para o mercado doméstico, passaram a reorientar a produção de carros e peças para exportações, inclusive para o próprio Japão (MANGER, 2009: 189). Com a liberalização do investimento direto estrangeiro, que resultou na reorientação da produção das empresas japonesas em países do Sudeste Asiático, o governo japonês começou a buscar acordos preferenciais de comércio nos países dessa região. Seria um sexto fator determinante da posição japonesa.

As empresas japonesas tem apoiado a integração regional entre os membros da ASEAN, na medida em que permite a racionalização de suas redes de produção e resulta em maior eficiência. Acordos preferenciais de comércio do Japão com países, assim como a negociação do Japão-ASEAN foram importantes para impulsionar esses esforços (MANGER, 2009: 231-232).

O Japão viu crescer seu interesse em firmar acordos para assegurar mercados de exportação. Adicionalmente, o movimento internacional de capitais e de mão de obra, que não estão no âmbito da OMC, se intensificaram de forma que o Japão e outros países tinha interesse em regulá-los (NAOI & URATA, 2013: 329).

Particularmente quanto ao Japão, os acordos preferenciais de comércio foram denominados pelo seu governo como acordos de parceria econômica uma vez que contemplam não somente o movimento de bens, mas também

serviços, inclusive financeiros, investimentos, mobilidade de mão de obra, cooperação internacional e assistência técnica, direitos de propriedade intelectual, compras governamentais, turismo, transferência de tecnologia, pequenas e médias empresas. Essa longa lista de disciplinas tem possibilitado que o Japão negocie diferentes acordos com diversas configurações conforme o parceiro comercial. Portanto, as disciplinas contidas nos acordos de parceria econômica variam, dependendo do parceiro comercial.

O governo japonês busca negociar acordos assimétricos através de concessões menores na eliminação de suas tarifas, comparando com as concessões realizadas pelos seus parceiros em acordos de parceria econômica (AGGARWAL & LEE, 2011: 13).

Muito embora o primeiro acordo de parceria econômica tenha sido firmado com Cingapura em 2002, o ponto de inflexão para a então nova política comercial japonesa foi a proposta realizada em 1998 pelo governo do México, assim como pelo governo da Coreia do Sul ao Japão para realizar estudos para viabilidade de acordos de livre comércio bilaterais (OGITA, 2003: 220).

Para o Japão, a proposta realizada pela Coreia do Sul também foi considerada como se fosse um aval para que o governo japonês começasse a formular estudos em relação a acordos preferenciais de comércio, principalmente com o problema histórico que o Japão ainda tem com os seus vizinhos, uma vez que muitos países da Ásia foram colonizados antes e durante a Segunda Guerra Mundial. A herança de guerra desse período refreava o governo japonês de tomar iniciativas em formular arranjos de integração econômica regional (DRYSDALE, 2002: 2; MUNAKATA, 2002: 23)

O próprio presidente da Coreia do Sul, Kim Dae Jung, em visita ao Japão em 1998, propôs um acordo de livre comércio entre os dois países que “promoveria a estabilidade regional, permitindo às duas nações em superar sua histórica animosidade e forjar relações como aliados econômicos” (MUNAKATA, 2001: 14-16). A proposta de um acordo de livre comércio entre o Japão e a Coreia do Sul foi uma mudança não somente no contexto das relações entre os dois países, mas também em sinalizar uma mudança do Japão e da Coreia do Sul da sua anterior aversão quanto a negociar acordos de livre comércio

(OGITA, 2003: 220; SCOLLAY, 2003: 3). Após esses dois países terem começado a estudar a possibilidade de um acordo entre eles, negociações bilaterais para acordos preferenciais de comércio tornaram-se rapidamente ativas no Leste Asiático (MUNAKATA, 2002: 14). Embora o relatório da viabilidade do acordo tenha sido publicado, as negociações foram suspensas e não houve reinício até hoje, 2018.

Cingapura propôs ao Japão um acordo de livre comércio em 1999, um estudo conjunto sobre a sua viabilidade foi finalizado no término de 2000, os dois países concordaram em iniciar as negociações formais em janeiro de 2001 e o Acordo de Parceria Econômica Japão-Cingapura entrou em vigor no ano seguinte (MUNAKATA, 2001: 1; OGITA, 2003: 224-225; YAMAZAWA, 2004: 22). Foi o primeiro acordo preferencial de comércio do Japão e simbolizou efetivamente a mudança na política comercial do país (KAWAI, 2004: 17). Também foi o primeiro acordo preferencial de comércio entre dois países asiáticos (ARMSTRONG & DRYSDALE, 2014: 6).

Entre as razões pelas quais Cingapura foi escolhido pelo governo japonês para ser o primeiro país a ter negociações de acordo de parceria econômica está a quase inexistência de produção agrícola, setor protegido no Japão (OGITA, 2003: 226). Outro fator importante é o fato de ser um país pequeno, cujas exportações de seus próprios produtos não interferiam nos preços mundiais uma vez que a maior parte constitui-se em reexportações de outros países, e constituiria num laboratório para quebrar a resistência doméstica quanto a acordos de livre comércio e contribuir para uma liberalização maior no âmbito da OMC (KRAUSS & NAOI, 2011, 55-56; YAMAZAWA, 2002: 9).

Pelo lado de Cingapura, um acordo com o Japão faria com que houvesse a ampliação e o aprofundamento das relações econômicas com o país em particular e com o Sudeste Asiático em geral (TO & HOOI, 2011: 132), o que pode ser observado pela sucessão de acordos firmados entre o Japão e outros países dessa região, Malásia, Tailândia, Indonésia, Brunei, Filipinas, Vietnã e com a própria ASEAN.

O acordo de parceria econômica entre o Japão e Cingapura cobre liberalização do comércio de bens e serviços, incluindo serviços financeiros, mas também regras de origem, facilitação comercial (procedimentos alfandegários), investimento, movimento de mão de obra, propriedade intelectual, política de competição, tecnologia de informação e comunicações, turismo, ciência e tecnologia, pequenas e médias empresas. O Japão incluiu no acordo somente os produtos agrícolas cujas tarifas já haviam sido removidas, o que não foi uma perda grande para Cingapura, cujas exportações agrícolas ao Japão representavam aproximadamente quatro por cento do total de sua pauta. Houve uma revisão do acordo em 2006 com o intuito de propiciar uma maior liberalização do comércio de bens e serviços (TO & HOOI, 2011: 130-131).

4.4. Acordos de parceria econômica: países latino americanos

O segundo acordo de parceria econômica foi firmado com o México. Apesar de o fluxo bilateral de comércio ser pequeno, em 2004 o mercado mexicano era maior do que de alguns outros países asiáticos para as exportações japonesas de produtos industriais, por exemplo, automóveis, eletrônicos e metais. O principal determinante para a consecução do acordo de parceria econômica foi a concorrência que as empresas japonesas de manufaturados, principalmente da indústria automobilística japonesa, instaladas no México estavam enfrentando frente às empresas norte-americanas a partir do NAFTA ter entrado em vigor e frente às empresas europeias a partir da assinatura do acordo de livre comércio entre o México e a União Europeia. Portanto, as exportações de produtos manufaturados do Japão ao México enfrentavam tarifas altas, enquanto as exportações dos Estados Unidos e da União Europeia ingressavam livremente, pois já tinham acordos de livre comércio com o México. Essa situação levou a uma perda da competitividade das exportações japonesas no mercado mexicano. No total das importações do México, a participação do Japão que era de 6,1 % em 1994, quando o NAFTA entrou em vigor, diminuiu para 3,7 % em 2000 (SAKUYAMA, 2015: 49). Adicionalmente, nesse período, o México decidiu que permitiria a participação nas licitações de compras governamentais somente aos países

com os quais tinha acordos de livre comércio; portanto, as empresas japonesas não poderiam fazer parte de licitações (URATA, 2009: 60-61).

Como os principais produtos da pauta de exportações do México eram agrícolas, frutas cítricas e suínos, bens também produzidos no Japão, as negociações foram complexas e intensas. O Japão concordou em eliminar as quotas tarifárias para laranja, frango e bovinos e congelou as tarifas *ad valorem* para suínos e suco de laranja. O México eliminaria as tarifas sobre automóveis em sete anos, aço em dez anos e concedeu igual tratamento ao dado à União Europeia nas compras governamentais (KRAUSS & NAOI, 2011, 55-56; SOLÍS & KATADA, 2007: 284-90. URATA, 2009: 60-61).

Com o acordo de parceria econômica com o México, o percentual de eliminação tarifária para produtos agrícolas (em número de produtos) foi para outro patamar, mais alto, nos acordos posteriores. De 21,3 % no acordo de parceria econômica com Cingapura, passou para 46,3 % no acordo com o México, sendo que aumentou ainda mais, acima dos 50 % nos demais acordos (ver tabela 20). De outro lado, cinco produtos que são arroz, trigo, carne bovina e suína, laticínios e açúcar continuaram na lista de exceções por parte do Japão (SAKUYAMA, 2015: 53).

Os itens básicos para as negociações de um acordo por parte do Japão têm sido o percentual de eliminação tarifária de produtos agrícolas no patamar de 50 %, a lista de exceções com aqueles cinco produtos e a cooperação econômica, como uma forma de compensação, que o propiciou o Japão a firmar acordos de parceria econômica com vários países.

O acordo de parceria econômica com o México pode ter servido como uma sinalização aos futuros parceiros de que o Japão teria uma política protecionista em relação àqueles cinco produtos agrícolas, de forma a desestimular a demanda por liberalização desse setor, estratégia denominada como prevenção para concessões (POSTIGO, 2014: 1612).

No que concerne aos acordos de parceria econômica do Japão com países latino americanos, adicionalmente ao México, firmaram-se mais dois acordos, com o Chile, que entrou em vigor em 2007, e com o Peru, que entrou em vigor em 2012. São, portanto, são três, entre os 16 acordos de parceria econômica já assinados pelo Japão, com países latino americanos. E entre os que estão em negociação, um é com outro país latino americano, a Colômbia (JAPAN. Ministry of Foreign Affairs, 2018).

Esses acordos foram concretizados devido à iniciativa desses países latino-americanos que do Japão, que em geral era passivo em procurar parceiros para acordos de parceria econômica desde que começou a negociar esse tipo de acordo (SOLÍS & KATADA, 2015: 163).

Japão assinou um acordo de parceria econômica com o Chile, quando as exportações japonesas de automóveis e eletrônicos começaram a declinar após o Chile ter assinado um acordo de livre comércio com a Coreia do Sul (MULGAN, 2015: 12). O acordo de parceria econômica Japão-Chile também assegura o suprimento de cobre para a indústria automobilística japonesa (URATA, 201: 57). No acordo de parceria econômica Japão-Peru, o cronograma para o Peru remover tarifas em automóveis foi estabelecido como o período de dez anos, e o Peru concedeu isenção de tarifas para alguns aparelhos eletrônicos desde que o acordo entrou em vigor em 2012. O Peru também é um fornecedor de cobre ao Japão (GONZALEZ-VIGIL & SHIMIZU, 2012: 27).

