FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS - FGV
ESCOLA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA - EPGE
MESTRADO EM FINANÇAS E ECONOMIA EMPRESARIAL

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO POR

Marcelo Henrique Knust Rolim

A ECONOMIA POLÍTICA DOS BLOCOS DE COMÉRCIO

Apresentada em 18/07/2005 Perante a Banca Examinadora:

Profª. Maria Cristina Trindade Terra
Prof. Afonso Arinos de Mello Franco Neto
Prof. Emanuel Ornelas

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS - FGV
ESCOLA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA - EPGE
MESTRADO EM FINANÇAS E ECONOMIA EMPRESARIAL

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

Mestrando: Marcelo Henrique Knust Rolim

Orientadora: Profª. Maria Cristina Trindade Terra
EPGE/FGV - Rio de Janeiro

A ECONOMIA POLÍTICA DOS BLOCOS DE COMÉRCIO

DISSERTAÇÃO APRESENTADA PARA OBTENÇÃO DO TÍTULO DE MESTRE EM ECONOMIA EMPRESARIAL E FINANÇAS DA FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS, ESCOLA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA - EPGE, ORIENTADA PELA PROFª. MARIA CRISTINA TRINDADE TERRA.

Rio de Janeiro
2005

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS - FGV
ESCOLA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA - EPGE

"A Economia Política dos Blocos de Comércio"

por

Marcelo Henrique Knust Rolim

Esta dissertação foi julgada adequada para a obtenção do título de

MESTRE EM ECONOMIA EMPRESARIAL E FINANÇAS

na área de concentração "Economia Empresarial", e aprovada em sua forma final pelo

CURSO DE MESTRADO EM FINANÇAS E ECONOMIA EMPRESARIAL
DA ESCOLA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA DA
FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS

Banca Examinadora:

_____

Profª. Maria Cristina Trindade Terra

_____

Prof. Afonso Arinos de Mello Franco Neto

_____

Prof. Emanuel Ornelas

Para Laura, Bernardo e Glenda.

Sumário

Resumo **v**

Agradecimentos **vi**

Introdução **1**

1 PTAs e bem-estar **5**
1.1 Análise estática 6
1.1.1 Criação e desvio de comércio 6
1.1.2 Efeitos renda e consumo 7
1.1.3 Parceiros Naturais de Comércio e Economias de Escala 8
1.1.4 Endogeneizando PTAs 10
1.2 Análise dinâmica 11
1.2.1 O processo evolutivo 11

2 Interesses e incentivos **13**
2.1 O jogo entre governos 14
2.2 Governos em busca de apoio político 16
2.2.1 Estrutura do modelo 17
2.2.2 Resultados Econômicos do FTA 22
2.2.3 O 1º estágio do jogo 36
2.2.4 Jogo à prova de coalizões 41
2.2.5 Viabilidade unilateral concorrente 43
2.2.6 Viabilidade bilateral negociada 51
2.2.7 Conclusões sobre a viabilidade de um FTA 53
2.3 Coagulação *versus* fragmentação 54
2.4 Tarifas: Exógenas ou Endógenas? 59

Conclusão **61**

A Resultados **63**
A.1 Preço de equilíbrio antes do FTA 64
A.2 Proteção Reforçada 67

Lista de Figuras

2.1 Oferta e demanda após o FTA 23
2.2 Proteção reforçada 24
2.3 Proteção atenuada 28
2.4 Mercado em A 29
2.5 Comércio após o FTA 46
2.6 Viabilidade política do PTA como $f(s)$ 48
2.7 Viabilidade política do PTA como $f(\theta)$ 49

A.1 Excedente do consumidor 66

Resumo

A proliferação de blocos internacionais de comércio foi retomada no final da década de 80 com o patrocínio importante dos Estados Unidos. Apesar das duras críticas que a análise estática desses arranjos oferece, demonstrando resultados potencialmente negativos e relevantes quanto a perdas de bem-estar, essa tendência mantém-se persistente. Aparentemente paradoxal, tal movimento vem motivando contribuições teóricas importantes que procuram explicá-lo à luz da economia-política. Esse trabalho procura reunir algumas das questões centrais associadas à discussão sobre a conveniência e a viabilidade dos blocos de comércio e examina a estrutura de incentivos envolvida na determinação da política comercial internacional pelos governos. Ênfase especial é dada ao trabalho de Grossman e Helpman (1995), que modela a interação estratégica de países na negociação de um Acordo de Livre Comércio.

