

# Quem perde e quem ganha com a guerra comercial EUA vs China?

Flash Comment / Agosto, 2019

A economia da China cresceu ao ritmo mais lento em quase três décadas no segundo trimestre deste ano, à medida que a guerra comercial com os EUA se foi intensificando. O Produto Interno Bruto cresceu 6,2% ao ano, segundo o Departamento Nacional de Estatísticas da China. A China registou um crescimento de 6,4% no primeiro trimestre e de 6,6% no ano de 2018. Contudo, o crescimento registado foi suportado pelas políticas fiscais expansionistas do governo chinês, como cortes no IVA, nos impostos do sector privado e particulares e pelo investimento de USD 900 mil milhões num novo programa de construção de infra-estruturas, que impulsionaram o consumo privado interno para contrabalançar o impacto negativo nas exportações associado à imposição das tarifas norte-americanas. Também o People's Bank of China (PBoC) tornou a sua política mais expansionista no ano passado com o corte no coeficiente de reservas obrigatórias.

A China e os Estados Unidos concordaram em reiniciar as negociações comerciais a 29 de Junho, porém a 1 de Agosto, o presidente Trump fez outra jogada surpresa ao colocar tarifas de 10% em mais de USD 300 mil milhões em exportações chinesas. Curiosamente, o presidente também twittou que os EUA esperam continuar o "diálogo positivo" com a China acerca do acordo comercial mais amplo. Note-se que a economia chinesa desacelerou, os salários crescentes estão a ameaçar a competitividade e certas empresas estão a deslocar-se.

Neste contexto, neste artigo exploramos qual o objectivo do protecçãoismo e a veracidade dos argumentos usados nas recentes guerras comerciais. E, ainda tentamos identificar os possíveis vencedores e perdedores.

## Qual o objectivo do protecçãoismo?

Nos anos 50 e 60, e mesmo nos anos 1970, a abertura ao mercado de bens, serviços e capital financeiro era frequentemente vista sob uma luz negativa pelos países de baixo e médio rendimen-

to. Estes países temiam que o comércio exterior significasse somente perdas económicas e que as suas economias fossem “exploradas” pelos seus parceiros comerciais de alto rendimento bem como uma perda de controlo político interno para poderosos interesses comerciais e empresas multinacionais. Esses sentimentos negativos sobre o comércio internacional evoluíram, sendo que as tarifas impostas têm vindo a diminuir. Segundo dados do Banco Mundial, em 1990, as tarifas mundiais rondavam, em média, 15,0% porém, em 2017 estas estimam-se em 5,2%.

Conceptualmente, o proteccionismo ocorre quando um governo legisla políticas para reduzir ou bloquear o comércio internacional. As políticas proteccionistas muitas vezes procuram proteger os produtores e trabalhadores internos da concorrência estrangeira. O proteccionismo assume três formas principais: tarifas, cotas de importação e barreiras não tarifárias.