4.5. ASEAN e Austrália

A postura do governo japonês no que concerne aos acordos de parceria econômica foi de passividade até 2002, uma vez que quase todos os acordos em estudos, em negociação ou firmados até então, foram solicitados pelo parceiro comercial, a única exceção foi em relação ao acordo com a ASEAN.

O acordo de parceria econômica com a ASEAN, em que o Japão teve um papel ativo de ter a iniciativa de propor, foi uma reação à proposta da China

para firmar um acordo preferencial de comércio com a ASEAN em dez anos, quando se firmou um acordo para uma cooperação abrangente entre a ASEAN e a China em 2000, sendo que as negociações iniciaram no ano seguinte (AGGARWAL & LEE, 2011: 1; AUSTRIA, 2003: 17; MUNAKATA, 2002: 15-16; RODRIGUEZ, 2004: v, 11; YAMAZAWA, 2004: 22; YUN, 2004: 27).

Após esse anúncio, em 2002 o governo japonês também propôs uma cooperação econômica com a ASEAN, incluindo a possibilidade de uma área preferencial de comércio. As negociações se iniciaram em 2005 e o acordo de parceria econômica entre a ASEAN e o Japão entrou em vigor em 2008 (AGGARWAL & LEE, 2011: 1; AUSTRIA, 2003: 18; OGITA, 2003: 231; MUNAKATA, 2002: 16-17; YAMAZAWA, 2004: 23).

Com a assinatura do acordo de parceria econômica com o México em 2004, houve aumento de negociações. O Japão iniciou negociações nesse mesmo ano com a Malásia, Tailândia e Filipinas, em 2005 com a ASEAN e Indonésia, em 2006 com Brunei, Chile e CCG e em 2007 com o Vietnã, a Suíça e o Peru.

O maior objetivo desses acordos com economias da Bacia do Pacífico foi o de aumentar a produção internacional e a rede de distribuição, haja vista que há investimento direto estrangeiro japonês nesses países. Dessa forma, os acordos de parceria econômica do Japão incluem não somente a liberalização comercial, mas também medidas de facilitação comercial e de investimento, proteção de direitos de propriedade intelectual, cooperação econômica, entre outras disciplinas que não são cobertas na OMC (KIMURA, 2008: 1388-1389).

Japão e Austrália assinaram em julho de 2014 um acordo de parceria econômica, que veio a ser o primeiro acordo do Japão com um grande país produtor e exportador agrícola. Neste acordo, a Austrália tinha interesse em aumentar as exportações de carne bovina ao Japão, que reduziu as tarifas de carne refrigerada e congelada, mesmo assim com um longo cronograma de reduções de 18 anos. De outro lado, o Japão tinha interesse na eliminação de tarifas para automóveis pela Austrália. Não houve espaço para negociações para redução maior ou eliminação de tarifas de produtos sensíveis para o

Japão, como arroz, trigo, carne bovina e suína, laticínios e açúcar (HONMA, 2015: 99-100).

4.6. Ponto de inflexão II: Rumo ao TPP

Após firmar acordos de parceria econômica com diversos países do Sudeste Asiático, o governo japonês passa por outro ponto de inflexão quando têm início as conversações internas para ingressar nas negociações do TPP (SOLÍS & KATADA, 2015).

Em 2010, o Japão se encontrava em recessão e com o menor grau de abertura da economia entre diversos países, sendo que é o menor entre os países do TPP com 25,3 % do PIB (ver tabela 4). Neste contexto, segundo o então Primeiro Ministro Kan, uma forma para dar vitalidade e dinamizar o país seria abrir a economia (SOLÍS & URATA, 2018: 108).

O então Primeiro Ministro Naoto Kan indicou o interesse em participar das negociações do TPP em novembro de 2010, entretanto somente dois anos e quatro meses depois, em março de 2013, o governo japonês decidiu participar das negociações com o anúncio do Primeiro Ministro Shinzo Abe a respeito (NAOI & URATA, 2013: 326-327).

O Japão somente pôde ingressar no TPP após negociações prévias com os Estados Unidos, por exemplo, com o compromisso de suspender a venda de seguros através do *Japan Post*, reduzir o nível das restrições sanitárias à carne bovina e expandir a quantidade de carros importados com regras mais simples de certificação (SOLÍS: 2017: 137).

De outro lado, com ingresso no TPP, o Japão pôde opinar na estruturação dos capítulos do TPP com vistas a uma economia para o século XXI, incluindo, por exemplo, disciplinas referentes ao comércio eletrônico e ao meio ambiente. Essas disciplinas *WTO-plus* não estiveram presentes nos acordos de parceria econômica que o Japão firmou com países em desenvolvimento da ASEAN.

4.7. O TPP como parte das reformas econômicas do Japão

Com a economia japonesa passando por mais de 20 anos de deflação e crescimento econômico ínfimo, a despeito de sucessivas políticas fiscais e monetárias expansionistas, o governo japonês lança em 2013 um programa econômico, que foi denominado como *Abenomics*, uma vez que foi lançado pelo Primeiro Ministro Abe. O programa tem três pilares: expansão fiscal, afrouxamento monetário e reformas estruturais (ITO, 2018: 1).

O índice de preços ao consumidor declinou de 103,67 (2010 = 100) em 1998 para 100,03 em 2013¹¹. A deflação desse período, mostrada pela taxa acumulada desse índice, foi de -2,88 %. A economia japonesa teve um crescimento médio anual de 1,01 % entre 1998 e 2013 (<https://data.worldbank.org/indicator>), ao lado desses indicadores, há dois dos maiores problemas estruturais da economia japonesa, que são o envelhecimento populacional e a baixa taxa de natalidade, que levam conseqüentemente a problemas na força de trabalho, segundo estimativas, a população de 128 milhões de habitantes em 2010, diminuirá para menos de 100 milhões em 2046 e será de 90 milhões em 2052 (URATA, 2013: 4), a população com idade superior a 65 anos de idade constituiu-se em 23 % do total em 2010, sendo que há a estimativa de que a seja de 37,7 % do total em 2050, a taxa de natalidade foi de 1,39 % em 2010, sendo que está tendo uma tendência declinante ao longo dos anos (JAPAN, 2010: 394; JAPAN, 2017: 13-14). O envelhecimento da população tem afetado também o fator capital uma vez que a poupança doméstica está com uma tendência declinante, era de 30,33 % do PIB em 1998 e foi de 24,5 % em 2016. Há também um baixo grau de abertura da economia de 25,3 %, o menor entre os países do CPTPP (ver tabela 4). O estoque de investimento direto estrangeiro para o Japão em é de somente 3,8 % em relação ao PIB, também o menor entre os países do CPTPP (ver tabela 19). Com o baixo desempenho econômico aliado a esses problemas

¹¹ Os dados de índice de preços e de crescimento da economia foram coletados no site de indicadores do Banco Mundial (<https://data.worldbank.org/indicator>); as taxas foram calculadas pelo autor.

estruturais, era necessário um componente para uma estratégia de crescimento, que é o conjunto de reformas estruturais proposta no *Abenomics*.

Segundo ITO (2018: 2), “os principais objetivos dessa estratégia de crescimento são criar um ambiente econômico e de negócios onde se realizem investimentos, as pessoas possam usar plenamente o seu potencial humano, criar novos mercados e firmas e pessoas integradas no mundo”.

As reformas estruturais incluem, entre outras, desburocratização e desregulamentação, liberalização do mercado de trabalho e do setor agrícola, corte de impostos sobre empresas, incentivo às pequenas e médias empresas, promoção do setor de tecnologia da informação, incentivo às mulheres para ingressarem e ascenderem no mercado de trabalho, abertura de mercados ao exterior, incentivar o ingresso de investimento direto estrangeiro e expandir parceiros comerciais, principalmente com o TPP (BOJKOVA,2015; ITO, 2018: 2).

Uma das motivações para os governos estudarem, negociarem e firmarem acordos preferenciais de comércio é fortalecer reformas políticas domésticas e abrir ao comércio setores econômicos protecionistas, uma vez que com um acordo internacional é mais difícil revertê-las, nesse sentido neutralizaria a resistência de setores tradicionalmente protecionistas (AGGARWAL & LEE, 2011: 16; WHALLEY, 1998: 71-72). Para o governo japonês, ingressar nas negociações do TPP o auxiliaria para fazer reformas estruturais na sua economia uma vez que o tratado é bastante amplo com disciplinas que existem em qualquer acordo preferencial de comércio para acesso a mercados, tal como redução e eliminação de tarifas, mas também é mais abrangente, incluindo liberalização para serviços, incluindo os financeiros, e investimento (MULGAN, 2015a: 25).

Para a economia japonesa, o TPP seria, além da eliminação e redução de tarifas para mercadorias, um acordo que ofereceria condições de aumentar a competição nas atividades econômicas através da desregulamentação da sua economia e remoção de barreiras que protegem interesses e não induz a inovações; para isso o Japão teria que realizar reformas, principalmente no

setor agrícola (MULGAN, 2015b: 124; 143; PEMPEL, 2015: 363, 368; SOLÍS & URATA, 2018: 106).

Para o governo japonês, o TPP e o estabelecimento de acordos de parcerias econômicas têm um peso crucial para propiciar reformas estruturais; essa importância pode ser depreendida analisando a estrutura que foi construída para a condução das negociações. Há uma secretaria especialmente dedicada às negociações do TPP e de acordos de parceria econômica ligada diretamente ao gabinete do Primeiro Ministro, com cerca de 120 funcionários, cujo chefe tem status de ministro. Anteriormente, as negociações eram conduzidas por quatro ministérios diferentes: o Ministério de Relações Exteriores, o Ministério da Fazenda, o Ministério da Economia, Comércio e Indústria, o Ministério da Agricultura, Floresta e Pesca, que algumas vezes tinham posições divergentes. Com a constituição dessa secretaria, houve a possibilidade de ter uma única posição do governo quanto às negociações de acordos de parceria econômica (JAPAN. Cabinet Secretariat, 2018; SOLÍS & URATA, 2018: 110).

A insistência do governo japonês em prosseguir e inclusive ter um papel de liderança no processo do TPP pode ter relação com a motivação descrita anteriormente, de possuir um acordo internacional por meio do qual seja facilitada a implantação de reformas estruturais de sua economia.

Essa posição é endossada por TERADA (2018), de que para o Japão o TPP pode moldar as regras econômicas, afetando as empresas estatais, compras governamentais e relações do trabalho.

O TPP pode contribuir para criar oportunidades de comércio e investimento no exterior, às empresas japonesas, ainda maiores do que os acordos de parceria econômica firmados até então, conforme analisado anteriormente (SOLÍS & URATA, 2018: 106).

O parlamento do Japão tinha ratificado o TPP em janeiro de 2017. Entretanto, com a saída dos Estados Unidos do tratado nesse mesmo mês, houve renegociações para o seu prosseguimento, lideradas principalmente pelo Japão, a partir das quais o tratado foi ligeiramente modificado para

acomodar os interesses dos países que restaram, assim como alguns itens foram suspensos. O tratado foi assinado em março de 2018 com onze países, com a mudança da sua sigla para CPTPP, Completo e Progressivo Tratado de Parceria do Pacífico.