Agradecimentos

Esse trabalho foi fruto do incentivo e da colaboração de inúmeras pessoas que, direta ou indiretamente, empenharam esforços para sua conclusão.

Gostaria de agradecer em especial à professora Cristina Terra, minha orientadora, por suas contribuições, pela motivação, sabedoria e tranqüilidade com que conduziu todo o processo. Ao professor Afonso Arinos, devo o interesse despertado pelas lições de comércio internacional e expresso minha gratidão e honra por tê-lo na banca examinadora.

Por uma coincidência agradável, quase ao final dessa jornada, tive o prazer de conhecer o professor Emanuel Ornelas, cujo trabalho ajudou a enriquecer minha visão sobre o tema escolhido. Ao professor Emanuel Ornelas o meu agradecimento por ter aceitado participar da banca examinadora sob circunstâncias tão imprevistas.

Aos professores Pedro Cavalcanti e Marco Bonomo agradeço o apoio e a motivação durante o processo seletivo do curso e pela coordenação competente, que fez desse mestrado um dos mais respeitados do país. A todo o corpo docente e equipe de apoio do Mestrado em Finanças e Economia Empresarial da EPGE, o meu respeito e reconhecimento.

Meu sincero e eterno agradecimento aos professores e amigos Eugênio do Carvalhal, Geraldo Ferreira e Paulo Branco. Muito mais que mentores, eles foram determinantes para a decisão de cursar o mestrado e a conclusão de mais esse ciclo de minha vida. Obrigado pelo exemplo.

Aos meus pais, pela formação, o amor e a dedicação que pavimentaram o caminho até aqui. Muito obrigado.

Por fim agradeço à minha família. À Laura pelo amor e constante apoio, e aos meus filhos, Bernardo e Glenda, pela compreensão e paciência nas muitas situações em que precisei trocar momentos preciosos de convívio com vocês por horas de estudo e elaboração desse projeto.

Rio de Janeiro

18 de Julho de 2005.

Marcelo Henrique Knust Rolim

Introdução

Em 30 de Outubro de 1947, 23 países[1] assinaram o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (*General Agreement on Tariffs and Trade - GATT*)[2] em Genebra, marcando o surgimento do Sistema Multilateral de Comércio. Esse evento figura como um dos maiores avanços no campo das relações internacionais da era pós-guerra por ter inaugurado a aplicação do princípio básico de não-discriminação comercial em bases multilaterais. O princípio de Nação Mais-Favorecida (*Most-Favored Nation - MFN*) assegura que os países participantes do acordo recebam igualdade de tratamento quanto à tarifas e outras condições de comércio. Dessa forma, se um país melhora os termos de comercialização com outro parceiro comercial, esse benefício deve ser igualmente estendido a todos os outros países participantes do acordo.

O GATT entrou em vigência em 01 de Janeiro de 1948. Em Dezembro de 1994 foi dissolvido e seu legado assumido pela Organização Mundial de Comércio (*World Trade Organization - WTO*), criada em 1 de Janeiro de 1995.

Muito embora não-discriminatório em essência, o GATT apresenta um artigo polêmico pela contradição que impõe à motivação fundamental do

[1] África do Sul, Austrália, Bélgica, Brasil, Burma, Canadá, Ceilão, Chile, China, Cuba, Estados Unidos, França, Holanda, India, Líbano, Luxemburgo, Nova Zelândia, Noruega, Paquistão, Reino Unido, Rodésia do Sul, Síria e Tchecoslováquia.