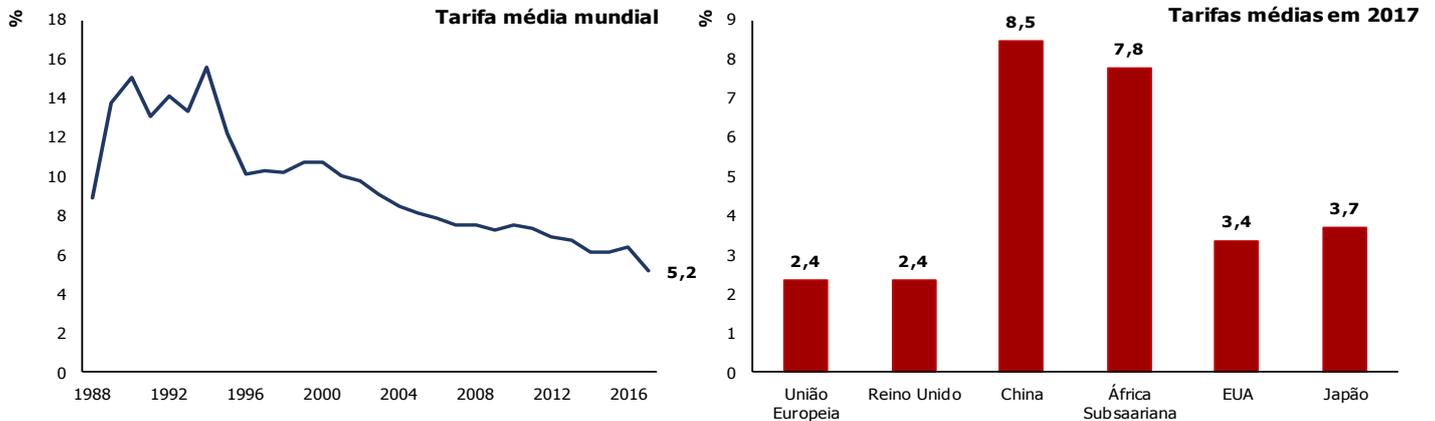
As tarifas dos EUA sobre as importações chinesas - e as tarifas de retaliação da China sobre produtos americanos - já reduziram o comércio bilateral. Em 2018, a China encontrava-se no top das origens das importações dos EUA totalizando um valor de USD 539,5 mil milhões. Enquanto isso, os exportadores americanos<sup>1</sup> comercializam somente USD 120,1 mil milhões em bens com a China. Clarificando, se o comércio bilateral entre os EUA e a China diminuiu, então, supondo que os consumidores norte-americanos não deixaram de consumir determinados bens antes importados pela China, temos apenas duas hipóteses: estes passaram a ser produzidos internamente ou passaram a ser importados de outro país. Qualquer uma das opções, levanta questões pertinentes. Serão os empresários norte-americanos eficientes na produção desses bens? Qual a implicação nos seus preços finais? Quais os países eleitos para substituir as importações chinesas?

---

<sup>1</sup> As indústrias automobilística, aeroespacial e agrícola dos EUA em particular foram as que mais beneficiaram com a expansão económica da China nas últimas décadas.

## As tarifas ao comércio têm vindo a diminuir, porém em países como China e regiões como África, estas permanecem elevadas...

Historicamente, as tarifas médias norte-americanas situam-se abaixo da média mundial.



Fonte: Banco Mundial

## Quem ganha com a guerra comercial EUA-China?

As perdas da China relacionadas à redução do comércio bilateral com os EUA reflecte em ganhos para outras economias, sendo que diversas empresas já se deslocaram para países "substitutos" e outras pretendem fazê-lo de forma a evitar as tarifas impostas<sup>2</sup>. Assim, existem potenciais vencedores destas tensões comerciais:

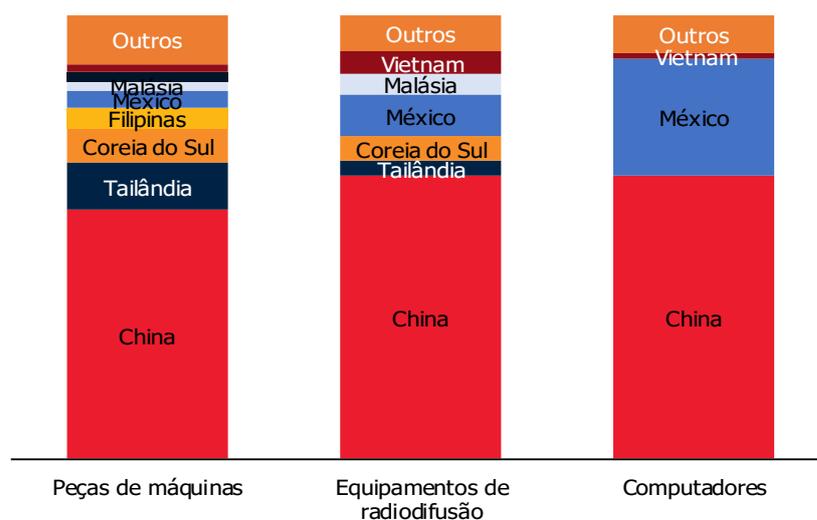
- **México.** O vizinho do sul dos Estados Unidos concorre com a China, exportando muitos dos mesmos tipos de mercadorias para o mercado dos EUA, de modo que este beneficia da imposição das tarifas. O México tem vantagens de longo prazo: tem acesso ao mercado dos EUA; um México economicamente estável está nos interesses de longo prazo dos Estados Unidos; e, em 2017, cerca de 75% das exportações mexicanas já tinham como destino os EUA.
- **Vietname.** Este país tem sido designado como "a nova China", os baixos salários, a rede crescente de acordos de livre comércio e a abertura ao investimento estrangeiro deixam o Vietname bem posicionado para beneficiar das tensões comerciais. Note-se que as importações dos EUA oriundas do Vietname já aumentaram 34% em 2019.
- **Chile.** O Chile assinou um acordo de livre comércio com a China, sendo que existe a intenção