Ainda que autores como SOLÍS & URATA (2018) e TERADA (2018) tenham afirmado a importância do TPP para transformar a economia japonesa, endossando a visão do governo japonês, as negociações foram complexas devido ao setor agrícola, contrário ao tratado.

4.8. Setor agrícola japonês contra o TPP

Nas negociações do TPP, o Japão vinha-se mostrando protecionista em relação ao seu setor agrícola. Havia pressões por parte do parlamento japonês, conhecido como Dieta, e do Partido Liberal Democrático (LDP), partido do próprio Primeiro Ministro Abe, para que o Japão abandonasse a mesa de negociações caso não fossem colocados na lista de exceções alguns produtos agrícolas, como arroz, trigo, carne bovina e suína, laticínios e açúcar (YAMASHITA, 2015: 71). São chamados de “os cinco produtos sagrados”.

Uma das particularidades da política protecionista japonesa é a aplicação de tarifas extremamente altas para proteger um número relativamente pequeno de produtos agrícolas (NAOI & URATA, 2013: 331), contidos naqueles cinco mencionados.

Para a maioria dos produtos agrícolas as tarifas são relativamente baixas, resultando em que uma tarifa média aritmética para produtos agrícolas de 13,1 % em 2016 (WTO ITC UNCTAD, 2017: 16; 101). Entretanto, em 2016, das 412 mercadorias que tinham tarifas de importação equivalentes *ad valorem*, 142 possuíam tarifas acima de 100 %, o que perfaz aproximadamente um terço; 275 das mercadorias podem ser considerados provenientes ou derivados do setor agropecuário, assim, aproximadamente dois terços. Selecionando alguns dos picos tarifários, uma das variedades de arroz eram tarifados em 768,36 %, semente de trigo tinha a tarifa de 206,75 %, miúdos de bovinos e

suínos tinha a tarifa de 739,08 %, soro de leite coalhado tinha a tarifa de 705,08 % (WORLD BANK, WITS¹²). Por uma análise desses exemplos, pode-se deduzir que os setores agropecuários, que cultivam ou processam essas mercadorias, estão protegidos por altas tarifas e não desejavam que houvesse a perda dessa proteção com o ingresso do Japão no TPP.

Conforme dados de 2012, a participação do setor agrícola no PIB japonês era de somente 1 % e representava 3,3 % da força de trabalho. Especificamente quanto ao arroz, esta cultura representava 23,8 % do valor total da produção da agricultura e volume anual consumido per capita de 56,3 quilos (HONMA, 2015:102).

Em 2010, estimava-se que o preço da alimentação dos japoneses era 1,5 vezes maior que o preço do mercado mundial, o que equivaleria a um gasto extra mensal de US\$ 260 em alimentação para uma família composta de quatro pessoas (NAOI & URATA, 2013: 333).

Tendo em vista que o arroz é base da alimentação da população japonesa e que é protegido por tarifas equivalentes *ad valorem* de três dígitos percentuais, uma das perguntas seria por que o governo japonês mantém essa política comercial com tarifas extremamente altas, que implicam um preço alto ao consumidor final? Segundo YAMASHITA (2015: 85), a explicação vem do poder político que a União Central das Cooperativas Agrícolas do Japão, também conhecida como *JA-Zenchu*, possuía.

A *JA-Zenchu* foi o mais poderoso grupo político que se opunha à participação do Japão no TPP, obtendo onze milhões de assinaturas numa petição anti-TPP em 2010-2011, apoiando em 2012 aos candidatos do LDP à Dieta que prometiam fazer oposição ao TPP, da mesma forma nas eleições de 2013 e 2014, apoiando candidatos do LDP que se comprometeram a somente apoiar o ingresso do Japão no TPP, caso produtos agrícolas sensíveis fizessem parte da lista de exceções do tratado (KUNO & KIMURA, 2017: 130-131; NAOI & URATA, 2013: 334; YAMASHITA, 2015: 85).

¹² Fonte da base de dados no WITS: UNCTAD TRAINS *ad valorem* equivalent database.

De fato, no TPP, o Japão é o que tem o menor percentual de eliminação tarifária por conta do protecionismo para o seu setor agrícola e pecuário (ver tabela 16). Das 2328 linhas tarifárias desse setor, 81 % serão eliminadas, entretanto, dessas somente 51,3 % logo quando o acordo entrar em vigor, 27,5 % entre 2 a 11 anos após a vigência do acordo e ainda 2,2 % após 12 anos do acordo em vigor. O percentual das linhas tarifárias a serem abolidas logo após o tratado entrar em vigor é somente menor do que do Vietnã. O percentual de linhas tarifárias que não serão eliminadas pelo Japão, ou seja, que estão na lista de exclusão, é de 19 %, o maior entre os países do TPP para o setor agrícola e pecuário (ver tabela 16).

Dos 9018 do total de linhas tarifárias de produtos do Japão, todos os produtos na lista de exclusão, 443, são do setor agrícola e pecuário, sendo que 439 estão na lista de exclusão de qualquer acordo de parceria econômica negociados pelo Japão, inclusive o TPP. Desses itens, 412 estão dentre os itens considerados “sagrados”, de forma que o Japão teve sucesso em ter as concessões tarifárias dos outros países (JAPAN. Cabinet Secretariat, 2015: 3; KIM, 2018: 2).

Para o arroz, no TPP o Japão poderá continuar a ter altas tarifas e somente expandiu o acesso através de quotas para os Estados Unidos, atualmente fora do tratado, e para a Austrália, sendo que o arroz importado é utilizado como parte de ração de animais e como parte de ingredientes na fabricação de alimentos processados. Ou seja, os consumidores japoneses não foram diretamente beneficiados. Para carne congelada ou refrigerada, o Japão reduzirá tarifas de 38,5% para 9% em 16 anos. Para carne suína, seria somente uma redução tarifária de 4,3 % em 10 anos. E para laticínios e açúcar, não houve nenhuma concessão nas linhas tarifárias. (KUNO & KIMURA, 2017: 132; USDA, 2018).

Como não houve suspensão dos itens relativos ao comércio de mercadorias na renegociação do TPP, que culminou com o CPTPP, assim como foram mantidas as tarifas dos itens considerados “sagrados”, pode-se concluir que apesar da reforma do setor agrícola, com fins de torná-lo mais eficiente e competitivo, e também da reforma que o governo impôs ao JA-

Zenchu (União Central das Cooperativas Agrícolas do Japão) para que diminuísse o seu poder político, o setor agrícola continuou influenciando decisões de política comercial.

No entanto, apesar da manutenção da proteção a esses cinco grupos de produtos, a remoção de 1886 linhas tarifárias de produtos agropecuários no TPP abrirá possibilidades ao Japão ter maior poder de barganha em futuras negociações de acordos de comércio, assim como haverá maior concorrência com produtos agrícolas estrangeiros, beneficiando de alguma forma os consumidores. A reforma do setor agrícola, que foi possível indiretamente sob o argumento de que era necessário para ingressar no TPP, colocou ênfase em políticas que devem propiciar uma produção agrícola orientada às exportações e no aumento da produtividade, ao invés da manutenção da política comercial protecionista ao setor agrícola (JAPAN. Cabinet Secretariat, 2015; KUNO & KIMURA, 2017: 132).

Entre as medidas elencadas na reforma do setor agrícola, estão, por exemplo, propiciar maior competitividade ao setor de implementos agrícolas, que é um setor oligopolizado, assim como ao de fertilizantes e de rações através de financiamento e incentivos fiscais para o ingresso de novas firmas; apoiar que os agricultores e grupos agrícolas vendam seus produtos diretamente aos consumidores, sem intermediários; transformar as universidades agrícolas das províncias em faculdades técnicas para uma nova geração de agricultores; estabelecer e melhorar a infraestrutura e distribuição de exportações agrícolas; introduzir certificados de origem para todos os produtos agrícolas processados (USDA, 2016).

Junto com a reforma do setor agrícola, houve uma reforma da *JA-Zenchu*, que o enfraqueceu (KUNO & KIMURA, 2017: 131). *JA-Zenchu*, que congregava todas as cooperativas agrícolas japonesas, possui um banco, cooperativa de crédito e seguradora; comercializava produtos de agricultores em bases de comissões; intermediava toda a comercialização de insumos agrícolas, ditava as diretrizes da gestão das cooperativas locais. O objetivo foi de reorganizar a estrutura da *JA-Zenchu*, retirando o controle centralizado e, portanto, o poder de impor regras em relação aos agricultores.

4.9. Fator China para o Japão no TPP

Fatores no âmbito da economia política internacional também influenciaram o governo japonês a ter ingressado e, posteriormente, liderado as renegociações do TPP, após a saída dos Estados Unidos,

Em 2010, o PIB da China ultrapassou o do Japão. Após 42 anos como a segunda economia mundial, perdeu o lugar para a China. De um lado, como uma economia emergente e em desenvolvimento, a China com altas taxas de crescimento, de outro lado, com anos de recessão ou com baixo crescimento econômico, o Japão. A China também vem se destacando como principal parceiro comercial, seja com países industrializados, seja com países em desenvolvimento. Assim, o Japão vem perdendo a liderança econômica na região de forma que o TPP poderia auxiliá-lo no seu crescimento econômico e para ampliar os seus interesses econômicos no Leste Asiático.

Como analisado anteriormente, há disciplinas no TPP além de um acordo preferencial de comércio, as *WTO-plus* e as *WTO-extra*, por exemplo, de direitos trabalhistas, cláusulas de proteção ao meio ambiente, transparência e compras governamentais, uma vez que o TPP foi moldado com a estrutura dos acordos norte-americanos. Caso queira ingressar no TPP, a China deverá realizar uma série de reformas econômicas, uma vez que não é uma economia de mercado, ou seja, segundo as regras econômicas que seriam mais previsíveis e transparentes para os interesses econômicos japoneses e norte-americanos naquele país (GUAN, 2016: 54-55).

Questões de natureza de economia política internacional, no caso, geoestratégicas, também podem ter pesado na decisão, como o fato de o TPP para o Japão poder ser um contraponto às iniciativas de arranjos que apoiam integração econômica lideradas pela China, como a Nova Rota da Seda e do *Asian Infrastructure Investment Bank* (AIIB).

O aumento da presença econômica da China na América Latina e os países da Aliança do Pacífico procurando acordos de comércio com esse país também são fatores que podem ter levado o Japão a prosseguir com o TPP (TERADA: 2018). Diante disso, o Japão teve interesse em renegociar e assinar o acordo o mais rápido possível, para contrabalançar a influência econômica chinesa nos países membros do TPP (TERADA: 2018).

Com o Japão adentrando no TPP houve reações por parte do governo chinês: em 2011 a China acelerou a conclusão do estudo de viabilidade do *CJK* (acordo preferencial de comércio entre a China, Japão e a Coreia do Sul) e endossou as negociações para o RCEP, às quais o Japão já tinha sido favorável anteriormente (SOLÍS, 2017: 136).

4.10. A taxa de cobertura do Japão nos acordos

O Japão tem participado de negociações em diversos acordos preferenciais de comércio. Aqui são analisados os impactos em termos de taxa de cobertura desses em relação ao comércio internacional do Japão.