[2] O documento pode ser encontrado em http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47.pdf

acordo, além da imprecisão e ambigüidade de sua redação. Trata-se do Artigo XXIV, dispositivo que permite aos países signatários a constituição de territórios aduaneiros, com tarifas e regras especiais e exclusivas, isentando-os do tratamento de Nação Mais-Favorecida, previsto no Artigo I do próprio documento. Tais entidades são denominadas de Áreas de Comércio Preferencial (*Preferential Trade Area - PTA*) ou, como mais popularmente conhecidas, blocos de comércio. Como o próprio nome sugere, a "preferência" inerente aos PTAs contrapõe a idéia de igualdade de tratamento ou "não-discriminação" do multilateralismo, daí a contradição e, para muitos, a fragilização do GATT. A latitude de interpretação do Artigo XXIV acabou por proporcionar o suporte necessário para que os países (tanto desenvolvidos quanto em desenvolvimento) entrassem em acordos bi-laterais e regionais, fragmentando o sistema internacional de comércio na variedade de arranjos comerciais que conhecemos hoje.

O "regionalismo", como convencionou-se chamar esse movimento, tem sua evolução delineada em dois períodos, desde a assinatura do GATT em 1947, cada qual com conjunturas e características bastante distintas, principalmente no que diz respeito ao comportamento de seus protagonistas.

De maneira sintetizada, podemos descrever o primeiro período do regionalismo (anos 60) através de três partes envolvidas e seus respectivos interesses. De um lado os Estados Unidos, na posição de defensores e guardiões do multilaterismo, abstendo-se da flexibilidade proporcionada pelo artigo XXIV e observando com crítica e ceticismo as nações que a ele recorriam. De outro, os países em desenvolvimento, em sua corrida pela formação de PTAs entre si (acordos Sul-Sul), interessados na expectativa de ganhos de escala e menores custos de industrialização que a integração regional poderia proporcionar. E por fim, a Comunidade Européia, constituída por seis países em

1958, alegando possíveis benefícios políticos para justificar a aplicação do artigo XXIV. O movimento chegou ao final dos anos 60 bastante esvaziado, em grande parte por falhas de coordenação entre os países em desenvolvimento. Na Europa, a iniciativa foi relativamente melhor sucedida, perdurando a formação original da Comunidade Européia e a Associação Européia de Livre Comércio - EFTA.

Já o regionalismo dos anos 80, ou "segundo regionalismo", como batizado por Bhagwati (1991a), é marcado principalmente pela reviravolta no comportamento dos EUA, que se convertem à filosofia regionalista, agora vista e defendida pelos mesmos como um possível catalisador para o arrastado processo de multilateralização do comércio internacional. Desde então, o que se assiste é o resgate de antigas idéias, revitalizadas e expandidas por um fermento poderoso: o apoio da maior economia do mundo. A demanda pelos PTAs não é mais uma exclusividade dos países em desenvolvimento; e as configurações, antes restritas aos tipos Sul-Sul e Norte-Norte, evoluem também para arranjos Norte-Sul.

Regionalismo e preferência

O termo regionalismo, originalmente cunhado para descrever relações de comércio baseadas em critérios geográficos, é também freqüentemente utilizado em referência às Áreas de Comércio Preferencial (PTAs).

O artigo XXIV do GATT regulamenta a constituição de dois tipos de entidades: Uniões Aduaneiras (*Customs Unions - CUs*) e Áreas de Livre Comércio (*Free Trade Areas - FTAs*). Ambas perseguem o objetivo comum da eliminação de barreiras comerciais e, para isso, operam sob um regime de preferências tarifárias e regulatórias, acessíveis exclusivamente a seus membros. Portanto, ambas são exemplos de Áreas de Comércio Preferencial (PTAs). A

diferença entre esses dois tipos de PTA está no tratamento dado aos países que não participam do arranjo. Numa União Aduaneira, seus integrantes estipulam uma tarifa comum para a importação de produtos de países não signatários; e numa Área de Livre Comércio, cada membro pode estabelecer sua própria tarifa para comércio com países de fora do bloco (exigindo a manutenção de regras de origem).

Verifica-se hoje que o critério geográfico, apesar de originalmente forte e mais aderente à idéia de regionalismo, não é mais preponderante na formação e multiplicação dos blocos de comércio. Atualmente, PTAs não são mais necessariamente negociados entre países limítrofes ou geograficamente próximos.