<sup>2</sup> As indústrias automobilística, aeroespacial e agrícola dos EUA em particular foram as que mais beneficiaram com a expansão económica da China nas últimas décadas.

do Chile substituir as importações vinícolas oriundas dos EUA que totalizaram, em 2017, cerca de USD 78 milhões<sup>3</sup>. Em 2017, das exportações de vinho do Chile, 15% tinham como destino a China e 12% os EUA. Também se espera que o comércio de cobre (principal exportação chilena) aumente entre os dois países.

- **Argentina e Brasil.** Diminuição da procura por importação de soja dos EUA por parte da China, sendo esta direccionada, na sua maioria, para o Brasil e para a Argentina. Esta maior procura tem levado a um aumento da produção de soja nos dois países. Adicionalmente, de acordo Carvalho et al (2019)<sup>4</sup> estima-se que ambos os países possam aumentar a sua produção de ferro e alumínio.
- **Coreia do Sul e Taiwan.** Os dois tigres asiáticos produzem a maioria do equipamento electrónico que é exportado hoje pela China. Logo, espera-se que as tarifas sobre os produtos chineses tornem os produtos sul-coreanos e taiwaneses mais competitivos, apesar dos salários mais altos nestes dois países. Note-se que os dados do comércio de 2019 mostram que as importações dos EUA de ambos os países estão a aumentar.

**Que países podem ganhar com a diminuição das importações norte-americanas à China?** Das importações norte-americanas provenientes da China destaca-se as importações de equipamentos de radiodifusão (14%), computadores (8%) e peças de maquinaria (6%).



Fonte: Observatory Economic Complexity

<sup>3</sup> Ver com mais detalhe em [https://oec.world/en/visualize/tree\\_map/hs92/import/chn/show/2204/2017/](https://oec.world/en/visualize/tree_map/hs92/import/chn/show/2204/2017/)

<sup>4</sup> Carvalho M, Azevedo A, Massuquetti A. Emerging Countries and the Effects of the Trade War between US and China. Economies. 2019 Jun;7(2):45.

## E, quem perde?

Além da desaceleração da actividade económica chinesa já mencionada, quem é que perde com a guerra comercial? Há sempre dois lados da mesma moeda, no entanto, será possível afirmarmos que há agentes económicos somente afectados negativamente por estes conflitos?

Em 1845, o governo francês instituiu diversas tarifas de forma a proteger a indústria nacional de competição externa que produzia os bens com menor custo. Frédéric Bastiat, economista liberal francês escreveu uma sátira “A petição dos fabricantes de velas” com o objectivo de apontar a absurdidade da imposição de tarifas ou outras restrições ao comércio livre. O texto de Bastiat descreve a indignação dos fabricantes de velas franceses ao terem que enfrentar uma concorrência desleal na produção e venda de luz à população. O concorrente desleal, não era outro país com custos mais reduzidos, mas o sol que fornece luz gratuitamente. Estes queriam dessa forma que ocorresse uma estratégia de limite da luz solar, de forma a que a sua indústria prosperasse e dessa forma todo o resto da economia. A sátira de Bastiat demonstra que a imposição de tarifas e quotas sobre produtos estrangeiros mais baratos prejudica a sociedade da mesma forma que a obstrução de luz solar gratuita, apesar de beneficiar “certos interesses”.

Importa ainda referir outro famoso texto de Bastiat “Aquilo que se vê e aquilo que não se vê”, onde o autor revela a percepção de custo oculto. No caso da imposição de uma tarifa, é possível que uma indústria nacional, hoje menos produtiva que a concorrência estrangeira, saia beneficiada, porém não só os consumidores são “obrigados” a pagar mais pelo mesmo produto (ou até por um pior), como terão menos capacidade aquisitiva para outros produtos (afectando dessa forma outros sectores de actividade). Por fim, ainda importa ver que a imposição de restrições ao comércio poderá levar a uma reorganização da estrutura produtiva da economia para sectores que apesar de menos produtivos se encontram protegidos da concorrência internacional, atrasando assim o desenvolvimento da nação. Desta forma, observa-se que apesar de haver vencedores nas tensões comerciais, espera-se que em termos líquidos exista uma perda.