O comércio internacional do Japão coberto pelos acordos preferenciais de comércio pode ser indicado pela soma das exportações e importações bilaterais do país com seus parceiros comerciais, dividido pelo total do comércio japonês; em percentuais seria a taxa de cobertura (ver tabela 21).

Os quinze acordos de parceria econômica em vigor cobriam somente 22,9 % do seu comércio em 2016. Com o CPTPP cobriria 14,3 %, entretanto como o Japão possui acordos com quase todos os membros, exceto o Canadá, o tratado somaria 1,4 % aos 22,9 %, resultando numa taxa de cobertura de 23,3 %.

O recém-assinado acordo de parceria econômica com a União Europeia (EU27) tem uma taxa de cobertura de 11,9 %, de forma que somada aos quinze acordos, a taxa de cobertura se tornará 34,8 %.

O acordo CJK com a China e a Coreia do Sul cobre 27,3 %. Como esses países não estão no CPTPP nem têm acordos de parceria econômica com o Japão, a taxa de cobertura total seria de 50,2 % (22,9 % + 27,3 %).

Entretanto caso fosse firmado o RCEP, haveria cobertura de 47,3 %, somada com os acordos já firmados, a taxa de cobertura seria de 51,6 %.

Somando 51,5 % aos 11,9 % do acordo recentemente firmado com a União Europeia (EU27) a taxa de cobertura tornar-se-ia 63,4 %. Caso houvesse um acordo bilateral com os Estados Unidos, o potencial de cobertura seria de 79,4 %,

Nesta análise, que abrange somente o comércio na integração econômica do Japão com outros países, o CPTPP não agregaria muito na cobertura do comércio internacional do Japão. O recente acordo de parceria econômica com a União Europeia acrescentará em um terço a taxa de cobertura. Os acordos CJK e RCEP, em que se encontram importantes parceiros comerciais do Japão, serão mais relevantes para aumentar a taxa de cobertura dos acordos preferenciais de comércio no seu comércio internacional.

CONCLUSÃO

O Japão envolveu-se em acordos de parceria econômica e tomou a liderança do projeto TPP como instrumento de apoio para a solução de sua própria estagnação econômica e como estratégia de posicionamento econômico no Pacífico Asiático, face às profundas transformações engendradas a partir da crise de 1997, que assolou parte da região.

No desenvolvimento da tese, analisou-se a evolução da arquitetura da integração econômica do Pacífico Asiático, região na qual o Japão tem desempenhado um papel importante para a construção de fóruns e de propostas de integração e para o estabelecimento de acordos de parceria econômica.

Desde a proposta de criação de uma Comunidade Econômica do Pacífico em 1966 por KOJIMA, foram estabelecidos diferentes fóruns, que propunham a integração econômica regional, pelo setor privado, pela academia, pela sociedade civil e pelos governos dos países da região do Pacífico Asiático, nos quais os japoneses tiveram um papel decisivo na concepção e na solidificação.

A APEC é um dos mais importantes uma vez que representantes e chefes de governo dos países membros participam e tem a possibilidade nos encontros em propor e negociar acordos preferenciais de comércio entre eles.

No final dos anos de 1990, houve a intensificação das propostas, negociações e assinatura de acordos preferenciais de comércio no Leste Asiático, não sendo diferente ao Japão. Este fenômeno é denominado como novo regionalismo asiático, tendo como principais causas a Crise Asiática e seus desdobramentos e o crescimento da integração econômica em outras regiões do mundo.

O novo regionalismo asiático tem como principais características nos acordos comerciais em negociações, assinados ou firmados: a participação de países que anteriormente não eram membros de nenhuma área preferencial de comércio, a participação dos países em mais de uma área preferencial de

comércio, alguns acordos intercontinentais (ou seja, em regiões que incluíam países não asiáticos) e a predominância de acordos bilaterais.

A política comercial japonesa no que concerne aos acordos tem essas características, entretanto, ressalta-se uma propriedade particular: firmar acordos de parceria econômica, que são acordos cujas disciplinas incluem não somente incluem movimentos de bens, mas outros, como serviços, inclusive financeiros, investimentos, mobilidade de mão de obra, cooperação internacional e assistência técnica, direitos de propriedade intelectual, compras governamentais, turismo, transferência de tecnologia, pequenas e médias empresas. Essa longa lista de disciplinas tem possibilitado que o Japão negocie diferentes acordos com diversas configurações conforme o parceiro comercial. Portanto, as disciplinas contidas nos acordos de parceria econômica variam, dependendo do parceiro comercial.

O Japão possui em vigência 16 acordos de parceria econômica, com 15 países e com a ASEAN. Dentre os membros do TPP/CPTPP, o Japão é um dos que possui o maior número de acordos preferenciais de comércio. Há uma prioridade do Japão em acordos de parceria econômica com países da Ásia-Oceania, pois dos quinze em vigor, dez são com países dessa região; também se deve observar que os três países latino americanos com os quais o Japão tem acordos, estão no Pacífico. O maior objetivo dos acordos com economias principalmente da ASEAN é o de aumentar a produção internacional e a rede de distribuição, haja vista que são países em que as empresas japonesas estão instaladas, portanto, há investimento direto japonês. No caso dos acordos com os países latino americanos, o objetivo dos acordos é de assegurar mercados exportadores aos produtos japoneses, assim como garantir fornecimento de matérias-primas.

O governo japonês tem negociado não somente acordos preferenciais de comércio bilaterais, mas também regionais. O Japão participa em quatro propostas de mega acordos: o Tratado de Parceria do Pacífico (TPP) que com as renegociações tornou-se Completo e Progressivo Tratado de Parceria do Pacífico (CPTPP); a Parceria Econômica Regional Abrangente (RCEP) que envolve 16 países do Pacífico Asiático, além do Japão, envolve as 10 nações

membros da ASEAN, Austrália, China, Coreia do Sul, Índia e Nova Zelândia, cujas negociações estão em curso; o CJK, um acordo de três países do Leste Asiático, China, Japão e Coreia do Sul e o acordo de parceria econômica Japão–União Europeia.

Assim sendo, a política comercial japonesa deve ser entendida no contexto da região do Pacífico Asiático, particularmente quanto ao Tratado de Parceria do Pacífico (TPP).

No que se refere ao TPP, ainda que o Japão fora o último país a ingressar nas suas negociações, foi também um dos países que tomou a liderança para que acordo se mantivesse, após a saída dos Estados Unidos; após renegociações entre os 11 países remanescentes, renasceu sob uma nova sigla, CPTPP.

As negociações do Tratado de Parceria do Pacífico (TPP) se destacaram dentro da política comercial japonesa e, de modo mais abrangente, na política econômica desse país.

O interesse do Japão em prosseguir e liderar as negociações relaciona-se com as medidas de políticas e reformas econômicas que têm sido propostas e realizadas no país, denominada como *Abenomics*, das quais consta justamente como um dos pilares a participação do país no TPP. Sob o argumento de que necessitaria participar do TPP, o governo japonês implantou uma série de reformas domésticas, especialmente no seu setor agrícola, de forma que, mesmo durante o período de negociações, o TPP causou impactos na economia japonesa.

Outro motivo do Japão insistir na continuidade do TPP foi em reforçar a sua posição econômica na região, frente ao avanço da China na atração de investimento direto estrangeiro e nas negociações de acordos preferenciais de comércio.

Os acordos de parceria econômica, principalmente o TPP, são para o Japão instrumentos de apoio para auxiliar no seu crescimento econômico e na ampliação dos seus interesses econômicos na Bacia do Pacífico.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGGARWAL, Vinod K. & LEE, Seungjoo (2011). The Domestic Political Economy of Preferential Trade Agreements in the Asia-Pacific. In: AGGARWAL, Vinod K. & LEE, Seungjoo (Eds.). *Trade Policy in the Asia-Pacific: The Role of Ideas, Interests, and Domestic Institutions* (pp. 1-28). New York: Springer.

AKAMATSU, Kaname (1962). A historical pattern of economic growth in developing countries. *Journal of Developing Economies*, 1(1), 3-25.

AMARAL, Gabriela Granço do & MATTOS, Thais Caroline Lacerda (2013). A Parceria Trans-Pacífico como uma estratégia de contenção da China. *Aurora*, 7(10), 111-134.

ANGELIS, Jesica De (2018). El acuerdo de los once. *Conexión INTAL*, 258. Febrero 2018. <http://conexionintal.iadb.org/2018/02/27/el-acuerdo-de-los-once/>. Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL), Sector de Integración y Comercio del Banco Interamericano de Desarrollo, Acessado em 27/4/2018.

ARMSTRONG, Shiro & DRYSDALE, Peter (2014). *Japan's Foreign Economic Policy Strategies and Economic Performance*. Working Paper Series Columbia University, 304.

ASEAN Secretariat (2017). *Overview of ASEAN Plus Three Cooperation*. ASEAN Secretariat Information Paper. Jakarta: ASEAN.

ASEAN Secretariat (2018). *Free Trade Agreements with Dialogue Partners*. <http://asean.org/asean-economic-community/free-trade-agreements-with-dialogue-partners/>. Acessado em 16/07/2018.

ADB [ASIAN DEVELOPMENT BANK] (2002). *Asian Development Outlook 2002*. Hong Kong: University of Oxford Press.

ADB [Asia Development Bank] (2018). Asia Regional Integration Center. Free Trade Agreements database. <https://aric.adb.org/database/fta> . Acessado em 16/07/2018.

ATC [Asian Trade Center] (2018a). *CPTPP: Unpacking the Suspended Provisions*. Policy Brief no. 17-11a. Singapore: Asian Trade Centre - ATC.

ATC [Asian Trade Center] (2018b). *The TPP11: The Global Implications For Business*. Singapore: Asian Trade Centre - ATC.

AUSTRALIA. Department of Foreign Affairs (2018). *Australia-New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement*. <http://dfat.gov.au/trade/agreements/in-force/anzcerta/Pages/australia-new->

zealand-closer-economic-relations-trade-agreement.aspx. Acessado em 21/07/2018.

AUSTRIA, Myrna S. (2003). *Regional Economic Cooperation in East Asia*. Center for Business and Economics Research and Development Working Paper Series. Series 2003-02. Manila.

AVILA, John L.; LYNCH, Michael; MANZANO, George (2003). *Looking Before Leaping Into Bilateral FTA's: Issues in Asian Bilateralism*. Phuket: APEC Studies Centers Consortium Conference.

BALASSA, Bela (1961 [1961]). *Teoria da integração econômica*. Tradução de Maria Filipa Gonçalves e Maria Elsa Ferreira. Lisboa: Clássica Editora.

BALDWIN, Richard E. (1997). The Causes of Regionalism. *The World Economy*, 20(7), 865-888.

BHAGWATI, Jagdish (1995). *U.S. Trade Policy: The Infatuation with FTAs*. Columbia University Discussion Paper Series 726.

BHAGWATI, Jagdish (1992). Regionalism versus Multilateralism. *World Economy*, 15 (5), 535-556.