Esse trabalho procura focar sua análise nos acordos (ou áreas) de comércio preferencial (PTAs). De maneira geral, visando simplificar o jargão, vamos nos referir ao termo PTA como sinônimo de "regionalismo" ou "integração regional", indistintamente da questão geográfica. Uniões Aduaneiras e Áreas de Livre Comércio serão especificamente consideradas quando necessário.

O material a seguir está organizado da seguinte forma. No capítulo 1 apresentamos de forma breve os temas centrais associados à discussão sobre bem-estar, cuja compreensão é pré-requisito para o capítulo seguinte. No capítulo 2 abordamos a questão da viabilidade dos blocos sob a ótica da economia política, enfatizando e explorando especialmente o trabalho de Grossman e Helpman(1995), pela recorrência com que é utilizado como referência em muitas outras contribuições acadêmicas sobre o tema. Na seqüencia, sintetizamos as principais idéias reunidas no trabalho e derivamos alguns resultados considerados importantes no apêndice.

Capítulo 1

PTAs e bem-estar

1.1 Análise estática

O debate intenso entre defensores e opositores do regionalismo sempre foi alimentado por uma questão inquietante: afinal, os PTAs são bons ou ruins para a comunidade internacional de comércio? Parte da resposta é oferecida pela análise estática do problema, cujos resultados são considerados a seguir.

1.1.1 Criação e desvio de comércio

As idéias de Viner (1950) estabeleceram um divisor de águas importante na discussão sobre o mérito dos PTAs, ao introduzirem os conceitos de "criação de comércio" (*trade creation*) e "desvio de comércio" (*trade diversion*). Os dois conceitos qualificam o resultado proporcionado pela integração regional em termos de bem-estar, dentro e fora dos blocos, e estão relacionados à mudanças no volume de comércio entre parceiros comerciais, antes e após a constituição do PTA. Por definição, sempre que a mudança resultar na transferência de importações de um país fornecedor menos eficiente para um mais eficiente estaremos nos referindo à criação de comércio e aumento de bem-estar. Em contrapartida, quando a substituição ocorrer no sentido oposto, ou seja, transferindo volume de comércio de um país mais eficiente para um menos eficiente, teremos o desvio de comércio e, conseqüentemente, diminuição de bem-estar.

Viner aborda o problema dos PTAs sem recorrer à formalidade de um modelo. Sua análise restringe-se apenas às mudanças nos volumes de comércio dentro e fora do PTA e utiliza, implicitamente, a hipótese de custos de produção constantes[1]. Tecnicamente falando, trata-se de uma análise de

[1]Bhagwati e Panagariya(1996) analisam o mesmo modelo relaxando a hipótese de custos de produção constantes, obtendo os mesmos resultados de Viner.

equilíbrio parcial. Além disso, não captura efeitos de consumo e nem de redistribuição de renda sobre o bem-estar. Mesmo assim, Viner conseguiu demonstrar a possibilidade concreta de desvios de comércio como resultado líquido de um PTA, contrariando o senso comum de que qualquer forma de liberalização de comércio seria necessariamente boa e desejável como aceleradora do movimento em direção ao multilateralismo, ainda que baseada em práticas discriminatórias.

1.1.2 Efeitos renda e consumo

A análise estática evoluiu com os modelos de equilíbrio geral[2] e hoje sabe-se que o volume de comércio não é o único fator determinante de bem-estar num PTA. Efeitos de redistribuição da renda tarifária e de ganhos no excedente dos consumidores também estão presentes e devem ser considerados na "conta" final.

Mundell (1964) observou que países com elevado nível de proteção comercial estariam sujeitos a maiores perdas se reduzissem suas barreiras em favor de um país que já possuísse baixos níveis de proteção, mesmo que o resultado líquido do PTA fosse a criação de comércio. Nesse caso, em presença de volumes importantes de comércio, a perda de renda tarifária proveniente da mudança nos termos de troca mais que compensaria a criação de comércio, resultando em perda de bem-estar.