Mais que o impacto directo das tarifas nas relações comerciais, temos que analisar também o impacto das relações económicas entre os países nos diversos mercados financeiros. Uma economia em desaceleração consome menos petróleo! Por outras palavras, a menor procura por petróleo leva a uma redução do seu preço. Consequentemente, a redução do preço do petróleo bruto leva a uma redução do preço dos seus derivados, i.e., gasóleo e gasolina que afectam um conjunto alargado de produtos. Vejamos que estes são usados tanto na produção fabril de um produto como no seu transporte do armazém ao retalhista. Logo, podemos concluir que os consumidores norte-americanos beneficiam por um preço do petróleo mais baixo (Claro está que os governos das economias petro-dependentes não beneficiam deste preço mais baixo, porém os seus consumidores sim!). A guerra comercial tem, de modo geral, pressionado os preços das commodities alimentares a diminuir, da mesma maneira que o tem feito quanto ao petróleo.

Realça-se que além das perdas directamente ligadas ao aumento do proteccionismo, é importante não esquecer de todos os movimentos especulativos que os mercados têm criado em torno dos acontecimentos. Por ser de natureza incerta, estas disputas agitam os mercados e criam expectativas em torno do crescimento da actividade económica mundial. As economias emergentes ao possuírem sistemas financeiros pouco desenvolvidos e, por vezes, uma estrutura macroeconómica e política mais instável tendem a provocar um sentimento de insegurança junto dos investidores em contextos de conflitos comerciais, levando assim a fugas de capital destes países. Por sua vez, a entrada de mais capitais nos EUA provoca a apreciação do Dólar norte-americano, traduzindo-se num constrangimento no que toca aos países que possuem dívida em moeda estrangeira como Angola.

Este documento foi preparado pela Kitambo Business Consulting, Lda.

Autor da publicação:

Catarina Duarte, Consultora Económica

E-mail: [catarina.duarte@easypeople.co.ao](mailto:catarina.duarte@easypeople.co.ao)

Ricardo Martins, Consultor Económico

E-mail: [ricardo.martins@easypeople.co.ao](mailto:ricardo.martins@easypeople.co.ao)

Relatório completo a 06 de Agosto de 2019, 16:20 (GMT+1)

Relatório divulgado a 08 de Agosto de 2019, 00:00 (GMT+1)

Este relatório é divulgado somente pelo site da Kitambo Business Consulting.

Para mais informações visite [www.kbc.co.ao](http://www.kbc.co.ao)



## KITAMBO BUSINESS CONSULTING

Este relatório de pesquisa foi preparado pela Kitambo Business Consulting, Lda. Este é fornecido apenas para fins informativos e não deve ser considerado como uma oferta de venda ou solicitação de uma oferta de compra ou venda de instrumentos (ou seja, instrumentos financeiros aqui mencionados ou outros interesses no que diz respeito a tais instrumentos financeiros).

O relatório de pesquisa foi preparado de forma independente e exclusivamente com base em informações disponíveis publicamente que a Kitambo Business Consulting considera confiáveis. Apesar de ter sido tomado um cuidado razoável para assegurar que o seu conteúdo não é falso ou enganoso, não é feita nenhuma representação quanto à sua exactidão ou integridade sendo que a Kitambo Business Consulting não assume qualquer responsabilidade por qualquer perda directa ou consequential, incluindo, sem limitação, qualquer perda de lucros, decorrente da confiança neste relatório de pesquisa.

As opiniões aqui expressas são as opiniões dos analistas responsáveis pela elaboração do relatório de pesquisa e reflectem o seu julgamento de acordo com a data deste documento. Estas opiniões estão sujeitas a alterações e a Kitambo Business Consulting não se compromete a notificar qualquer destinatário deste relatório de tais alterações nem de quaisquer outras alterações relacionadas com as informações fornecidas aqui. A KBC não se responsabiliza por qualquer perda de qualquer pessoa com base nesta publicação.

A KBC é uma empresa de consultoria de gestão, fundada em Angola e conhecedora do mercado africano.

Para mais informações visite [www.kbc.co.ao](http://www.kbc.co.ao)