BHAGWATI, Jagdish & PANAGARIYA, Arvind (1996). *The Economics of Preferential Trade Agreements*. Washington, D.C.: American Enterprise Institute.

BHAGWATI, Jagdish, David Greenaway and Arvind Panagariya (1998). Trading Preferentially: Theory and Policy. *The Economic Journal*, 108 (449), 1128-1148.

BOJKOVA, Viara (2015). *Abenomics and Japan's Future*. Discussion Paper. London: Global Policy Institute, London Metropolitan University.

CANUTO, Otaviano (2000). A crise asiática e seus desdobramentos. *Econômica*, 4, 25-60.

CARNEIRO, Flavio Lyrio (2014). A parceria transpácífica: principais características e impactos sobre a regulação do comércio mundial. *Boletim de Economia e Política Internacional*, 18: 59-72.

CAPALDO, Jeronim; IZURIETA, Alex; SUNDARAM, Jomo Kwame (2016). *Trading Down: Unemployment, Inequality and Other Risks of the Trans-Pacific Partnership Agreement*. GDAE Working Paper No. 16-01.

Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (2018).

COSTA, Ligia Maura (2016). O Brasil no mundo Tratado Transpacífico de Livre Comércio: é possível reparar os prejuízos? *GVExecutivo*, 15 (1), 42-45.

CORSETTI, Giancarlo; PESENTI, Paolo; ROUBINI, Nouriel (1999). What caused the Asian currency and financial crisis? *Japan and the World Economy*, 11 (3), 305-373.

COOPER, C. A. & MASSELL, B. F.(1965). Toward a General Theory of Customs Unions for Developing Countries. *Journal of Political Economy*, 73 (5), 461-476.

CORDEN, W. M. (1972). Economies of Scale and Customs Union Theory, *Journal of Political Economy*, 8 (3): 465-475.

CUNHA, Celiano Plochanski da (2018). *Os impactos do TPP e RCEP sobre o agronegócio brasileiro: análise por meio de um modelo de equilíbrio geral computável*. Dissertação de Mestrado. Escola de Economia de São Paulo, Fundação Getulio Vargas.

DENT, Christopher M. (2016). *East Asian Regionalism*. London & New York: Routledge.

DRYSDALE, Peter. (2002). *Japan and the New Regionalism in East Asia*. Japan Economic Seminar. Washington. Mimeo.

EICHENGREEN, Barry (2008). Economics of European Integration. In: WITTMAN, Donald & WEINGAST, Barry. *Oxford Handbook of Political Economy* (pp. 799-81).

ESCAP [United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific] (2018). *The Asia-Pacific Trade Agreement*. (<https://www.unescap.org/apta>. Acessado em 21/07/2018).

EUROPEAN COMMISSION (2017). *Economic Partnership Agreements (EPAs)*. Brussels: European Commission.

EUROPEAN UNION (2018). *In focus EU-Japan Economic Partnership Agreement*. <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-japan-economic-partnership-agreement/>. Acessado em 30/05/2018.

ELMS, Deborah (2016). The Origins and Evolution of TPP Trade Negotiations. In Sanchita, Basu Das & Masahiro Kawai (Eds.) (2016). *Trade Regionalism in the Asia-Pacific: Developments and Future Challenges* (pp. 29-49). Singapore: ISEAS–Yusof Ishak Institute.

EVENETT, Simon J (2004). The Sequencing of Regional Integration. *Aussenwirtschaft*, 59(4), 351-375.

FREUND, Caroline (2016). Other New Areas: Customs Administration and Trade Facilitation, Anticorruption, Small and Medium-sized Enterprises and More. In: C. Cimino-Isaacs, J. Schott (Eds) (2016). *Assessing the Trans-Pacific Partnership – Volume 1: Market Access and Sectoral Issues* (pp. 66-71). Washington: Peterson Institute for International Economics,

GAO, Henry (2012). From the P4 to the TPP transplantation or transformation? In: Lim, C.L., Deborah K. Elms and Patrick Low (Eds.) (2012). *The Trans-Pacific Partnership a quest for a twenty-first century trade agreement*. New York: Cambridge University Press. Chapter 4, p. 64-81.

GONZÁLEZ Vigil, Fernando & SHIMIZU, Tatsuya (2012). *The Japan-Peru FTA: Antecedents, Significance and Main Features*. IDE Discussion Paper no. 335.

GRAJDANZEV, A. J. (1943). Japan's Co-Prosperity Sphere. *Pacific Affairs*, 16, 3, 311-328.

GRIMWADE, Nigel (1996). *International Trade Policy: A Contemporary Analysis*. London & New York : Routledge.

GROSSMAN, Gene M. and HELPMAN, Elhanan (1995), The Politics of Free-Trade Agreements. *The American Economic Review*, 85 (4), 667-690.

GUAN, Benny Teh Cheng (2016). Japan, China and the Trans-Pacific Partnership (TPP) as a Strategic Tool of Choice. *Ritsumeikan Journal of Asia Pacific Studies*, 35, 50-60.

HARVIE, Charles & LEE, Hyun-Hoon (2002). New Regionalism in East Asia: How Does It Relate to the East Asian Economic Development Model ? *ASEAN Economic Bulletin*, 19 (2), 123-140.

HINE, Robert. C. (1992). Regionalism and the Integration of the World Economy. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 30 (2): 115-124.

HONMA, Masayoshi & MULGAN, Aurelia G, (2018). Political Economy of Agricultural Reform in Japan under Abe's Administration. *Asian Economic Policy Review*, 13 (1), 128-144.

HONMA, Masayoshi (2015). The TPP and Agricultural Reform in Japan. In: Mulgan, A. G. & Honma, Masayoshi (Eds.) (2015). *The Political Economy of Japanese Trade Policy* (pp. 94-122). New York: Palgrave Macmillan.

HORN, H., MAVROIDIS, P. C. and SAPIR, A. (2010). Beyond the WTO? An Anatomy of EU and US Preferential Trade Agreements. *The World Economy*, 33, 1565-1588.

ITO, Takatoshi; IWATA, Kazumasa; MCKENZIE, Colin; URATA, Shujiro (2018). Did Abenomics Succeed?: Editors' Overview. *Asian Economic Policy Review*, 13, 1–22.

JAPAN. Cabinet Secretariat (2015). *Tipipiniokerukanzeikôshônoketta*. [Resultados das negociações tarifárias do TPP]. Tokyo: NaikakukanbôTPPseifutaisakuhonbu.

JAPAN. Cabinet Secretariat (2018). *TPPnadoseifutaisakuhonbu* [Secretaria para as políticas governamentais ao TPP]. <https://www.cas.go.jp/jp/tpp/> Acessado em 30/05/2018.

JAPAN. Ministry of Finance (1998). *A New Initiative to Overcome the Asian Currency Crisis (New Miyazawa Initiative)*. https://www.mof.go.jp/english/international_policy/financial_cooperation_in_asia/new_miyazawa_initiative/e1e042.htm. Acessado em 2/6/2018.

JAPAN. Ministry of Foreign Affairs (2018). *Economic Diplomacy - Free Trade Agreement (FTA) and Economic Partnership Agreement (EPA)*. <https://www.mofa.go.jp/policy/economy/fta/index.html>. Acessado em 30/5/2018.

JAPAN. Statistics Bureau Ministry of Internal Affairs and Communications (2017). *Japan Statistical Handbook of Japan*. Tokyo: Statistics Bureau Ministry of Internal Affairs and Communications.

JAPAN. Statistics Bureau Ministry of Internal Affairs and Communications (2010). *Summary of the Results of Population Census of Japan*. Tokyo: Statistics Bureau Ministry of Internal Affairs and Communications.

JI, Xianbai; RANA, Pradumna Bickram; CHIA, Wai-Mun; LI, Chang Tai (2018). *Trade Policy Options for ASEAN Countries and their Regional Dialogue Partners: Preference Ordering Using CGE Analysis*. RSIS Working Paper No. 308. Singapore: Nanyang Technological University.

JOVANOVIC, Miroslav N. (2016). Emerging Mega-Integration Blocs: limits and prospects. *Economia Internazionale*, 69 (4), 271-316.

KAWAI, Masahiro (2004). *Regional Economic Integration and Cooperation in East Asia. Experts' Seminar on the Impact and Coherence of OECD Country Policies on Asian Developing Economies*. Paris: Policy Research Institute of the Japanese Ministry of Finance and the OECD Secretariat. Mimeo.

KIM, Gyu Pan (2018). Japan's TPP Strategy. *World Economy Brief*, 8 (7): 1-6.

KIMURA, Fukunari (2008). Demystify protectionism: The WTO Trade Policy Review of Japan. *The World Economy*, 31 (11), 1383-1392.

KOJIMA, Kiyoshi (1966). A Pacific Economic Community and Asian Developing Countries. *Hitotsubashi Journal of Economics*, 7(1), 17-37.

KRAUSS, Ellis S. NAOI, Megumi (2011). The Domestic Politics of Japan's Regional Foreign Economic Policies. In: AGGARWAL, Vinod K. & LEE,

Seungjoo (Eds.). *Trade Policy in the Asia-Pacific: The Role of Ideas, Interests, and Domestic Institutions* (pp. 49-69). New York: Springer.

KRUGMAN, Paul (1993). Regionalism versus multilateralism: Analytical notes. In: J. De Melo & A. Panagariya (Eds.) (1993). *New Dimensions in Regional Integration* (pp. 58-79). Cambridge: Cambridge University Press.

KUNO, Arata & KIMURA, Fukunari (2017). The Political Economy of Preferential Trade Arrangements: The case of Japan. *China Economic Journal*, 10 (2), 128-146.

LEITE, Alexandre César Cunha & ARAÚJO, Mércia Cristina Gomes de (2015). Regionalismo Multidimensional: Uma análise do caso Asiático. *Boletim Meridiano 47*, 16(147), 34-40.

LEWIS, Meredith Kolsky (2016). *The TPP as a Pathway towards Asia-Pacific Integration*. Second Biennial Symposium of the Global Economic Law Network (Melbourne Law School, The University of Melbourne, Australia). The Age of Mega-Regionals: TPP and Regulatory Autonomy in International Economic Law. Close up on the Trans-Pacific Partnership.

LINS, Hoyêdo Nunes (2013). Novas geometrias no capitalismo global : a Parceria Trans-Pacífico. *Contexto Internacional*, 36 (2), 623-653.

LINCOLN, Edward J. (2004). *East Asian Economic Regionalism*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.

LIPSEY, Richard G. (1957). Trade Diversion and. Welfare. *Economica*, XXIV, 40-46.

LOMBAERDE, Philippe de & GARAY, Luis Jorge (2007). Preferential Rules of Origin and the Multilateral Trading System: Pro-Development Policy Options. *Intereconomics*, 42 (5), 260-266.

LOW, Linda (2004). The Political Economy of Trade Liberalization. *Asia-Pacific Development Journal*, 11 (1), 1-23.

LLOYD, Peter (2002). *New Regionalism and New Bilateralism in the Asia Pacific*. Lima: PECC Trade Forum. Mimeo.