Lipsey (1958) introduziu preferências de consumidores representativos em sua análise, concluindo que os ganhos de consumo poderiam superar os efeitos de desvio de comércio num PTA, de modo que o resultado final fosse o ganho

[2]Meade(1955) apresentou o primeiro modelo de equilíbrio geral e demonstrou que efeitos de bem-estar gerados por criação ou desvio de comércio, quanto presentes simultaneamente, poderiam ser positivos, dependendo de certos parâmetros como nível de tarifas sobre os bens sujeitos à criação e desvio de comércio.

de bem-estar. Aqui, os tamanhos relativos de importações vis-à-vis os gastos com bens domésticos seriam decisivos na determinação do balanço de perdas e ganhos. Ou seja, em ambos os casos, a criação e o desvio de comércio já não representam toda a estória.

1.1.3 Parceiros Naturais de Comércio e Economias de Escala

O aprofundamento da análise estática incrementou o debate em torno dos PTAs e, em especial, em torno de dois dos argumentos pró-regionalismo mais populares e controversos. Os argumentos de "parceiros naturais de comércio"[3] e de ganhos de bem-estar advindos de "economias de escala", merecem destaque por sua recorrência e pelo apelo que criam à proliferação dos blocos comerciais.

De acordo com a idéia de parceiros naturais de comércio, as chances de criação de comércio deveriam ser superiores às de desvio de comércio sob duas circunstâncias: se os potenciais signatários do PTA já apresentassem grandes volumes de comércio entre si antes do acordo ou; se os mesmos estivessem geograficamente próximos, o que tornaria o comércio entre eles economicamente mais eficiente se comparado ao caso de países distantes, uma vez que os últimos teriam os custos de transporte como desvantagem.

A primeira parte desse argumento, que apresenta o volume de comércio como aspecto benéfico, é questionável quando passamos a considerar os efeitos renda e consumo descritos anteriormente. Já a segunda parte, relativa à questão da proximidade geográfica, é endossada em alguns estudos empíricos e rejeitada em outros, dependendo dos dados e, principalmente, da metodologia utilizada.

[3]Wonnacott e Lutz (1989)

Frankel, Stein e Wei (1996) propõem que um FTA seria desejável sempre que os custos de transporte no comércio entre países fossem relativamente altos e os ganhos de bem-estar advindos do FTA superassem esses custos. Em seu estudo assumem a hipótese de coagulação do sistema internacional de comércio em 3 grandes blocos: Europa, Americas e Ásia e aplicam um modelo gravitacional aos dados de comércio de 63 países entre 1965 e 1992. O estudo conclui que a questão geográfica possui um papel significativo no balanço entre criação e desvio de comércio gerados a partir de um FTA, suportando a idéia de "Parceiros Naturais".

Por outro lado, como exemplos de contestação a essa tese, temos os dados de comércio das Nações Unidas (Panagariya-1993), que sugerem não haver indícios de que arranjos comerciais entre países limítrofes apresentem maiores volumes de comércio do que aqueles que não atendem a esse critério, e nem de que parceiros comerciais geograficamente afastados tenham o volume de comércio inversamente relacionado à distância entre eles. Outro exemplo contrário é proposto por Krishna (2003), que utiliza um modelo semelhante ao de Frankel, Stein e Wei em conjunto com um modelo de equilíbrio geral de comércio preferencial, aplicado aos dados de comércio dos E.U.A. entre 1964 e 1995. Krishna conclui não haver correlação significativa entre volume de comércio e proximidade geográfica.

Quanto à questão do aproveitamento de economias de escala, trata-se de um argumento comum entre os países em desenvolvimento, uma vez que esse preconiza a formação de PTAs como canal de especialização da produção e, conseqüentemente, de redução dos custos associados à determinado nível de industrialização. Corden (1972) conclui que a hipótese de custos decrescentes não é mais favorável aos PTAs do que seriam os casos onde os custos de produção são constantes ou crescentes.

1.1.4 Endogeneizando PTAs

O mesmo avanço da teoria que, por um lado, ajudou a fortalecer a crítica aos regimes preferenciais de comércio, por outro também proporcionou o resgate do mote pré-Vineriano de apoio ao regionalismo, ao considerar a "endogeneização" dos fatores determinantes de bem-estar para a obtenção de PTAs necessariamente Pareto-eficientes. Tal abordagem foi originalmente oferecida por Kemp e Wan[4](1976), em sua análise do problema para o caso das uniões aduaneiras. Segundo a proposição de Kemp e Wan, uma união aduaneira poderia ser fabricada de modo que seu resultado fosse obrigatoriamente o de aumento de bem-estar para, pelo menos, um de seus membros, sem afetar o bem-estar das outras nações, participantes ou não-participantes. Nesse caso, tanto a escolha dos membros como das tarifas deixariam de ser tratados como dados no problema, tornando-se instrumentos de política comercial.

O argumento de Kemp e Wan contribuiu também para o aprimoramento do estudo sobre o suposto benefício de economias de escala em acordos do tipo Sul-Sul. Krishna e Bhagwati (1977) utilizam uma variação da proposição de Kemp e Wan para provar que os benefícios de um PTA entre países em desenvolvimento, de fato, independem de economias de escala, podendo ser obtidos através de instrumentos de política comercial, especialmente desenhados para tornar o PTA economicamente eficiente e proporcionar o nível de industrialização almejado pelos países participantes.

[4]A prova da proposição de Kemp e Wan foi apresentada no artigo: Kemp, M. C., and Wan, H. Y. "The comparison of second best equilibria: The case of customs unions" *Zeitschrift für Nationalökonomie* 5(1986), 161–167.

1.2 Análise dinâmica

Outra questão importante sobre o comércio preferencial está associada ao aspecto evolutivo dos PTAs.

A análise dinâmica do problema (*Dynamic time-path analysis*) procura verificar em que medida a multiplicação desses acordos no tempo, com a adesão de um número cada vez maior de membros, coagula e converge para a liberalização em escala mundial e, conseqüentemente, para o bem-estar comum. Para isso, examina e compara os processos evolutivos dos PTAs e das Negociações Multilaterais de Comércio, visando identificar qual dos dois é mais rápido, mais eficiente, e se há inter-relação entre eles, ou seja, se há ou poderia haver influência de um sobre o outro.

Em última análise, a teoria evolutiva dos PTAs tenta ampliar a resposta à questão colocada no início do capítulo, deslocando o foco da discussão para o que considera o elemento de maior interesse: o "processo" de liberalização.

1.2.1 O processo evolutivo

Consideremos, por hipótese, que a proliferação dos PTAs fosse capaz de acelerar e consolidar o processo de multilateralização global. O resultado final então poderia ser positivo, compensando eventuais efeitos negativos ou "pedras no caminho", projetados pela análise estática no curto prazo. Mas e se, por outro lado, os próprios PTAs representassem "pedras no caminho", prejudicando as Negociações Multilaterais e desviando a comunidade internacional de comércio da liberalização plena e não-discriminatória?

Bhagwati introduziu dois conceitos relacionados à contribuição que os PTAs poderiam oferecer ao processo de multilateralização do comércio. Segundo Bhagwati, PTAs que favorecessem o processo seriam associados à

elementos de construção ou facilitadores - *building blocks*. Caso contrário, representariam "pedras no caminho" - *stumbling blocks*. Para dar idéia da importância desses conceitos, pode-se dizer que *building blocks* e *stumbling blocks* estão para a análise dinâmica como criação e desvio de comércio estão para a análise estática.

Mas o debate sobre o processo evolutivo dos PTAs passa também e, necessariamente, pela análise dos incentivos envolvidos. Na verdade, a abordagem dinâmica surgiu na tentativa de explicar os incentivos que motivaram a reviravolta surpreendente na posição dos EUA e a retomada da proliferação dos PTAs nos anos 80. "Interesses e incentivos" é o tema que apresentamos a seguir.

Capítulo 2

Interesses e incentivos

2.1 O jogo entre governos

Muito embora, em teoria, os PTAs possam ser projetados visando a maximização do bem-estar comum, na prática as condições para tal feito não são, necessariamente, verificadas. Isso porque as negociações desses acordos são notadamente orientadas por questões políticas e interesses específicos, e essa noção vale tanto no que diz respeito à seleção dos membros quanto à definição de tarifas e/ou subsídios. Além disso, mesmo a decisão dos governos quanto a entrar ou não em acordos de comércio acaba sendo subordinada aos interesses envolvidos, tornando as negociações difíceis e nem sempre bem-sucedidas.