LUCHETTI, Karina (2016). Hollywood, el copyright y el TPP. *Chasqui: Revista Latinoamericana de Comunicación*, 132, agosto – noviembre, 205-222.

MANGER, Mark S. (2009). *Investing in Protection: The Politics of Preferential Trade Agreements Between North and South*. Cambridge: Cambridge University Press.

MEADE, James Edward (1956). *The Theory of Customs Unions*. Amsterdam: North-Holland.

MEDEIROS, Angélica Pott de; MORAES, Bruna Márcia Machado; OLIVEIRA, Giulia Xisto de; MORESCO, Marlon Ruoso; BENDER Filho, Reisoli (2016). *Impactos do Acordo Transpacífico: o caso do mercado de carne de frango*. Anais do 5º Fórum Internacional Econinovar e 1a. Conferência Internacional de Sustentabilidade e Inovação. Santa Maria.

MENEZES, Henrique Zeferino de & CARVALHO, Pedro Henrique Mota de (2015). O Trans-Pacific Partnership Agreement na agenda de propriedade intelectual dos Estados Unidos. *Boletim Meridiano* 47, 16 (149): 29-36.

MIYAZAKI, Silvio Y. M. (1996). Regionalismo no Pacífico Asiático: integração econômica orientada pelo comércio externo. *Revista de Economia Política*, 16, 129-141.

MIYAZAKI, Silvio Y. M. (2005). O Novo Regionalismo Econômico Asiático. *Contexto Internacional*, 27, 101-125.

MIYAZAKI, Silvio Y. M. (2017). A inserção do Japão no Tratado de Parceria do Pacífico (TPP). *Estudos Japoneses*, 37, 106-119.

MULGAN, Aurelia G. (2015a). Understanding Japanese Trade Policy: a Political Economy Perspective. In: MULGAN, A. G. & HONMA, Masayoshi (2015). *The Political Economy of Japanese Trade Policy* (pp. 1 – 41). New York : Palgrave Macmillan.

MULGAN, Aurelia G. (2015b). To TPP or Not TPP: Interest Groups and Trade Policy. In: MULGAN, A. G. & HONMA, Masayoshi (2015). *The Political Economy of Japanese Trade Policy* (pp. 123-156). New York: Palgrave Macmillan.

MULGAN, Aurelia G. (2016). Much Ado About Something? The Abe Government's Reform of Japan's Agricultural Cooperatives (JA). *Japanese Studies*, 36 (1), 83-103.

MUNAKATA, Naoko (2001). *Evolution of Japan's Policy Toward Economic Integration*. Center for Northeast Asian Policy Studies Working Paper. Washington. The Brookings Institution.

MUNAKATA, Naoko (2002). *Whither East Asian Economic Integration ?* RIETI Discussion Paper Series 02-E-007. Tokyo: RIETI. Mimeo.

NAKAGAWA, Junji. TPP-11 as a Means to Revive the TPP after U.S.' Withdrawal. *Asian Journal of WTO & International Health Law and Policy*, 12 (405), 405-420.

NEVIN, Edward (1990). *The Economics of Europe*. Houndmills, Basingstoke, Hampshire : Macmillan.

New Zealand Foreign Affairs and Trade (2018a). *Text of the Trans-Pacific Partnership*. <https://www.mfat.govt.nz/en/about-us/who-we-are/treaties/trans-pacific-partnership-agreement-tpp/text-of-the-trans-pacific-partnership/>. Acessado em 16/5/2018.

New Zealand Foreign Affairs and Trade (2018b). *Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership text*. <https://www.mfat.govt.nz/en/trade/free-trade-agreements/free-trade-agreements-concluded-but-not-in-force/cptpp/comprehensive-and-progressive-agreement-for-trans-pacific-partnership-text/>. Acessado em 16/5/2018

OGITA, Tatsushi, (2002). *An Approach Towards Japan's FTA Policy*. IDE APEC Study Centre, Working Paper Series 01/02 – No. 4. Chiba: Institute of Developing Economies.

OGITA, Tatsushi. (2003). Japan as a Late-Coming FTA Holder: Trade Policy Change for Asian Orientation? In: OKAMOTO, Jiro (ed.) (2003). *Wither Free Trade Agreements? Proliferation, Evaluation, and Multilateralization* (pp. 216-225). Chiba: Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization (JETRO).

OKAMOTO, Jiro (ed.) (2003). *Wither Free Trade Agreements? Proliferation, Evaluation and Multilateralization*. Chiba: Institute of Developing Economies (IDE), Japan External Trade Organization (JETRO).

OLIVEIRA, Henrique Altemani de (2008). Os blocos asiáticos e o relacionamento Brasil-Ásia. *São Paulo em Perspectiva*, 16 (1), 114-124.

PALIT, Amitendu (2014). The Trans-Pacific Partnership: Identifying the Implications. *Asia Pacific World*, 5 (2), 4-11.

PATRICIO, Tamires Cardoso, Julio Cesar ZILLI, Adriana Carvalho Pinto VIEIRA (2017). O Tratado Transpacífico e Seus Reflexos Na Balança Comercial Brasileira. *Revista Contribuciones a Las Ciencias Sociales*, julho-septiembre, 1–6. <http://www.eumed.net/rev/cccss/2017/03/tratado-transpacifico.html>

PBEC (Pacific Basin Economic Council) (2018). <http://www.pbec.org/> Acessado em 20/07/2018.

PEMPEL, T. J (2015). Back to the Future ? Japan's Search for a Meaningful New Role in the Emerging Regional Order. *Asian Perspective*, 39, 361-380.

PETRI, Peter A. (1993) The East Asian Trading Bloc: An Analytical History. In: FRANKEL, Jeffrey A. & KAHLER, Miles (Eds.). *Regionalism and Rivalry: Japan and the United States in Pacific Asia* (pp. 21-52). Chicago: University of Chicago Press.

PETRI, Peter A., Michael G. Plummer, Shujiro Urata, and Fan Zhai (2017). *Going It Alone in the Asia-Pacific: Regional Trade Agreements Without the*

United States. Working Paper 17-10. Washington, D.C.: Peterson Institute for International Economics.

POLIDO, Bertini Fabrício Pasquot (2008). O desenvolvimento do novo regionalismo asiático no direito de integração. *Revista de Informação Legislativa*, 45 (180), 305-345.

POSTIGO, Antonio (2014). Liberalisation and Protection under Overlapping Free Trade Agreements: Dynamic Interplay between Free Trade Agreements and Investment. *The World Economy*, 37 (11), 1612-1633.

RANA, Pradumna B. &, Ji, Xianbai (2017). TPP's Resurrection: Will It Be Finally Ratified? *RSIS Commentary*, 219. Singapore: Nanyang Technological University.

ROBSON, Peter (1980 [1987]). *The Economics of International Integration*. Third edition. London: Allen & Unwin.

RODRIGUEZ, Ronald. A. (2004). *Understanding the Political Motivations Behind Japan's Pursuit of an EPA with the Philippines: Considerations for the Philippine Side*. Philippine Institute for Developing Studies Discussion Paper Series No. 2004-09. Manila: Philippine Institute for Developing Studies.

RORIZ, João Henrique Ribeiro (2012). Regionalismos concorrentes no Leste Asiático e efeitos da crise financeira global. *Boletim de Economia e Política Internacional*, 12, 63-74.

SAKUYAMA, Takumi (2015). *NihonnoTPPkoushou sankano shinjitsu [A verdade da participação do Japão nas negociações do TPP]*. Tokyo: Meijidaigakushakaikagakukenkyujo.

SEARIGHT, Amy (2011). The United States and Asian Regionalism: The Politics of Reactive Leadership. In: AGGARWAL, Vinod K. & LEE, Seungjoo (Eds.). *Trade Policy in the Asia-Pacific: The Role of Ideas, Interests, and Domestic Institutions* (pp. 89-120). New York: Springer.

SCOLLAY, Robert (2003). *RTA Developments in the Asia Pacific Region: State of Play*. Phuket: PECC Trade Forum. Mimeo.

SCOLLAY, Robert (2011). Trans-Pacific Partnership: Challenges and Potential. *The International Economy*, 15, 5-16.

SHARMA, Shalendra (2002). Beyond ASEAN and APEC: Towards a New Asia-Pacific Economic Regionalism. *East Asia Review*, 14 (3), 37-48.

SILVA, Rodrigo Abbade da (2107). *Impactos do Acordo de Preferência Comercial Transpacífico no Agronegócio Brasileiro*. Dissertação de Mestrado.

Universidade Federal de Santa Maria, Centro de Ciências Sociais e Humanas, Programa de Pós-Graduação em Administração.

SOLÍS, Mireya. (2017). *Dilemmas of a Trading Nation: Japan and the United States in the Evolving Asia-Pacific Order*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.

SOLÍS, Mireya & KATADA, Saori N. (2007). The Japan-Mexico FTA: A Cross Regional Step in the Path Towards Asian Regionalism. *Pacific Affairs*, 80 (2), 284-90.

SOLÍS, Mireya & KATADA, Saori (2015). Unlikely Pivotal States in Competitive Free Trade Agreement Diffusion: The Effect of Japan's Trans-Pacific Partnership Participation on Asia-Pacific Regional Integration. *New Political Economy*, 20 (2), 155-177.

SOLÍS, Mireya & URATA, Shujiro (2018). Abenomics and Japan's Trade Policy in a New Era. *Asian Economic Policy Review*, 13 (1): 106–123.

SUZUKI, Sanae (2003). Linkage between Malaysia's FTA Policy and ASEAN Diplomacy, In: OKAMOTO, Jiro (ed.) (2003). *Wither Free Trade Agreements? Proliferation, Evaluation, and Multilateralization* (pp. 285-314). Chiba: Institute of Developing Economies (IDE), Japan Trade External Organization (JETRO).

TERADA, Takashi (2018). How and Why Japan Has Saved the TPP : From Trump Tower to Davos. *The Asian Forum*. February 19, 2018. <http://www.theasanforum.org/how-and-why-japan-has-saved-the-tpp-from-trump-tower-to-davos/> . Acessado em 26/6/2018.

THORSTENSEN, Vera & FERRAZ, Lucas (2014a). O isolamento do Brasil em relação aos acordos e mega-acordos comerciais. *Boletim de Economia e Política Internacional*. 16, 5-17.

THORSTENSEN, Vera & FERRAZ, Lucas (2014b). *The impacts of TTIP and TPP on Brazil*. São Paulo: Centro de Comércio Global e Investimento, Escola de Economia de São Paulo, Fundação Getulio Vargas.

THORSTENSEN, Vera & MESQUITA, Alebe (2016). *Coerência, convergência e cooperação regulatória nos capítulos de barreiras técnicas ao Comércio e medidas sanitárias e fitossanitárias do Acordo Transpacífico*. Texto para discussão 2236. Brasília & Rio de Janeiro: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada.

THORSTENSEN, Vera Helena & NOGUEIRA, Thiago Rodrigues São Marcos (Orgs.) (2017). *O Tratado da Parceria Transpacífico (TPP): impactos do novo marco regulatório para o Brasil*. São Paulo: VT Assessoria Consultoria e Treinamento Ltda.,p. 527.