Tratamos aqui de analisar o processo de determinação da política comercial internacional à luz da economia política. Mais especificamente, deslocamos o foco da análise para as pressões políticas que emergem do processo e sua influência sobre as escolhas dos governos, visando identificar:

A. *As circunstâncias políticas e econômicas sob as quais um acordo de livre de comércio torna-se viável, e como a flexibilização do GATT afeta a viabilidade desse acordo*;

B. *Os incentivos que os participantes do bloco de comércio recém-formado têm para estender ou não a liberalização comercial a outros países.*

A questão "A" é estudada na seção 2.2. Utilizamos como referência o trabalho de Grossman e Helpman (1995), que modela a estrutura de incentivos associada à negociação de um acordo de livre comércio (FTA) entre dois países. Segundo essa abordagem, os governos são vistos como agentes buscando a maximização de *apoio político*, representado por uma função objetivo que pondera a importância relativa atribuída ao bem-estar da população e ao apoio financeiro oferecido por grupos de interesse.

Na seção 2.3 apresentamos a questão "B", através da qual buscamos conclusões sobre a sustentabilidade do argumento evolutivo ("*dynamic-path*") em favor da proliferação dos PTAs. Utilizamos como referência o trabalho de Pravin Krishna(1998), cuja modelagem difere da proposta de Grossman e Helpman por atribuir aos produtores a capacidade absoluta de influenciar as decisões do governo; e o de Richard E. Baldwin (1996), que oferece um argumento alternativo para justificar a preferência de governos pelo regionalismo, em detrimento do multilateralismo.

Cabe ressaltar que em ambas as questões tratamos especificamente o caso de uma área de livre comércio exatamente pelo fato de que num FTA seus integrantes estabelecem sua própria tarifa sobre o comércio com países de fora do acordo e, por isso, a decisão está sujeita a pressões de políticos e grupos de interesse em cada país.

2.2 Governos em busca de apoio político

O modelo proposto por Grossman e Helpman (1995) descreve um jogo seqüencial, em dois estágios. No primeiro a competição entre diferentes interesses dentro de cada país cria o incentivo para que o governo em exercício escolha sua política comercial preferida. No segundo os países (governos) negociam internacionalmente, até o equilíbrio. Os dois estágios são interdependentes e em ambos os resultados são influenciados por partes com interesses distintos. De um lado o eleitor médio, que busca no governo a representatividade para a maximização de seu bem-estar. De outro, grupos organizados (lobbies), que modificam o comportamento do governo através de doações e contribuições de campanha[1] visando o atendimento de necessidades específicas que não são, via de regra, compatíveis com as do eleitor médio.

O modelo nos permitirá concluir que:

- A decisão de um governo pela participação num acordo de livre comércio pode ser induzida por grupos de interesse, ou não. Sempre que a opção de indução existir e for vantajosa aos grupos de interesse, essa prevalecerá à uma decisão não-induzida;

[1]Segundo a abordagem do *apoio político*, as contribuições dos lobbies são direcionadas exclusivamente ao governo em exercício. Os lobbies não oferecem contribuições para qualquer oponente ao governo e nem consideram como essas contribuições poderiam alterar a probabilidade de reeleição do governo em exercício. Abordagens alternativas destacam a competição entre candidatos ao governo e, nesse caso, as contribuições dos lobbies são direcionadas a influenciar o resultado da eleição. Grossman e Helpman (1994a) justificam a ênfase dada ao *apoio político* em seu estudo, baseando-se na evidência empírica da história política americana, que mostra uma preferência dos comitês de ação política (PAC's) em dirigir contribuições ao governo em exercício.

- A viabilidade política de um FTA pode requerer que, em cada um dos países participantes, o número de indústrias que experimentam mais proteção (*proteção reforçada*) seja suficientemente maior que o número de indústrias que enfrentam redução ou eliminação de barreiras de comércio (*proteção atenuada*). Como proteção em um bloco comercial gera desvio de comércio e esse, por sua vez, perda de bem-estar agregado, as condições para viabilização de um acordo de livre comércio podem ser contrárias ao interesse comum.

- O artigo XXIV do GATT permite aos governos viabilizar acordos que, a princípio, seriam inviáveis. Isso se dá através da negociação de períodos de carência e/ou exclusões para indústrias mais sensíveis ao acordo.