TO, Lee Lai & HOOI, Ren Yi (2011). The Politics of Singapore's Bilateral Free Trade Agreements: Enlightened Self-interest to Promote East Asian

Regionalism in the New Millennium? In: AGGARWAL, Vinod K. & LEE, Seungjoo (eds.). *Trade Policy in the Asia-Pacific: The Role of Ideas, Interests, and Domestic Institutions* (pp. 121-141). New York: Springer.

URATA, Shujiro (2009). Japan's Free Trade Agreement Strategy. *Japanese Economy*, 36 (2), 60-61.

URATA, Shujiro (2014). Japan's Economic Recovery and the TPP. *Journal of Asia-Pacific Studies*, 22, 3-19.

URATA, Shujiro (2015). Postwar Japanese Trade Policy a Shift from Multilateral GATT/WTO to Bilateral/Regional FTA Regimes. In: MULGAN, A. G. & HONMA, Masayoshi (2015). *The Political Economy of Japanese Trade Policy* (pp. 41 - 70). New York : Palgrave Macmillan.

URATA, Shujiro & KIYOTA, Kozo (2003). *The Impacts of an East Asia FTA on Foreign Trade in East Asia*. Paper for the NBER Fourteenth Annual East Asian Seminar on Economics: International Trade. Taipei. Mimeo.

USDA (2016). Japan Instituting Agricultural Reform Programs. Global Agricultural Information Network. *GAIN Report*, JA6065. Tokyo: USDA. Foreign Agricultural Service.

USDA (2018). Increased Market Access Under the TPP-11 Agreement. Global Agricultural Information Network. *GAIN Report*, AS1812. Canberra: USDA. Foreign Agricultural Service.

USTR (2017). The Office of the U.S. Trade Representative (USTR). *Letter to the Trans-Pacific Partnership Depositary that the United States has formally withdrawn from the agreement*. January 30, 2017.

VINER, Jacob (1950). *The Customs Unions Issue*. New York: Carnegie Endowment for International Peace.

WHALLEY, J. (1998). Why Do Countries Seek Regional Trade Agreements? In: FRANKEL, J. A. (Ed.). *The Regionalization of the World Economy* (pp. 63 – 90). Chicago: University of Chicago Press.

WTO ITC UNCTAD (2017). *World Tariff Profiles 2017*. Geneva: World Trade Organization.

YAMASHITA, Kazuhito (2015). The political economy of Japanese agricultural trade negotiations. In: MULGAN, A. G. & HONMA, Masayoshi (2015). *The Political Economy of Japanese Trade Policy* (pp. 71 – 93). New York : Palgrave Macmillan.

YAMAZAWA, Ippei (2002). *A Case for East Asian Cooperation*. Vancouver: PECC Trade Forum. Mimeo.

YAMAZAWA, Ippei (2004). *Japan and the East Asian Economies: Prospects and Retrospects in the Early Twenty-First Century*. APEC Study Center, Working Paper Series 03/04. – no. 1. Chiba: Institute of Developing Economies.

YAMAZAWA, Ippei (2012). *APEC: New Agenda in Its Third Decade*. Singapore: Institute of Southeast Asian Studies.

YOSHIDA, Tadahiro (2004). *East Asian Regionalism and Japan*. IDE APEC Working Paper Series 03/04. – no. 9. Chiba: Institute of Developing Economies.

YUN, Chunji (2004). *Rise of the Chinese Economy and East Asian FTA – Japan's Strategic Change and Continuity*. Materialien des Wissenschaftsschwerpunktes Globalisierung der Weltwirtschaft, Bd. 30, IWIM - Institut für Weltwirtschaft und Internationales Management Universität Bremen.

ZANETHI, Rodrigo Luiz (2018). *A governança global como instrumento de proteção ambiental nos acordos de livre comércio: Acordo de Facilitação do Comércio e Trans Pacific Partnership*. Tese apresentada ao Programa de Pós-graduação em Direito, Curso de Doutorado em Direito Ambiental Internacional, da Universidade Católica de Santos.

ANEXO - TABELAS

Tabela 1 - Produto Interno Bruto (PIB)
em 2016

	US\$ milhões	Ranking	Participação <u>no</u> PIB <u>mundial</u>
Estados			
Unidos	18624475	1	24,55%
Japão	4949273	3	6,52%
Canadá	1535768	10	2,02%
Austrália	1204616	14	1,59%
México	1046923	15	1,38%
Cingapura	296976	37	0,39%
Malásia	296536	38	0,39%
Chile	247028	42	0,33%
Vietnã	205276	45	0,27%
Peru	192207	49	0,25%
Nova Zelândia	184971	51	0,24%
Brunei	11401	126	0,02%
Mundo	75871742		100,00%
MERCOSUL	2421506		3,2%
NAFTA	21207165		28,0%
União Europeia	16491323		21,7%
TPP	28795450		37,95%
CPTPP	10170975		13,41%

Fonte: World Bank. World Development Indicators

Observação: tabela elaborada pelo autor com dados acessados em 12/05/2018

Tabela 2 - PIB per capita em US\$ (2016) - PPP

	US\$	Classificação
Austrália	46012,3	Renda alta
Brunei	77420,6	Renda alta
Canadá	44819,5	Renda alta
Chile	23194,0	Renda alta
Cingapura	87832,6	Renda alta
Japão	42281,2	Renda alta
Malásia	17274,8	Renda média alta
México	27682,6	Renda média alta
Nova Zelândia	38565,4	Renda alta
Peru	13018,6	Renda média alta
Vietnã	6295,6	Renda média baixa

Mundo (média) 16216,9

CPTPP (média) 20294,3

Fonte: World Bank World Development Indicators GDP per capita PPP.
Observação: tabela elaborada pelo autor com dados acessados em 14/5/2018.

Tabela 3 - População (em mil) em 2016

Austrália	24211
Brunei	423
Canadá	36265
Chile	17910
Cingapura	5607
Japão	126995
Malásia	31187
México	127540
Nova Zelândia	4693
Peru	31774
Vietnã	94569
Estados Unidos	323128
Mundo	7444027
MERCOSUL	261669
NAFTA	486932
União Europeia	511360
TPP	824301
CPTPP	501174

Fonte: World Bank. World Development Indicators

Observações: tabela elaborada pelo autor com dados acessados em 12/5/2018

Tabela 4 - Grau de abertura da economia
(Comércio de bens/PIB) em 2016

Austrália	32,2 %
Brunei	69,2 %
Canadá	52,5 %
Chile	48,3 %
Cingapura	212,1 %
Japão	25,3 %
Malásia	73,7 %
México	120,7 %
Nova Zelândia	37,7 %
Peru	38,1 %
Vietnã	171,0 %
Mundo	42,3%

Fonte: World Bank. World Development Indicators

Observação: tabela elaborada pelo autor

Tabela 5 - Participação no comércio mundial em 2016

	Exportações	Importações	Comércio total
Austrália	1,21%	1,21%	1,21%
Brunei	0,03%	0,02%	0,02%
Canadá	2,49%	2,57%	2,53%
Chile	0,39%	0,38%	0,38%
Cingapura	2,11%	1,81%	1,96%
Japão	4,13%	3,88%	4,00%
México	2,40%	2,47%	2,43%
Malásia	1,21%	1,08%	1,14%
Nova Zelândia	0,22%	0,23%	0,22%
Peru	0,23%	0,23%	0,23%
Vietnã	1,13%	1,12%	1,12%
MERCOSUL	1,66%	1,35%	1,50%
NAFTA	14,18%	19,41%	16,80%
União Europeia	33,53%	32,67%	33,10%
CPTPP	15,56%	14,99%	15,27%

Fonte: World Bank. World Integrated Trade Solution.

Observações: tabela elaborada pelo autor com dados acessados em 10/05/2018.

Classificação HS 2002.

Tabela 6 - Área territorial (km quadrados)

Austrália	7741220
Brunei Darussalam	5770
Canada	9984670
Singapore	719
Chile	756096
Japão	377962
México	1964380
Malásia	330800
Nova Zelândia	267710
Peru	1285220
Vietnã	330967
CPTPP	23045514

Fonte: World Bank. World Development Indicators

Observação: tabela elaborada pelo autor

Tabela 7 - Principais destinos das exportações e origens das importações dos países dos CCTPF (2016)

Principais destinos das exportações											
Ranking	AUSTRÁLIA	BRUNEI	CANADA	CHILE	CINGAPURA	JAPÃO	MALÁSIA	MÉXICO	NOVA ZELÂNDIA	PERU	VIETNÃ
1º	CHN	JPN	USA	CHN	CHN	USA	SGP	USA	CHN	CHN	USA
2º	JPN	KOR	CHN	USA	HKG	CHN	CHN	CAN	AUS	USA	CHN
3º	KOR	IND	UK	JPN	MYS	KOR	USA	CHN	USA	CHE	JPN
4º	USA	THA	JPN	KOR	IDN	TWN	JPN	DEU	JPN	CAN	KOR
5º	IND	SGP	MEX	BRA	EUA	HKG	THA	JPN	KOR	KOR	HKG

Principais origens das importações											
Ranking	AUSTRÁLIA	BRUNEI	CANADA	CHILE	CINGAPURA	JAPÃO	MALÁSIA	MÉXICO	NOVA ZELÂNDIA	PERU	VIETNÃ
1º	CHN	MYS	USA	CHN	CHN	CHN	CHN	EUA	CHN	CHN	CHN
2º	USA	SGP	CHN	USA	MYS	USA	SGP	CHN	AUS	USA	KOR.
3º	JPN	CHN	MEX	BRA	EUA	AUS	JPN	JPN	USA	Brasil	JPN
4º	THA	EUA	DEU	ARG	TWN	KOR	USA	DEU	JPN	MEX	TWN
5º	DEU	JPN	JPN	DEU	JPN	TWN	THA	KOR	DEU	KOR	THA

Fonte: World Bank. World Integrated Trade Solution.

Observações: tabela elaborada pelo autor com dados acessados em 10/05/2018.

Nos dados o item Other Asia, nes foi colocada na tabela como Taiwan.

Classificação HS 2002.

Siglas: ARG (Argentina), AUS (Austrália), BRA (Brasil), CAN (Canada), CHE (Suíça), CHN (China), DEU (Alemanha), HKG (Hong Kong), IDN (Indonésia), IND (Índia) JPN (Japão), MEX (México), MYA (Malásia), KOR (Coreia do Sul) SGP (Cingapura), THA (Tailândia), TWN (Taiwan) UK (Reino Unido), USA (Estados Unidos)

Tabela 8 – Comércio intra CPTPP
(US\$ milhões) em 2016

	Exportações totais	Importações totais	Exportações intra CPTPP	Importações intra CPTPP	% Exportações intra CPTPP	% Importações intra CPTPP
Austrália	189629975	189406028	45292432	40672927	23,9%	21,5%
Brunei	4875075	2678506	2743061	1264313	56,3%	47,2%
Canadá	389071103	402966134	18741040	51534834	4,8%	12,8%
Chile	60596534	58808229	9693034	7027586	16,0%	12,0%
Cingapura	329871042	283008816	74589998	62080815	22,6%	21,9%
Japão	644932439	606924047	82456918	97152735	12,8%	16,0%
México	373892537	387064351	20631077	43618954	5,5%	11,3%
Malásia	189414073	168375228	59132717	41591265	31,2%	24,7%
Nova Zelândia	33869936	36213018	10449972	10600938	30,9%	29,3%
Peru	36039965	36185035	4944346	5360418	13,7%	14,8%
Vietnã	176580787	174978350	29301807	29098301	16,6%	16,6%

Fonte: World Bank. World Integrated Trade Solution.

Observações: tabela elaborada pelo autor com dados acessados em 10/05/2018.

Classificação HS 2002.

Tabela 9 - Comércio total CPTPP (US\$ milhões)
em 2016

	Comércio total	Comércio intra CPTPP	% Comércio intra CPTPP
Austrália	379036003	85965359	22,7%
Brunei	7553581	4007374	53,1%
Canadá	792037237	70275874	8,9%
Chile	119404762	16720620	14,0%
Cingapura	612879857	136670814	22,3%
Japão	1251856486	179609654	15,2%
México	760956888	64250030	8,4%
Malásia	357789301	100723983	28,2%
Nova Zelândia	70082954	21050910	30,0%
Peru	72225001	10304764	14,3%
Vietnã	351559137	58400109	16,6%

Fonte: World Bank. World Integrated Trade Solution.

Observações: tabela elaborada pelo autor com dados acessados em 10/05/2018.

Classificação HS 2002.

Tabela 10 - Número de acordos preferenciais de comércio por países do CPTPP

Austrália	12
Brunei	8
Canadá	13
Chile	29
Cingapura	22
Japão	15
Malásia	14
México	16
Nova Zelândia	11
Peru	17
Vietnã	11

Fonte: *WTO Regional Trade Agreements Information System*

Observação: tabela elaborada pelo autor com dados acessados em 12/05/2018

Tabela 11 - Acordos bilaterais de comércio entre economias do CPTPP

	Austrália	Brunei	Canadá	Chile	Cingapura	Japão	Malásia	México	Nova Zelândia	Peru	Vietnã ⁸⁹
Austrália				X	X	X	X				
Brunei						X			X		
Canadá				X						X	
Chile	X		X			X	X	X	X	X	X
Cingapura	X					X			X	X	
Japão	X	X		X	X		X	X		X	X
Malásia	X			X		X			X		
México				X		X				X	
Nova Zelândia		X		X	X		X				
Peru			X	X	X	X		X			
Vietnã				X		X					

Fonte: *WTO Regional Trade Agreements Information System*

Observações: tabela elaborada pelo autor com dados acessados em 12/05/2018. Não inclui acordos bilaterais entre o país e arranjos regionais, como ASEAN, NAFTA.

Tabela 12 - Economias do CPTPP pertencentes a arranjos regionais

	APEC	ASEAN	NAFTA	AANZFTA	CER	Aliança do Pacífico	TPSEP
Austrália	X			X	X		
Brunei	X	X		X			X
Canadá	X		X				
Chile	X					X	X
Cingapura	X	X		X			X
Japão	X						
Malásia	X	X		X			
México	X		X			X	
Nova Zelândia	X			X	X		X
Peru	X					X	
Vietnã	X	X		X			

Fonte: *WTO Regional Trade Agreements Information System*

Observações: tabela elaborada pelo autor com dados acessados em 12/05/2018

APEC: Asia-Pacific Economic Cooperation

ASEAN: Association of Southeast Asian Nations

NAFTA: North American Free Trade Agreement

AANZFTA: ASEAN Australia New Zealand Free Trade Agreement

CER: Australia-New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement

TPSEP: Trans-Pacific Strategic Economic Partnership

Tabela 13 - Percentual de eliminação tarifária dos produtos industriais manufaturados do CPTPP

	Imediato ao acordo entrar em vigor		Percentual de eliminação tarifária	
	Em número de produtos	Em valores	Em número de produtos	Em valores
Austrália	91,8	94,2	99,8	99,8
Brunei	90,6	96,4	100,0	100,0
Canadá	96,9	68,4	100,0	100,0
Chile	94,7	98,9	100,0	100,0
Cingapura	100,0	100,0	100,0	100,0
Japão	95,3	99,1	100,0	100,0
Malásia	78,8	77,3	100,0	100,0
México	77,0	94,6	99,6	99,4
Nova Zelândia	93,9	98,0	100,0	100,0
Peru	80,2	98,2	100,0	100,0
Vietnã	70,2	72,1	100,0	100,0

Fonte: JAPAN. Cabinet Secretariat (2015: 5)

Tabela 14 - Percentual de eliminação tarifária do CPTPP

	Em número de produtos	Em valores
Austrália	100	100
Brunei	100	100
Canadá	99	100
Chile	100	100
Cingapura	100	100
Japão	95	95
Malásia	100	100
México	99	99
Nova Zelândia	100	100
Peru	99	100
Vietnã	100	100

Fonte: JAPAN. Cabinet Secretariat

Tabela 15 - Renda real em 2030			
País	Renda real	Variação em bilhões de dólares de 2015	
	(US\$ bilhões de 2015)	TPP12	CPTPP (TPP11)
Américas	39569	208	49
Canada	2717	37	22
Chile	463	4	3
Colômbia	684	0	0
Estados Unidos	25754	131	-2
México	2169	22	16
Peru	442	11	10
Outros da América Latina	7341	3	0
Ásia	50659	202	69
Brunei	31	2	1
China	27839	-18	-10
Cingapura	485	19	13
Coreia	2243	-8	-3
Filipinas	680	-1	0
Hong Kong	461	6	1
India	5487	-5	-4
Indonésia	2192	-2	-1
Japão	4924	125	46
Malásia	675	52	21
Tailândia	812	-7	-5
Taiwan	776	1	0
Vietnã	497	41	11
Outros da ASEAN	283	-1	0
Outros da Ásia	3272	0	0
Oceania	2854	21	15
Austrália	2590	15	12
Nova Zelândia	264	6	3

Fonte: PETRI, Peter A., Michael G. Plummer, Shujiro Urata, and Fan Zhai (2017). "Going It Alone in the Asia-Pacific: Regional Trade Agreements Without the United States", Working Paper 17-10. Peterson Institute for International Economics, pg. 14.

Tabela 16 - Cronograma de eliminação de tarifas no setor agrícola e pecuário do TPP

	Número de linhas tarifárias	Percentual de eliminação tarifária			Percentual de eliminação tarifária	Taxa de exclusão
		Imediato ao acordo entrar em vigor	Entre 2 a 11 após o acordo em vigor	Após 12 anos do acordo em vigor		
Estados Unidos	2058	55,5	37,8	5,5	98,8	1,2
Austrália	941	99,5	0,5	0,5	100,0	0,0
Brunei	1400	98,6	1,4	0,0	100,0	0,0
Canada	1566	86,2	7,9	0,0	94,1	5,9
Chile	1634	96,3	3,2	0,0	99,5	0,5
Cingapura	1400	100,0	0,0	0,0	100,0	0,0
México	1387	74,1	17,2	5,1	96,4	3,6
Peru	1155	82,1	11,9	2,0	96,0	4,0
Japão	2328	51,3	27,5	2,2	81,0	19,0
Nova Zelândia	1287	97,7	2,3	0,0	100,0	0,0
Malásia	3324	96,7	1,2	1,7	99,6	0,4
Vietnã	1431	42,6	52,3	4,5	99,4	0,6
média CPTPP	-	84,5	12,3	1,7	98,5	1,5

Número de linhas tarifárias de produtos agrícolas, de pesca e pecuária em HS2007.

Fonte: JAPAN. Cabinet Secretariat (2015: 2)

Tabela 17 - Acordos de parceria econômica do Japão				
Em vigor	Parceiro	Início das negociações	Assinatura do acordo	Em vigor
	Cingapura	2001	2002	2002
	México	2002	2004	2005
	Malásia	2004	2005	2006
	Chile	2006	2007	2007
	Tailândia	2004	2007	2007
	Indonésia	2005	2007	2008
	Brunei	2006	2007	2008
	ASEAN	2005	2008	2008
	Filipinas	2004	2006	2008
	Suíça	2007	2009	2009
	Vietnã	2007	2008	2009
	Índia	2009	2011	2011
	Peru	2007	2011	2012
	Austrália	2012	2014	2015
	Mongólia	2012	2015	2016
À espera de ratificação parlamentar	TPP/CPTPP	2013	2015/2018	
Negociação finalizada	União Europeia	2017	2018	
Sob negociações	Canadá	2012		
	Colômbia	2013		
	China-Coreia do Sul-Japão	2013		
	RCEP	2013		
	Turquia	2014		
Negociações suspensas ou adiadas	Coreia do Sul	2003		
	CCG	2006		
	Canada	2012		

Fonte: JAPAN. Ministry of Foreign Affairs (2018).

CCG (Conselho de Cooperação do Golfo): Arábia Saudita, Bahrein, Emirados Árabes Unidos, Kuwait, Omã e Qatar.

Tabela 18 - Investimento Direto Estrangeiro, estoque - IDE (% PIB)

	IDE para dentro	IDE para fora
Austrália	45,3	31,6
Brunei	44,7	21,9
Canadá	62,2	79,3
Chile	97,2	44,9
Cingapura	371,6	231,3
Japão	3,8	28,5
Malásia	40,9	42,7
México	46,6	14,6
Nova Zelândia	38,8	9,6
Peru	47,3	2,2
Vietnã	56,2	4,9

Fonte: APEC. StatsAPEC

Tabela 19 - Percentual de eliminação tarifária nos acordos de parceria econômica do Japão (em número de produtos)

Parceiro	Japão		Parceiro	
	Todos os produtos	Produtos agrícolas	Produtos industriais	Todos os produtos
Cingapura	76,9	21,3	95,8	100,0
México	86,0	46,3	99,3	94,3
Malásia	86,8	52,7	98,3	98,6
Chile	86,5	51,7	98,3	93,0
Tailândia	87,2	54,3	98,3	98,7
Indonésia	86,6	52,1	98,2	88,7
Brunei	84,6	51,9	96,0	98,9
ASEAN	86,5	52,1	98,5	90,3
Filipinas	88,4	59,1	98,3	98,3
Suíça	85,6	51,1	98,0	79,1
Vietnã	86,5	53,7	97,9	71,5
Índia	86,4	53,9	98,0	86,4
Peru	87,0	56,1	98,1	94,9

Fonte: SAKUYAMA (2015: 9) Tabela 1-4.

Tabela 20 - Comércio internacional do Japão coberto pelos acordos preferenciais de comércio em vigência e os potenciais (2016)

Acordos de Parceria Econômica (15 em vigor)	22,9%
Acordo com os Estados Unidos	16,0%
CJK	27,3%
RCEP	47,3%
CPTPP	14,3%
EU27	11,9%
Potencial de cobertura	79,4%
Potencial sem os Estados Unidos	63,4%

Fonte: World Bank. World Integrated Trade Solution.

Observações: tabela elaborada pelo autor com dados acessados em 22/07/2018.

Classificação HS 2002.