2.2.1 Estrutura do modelo

Segundo o modelo, dois países pequenos produzem e comercializam bens, entre si e com o resto do mundo, cujos preços no mercado internacional são normalizados à 1 (não há efeito de câmbio). Inicialmente cada país impõe a mesma tarifa sobre importações independentemente da origem, seguindo o princípio de *Nação Mais Favorecida*.

Existe um bem numerário 0 que é livre de tarifação em cada um dos países e n outros bens. No equilíbrio inicial alguns bens são importados por um ou ambos os países, enquanto outros são exportados. Supõe-se também que não há tarifação ou subsídios à exportação[2]. Dessa forma o preço doméstico de qualquer bem exportado é igual a 1 (conforme normalização).

[2]Um preço doméstico acima do preço internacional implica em tarifação sobre importação do bem importado ou subsídio à exportação do bem exportado. Um preço doméstico abaixo do preço internacional implica em subsídio à importação e tarifação sobre a exportação.

No caso de bens importados, esses são sujeitos à tarifas dadas exógenamente, sendo o preço τ_i^j o equivalente a 1 mais a tarifa inicial que incide na importação do bem i no país j, com $j = A, B$. Em equilíbrio, esse também corresponderá ao preço do bem equivalente ao importado, porém produzido no país j.

Os aspectos qualitativos de ambos os países são similares.

Cada país possui uma população de eleitores de tamanho 1 e seus indivíduos possuem preferências idênticas, do tipo

$$u(c) = c_0 + \sum_{i=1}^{n} u_i(c_i) \tag{2.1}$$

onde c_i denota o consumo pelo bem i e $u_i(.)$ é uma função crescente e côncava. Tais preferências geram uma demanda per capita $D_i(q_i)$ para os bens $i = 1, \ldots, n$ e a demanda

$$y - \sum_{i=1}^{n} q_i D_i(q_i) \tag{2.2}$$

para o bem 0, onde q_i é o preço pago pelo consumidor pelo bem i no mercado doméstico e y é o gasto total de cada indivíduo. As mesmas demandas se aplicam no agregado e o gasto de cada indivíduo com o bem 0 é substituído pelo gasto agregado com o mesmo bem.

A produção do bem 0 emprega apenas trabalho, requerendo uma unidade de trabalho para cada unidade produzida. A produção de todos os outros bens emprega trabalho e um fator específico. Tanto o bem 0 quanto todos os outros bens são manufaturados com retornos constantes de escala. Como o preço doméstico do bem 0 foi normalizado a 1, a remuneração do trabalho em equilíbrio competitivo é igual a 1.

A função lucro da indústria i é representada por $\Pi_i(p_i)$, onde p_i é o preço do produtor no país (depende apenas do preço doméstico, uma vez que a remuneração do trabalho está fixada em 1). A oferta doméstica agregada do bem i é $\chi_i(p_i) = \Pi_i'(p_i) > 0$ para $i = 1, \ldots, n$.

Supõe-se que a propriedade do fator específico utilizado na indústria i está concentrada com um grupo que representa uma parcela desprezível do número total de eleitores. É interesse dos donos do fator específico afastar a ameaça de competição dos bens importados para manter o nível de preços o mais alto possível para seus produtos. Como estão em menor número e seus interesses são contrários aos da coletividade, esses se organizam em grupos e agem coordenadamente, adotando ações políticas que proporcionem a maximização de seu bem-estar. A organização dos setores produtivos em grupos de interesse é tratada como exógena.

O governo tem a prerrogativa de determinar a política comercial, ou seja, pode decidir pelo FTA ou encerrar as negociações. Os políticos podem receber contribuições de grupos de interesse que podem ser utilizadas para sua reeleição ou outros fins. Tais contribuições são oferecidas pelos lobistas na expectativa de que funcionem como incentivo para modificar as decisões políticas, colocando-as a serviço de seus interesses. No entanto, o interesse do eleitor médio[3] também entra na função objetivo do governo, supondo-se que os eleitores são bem informados sobre os efeitos de determinada política comercial sobre seu bem-estar, e que sua decisão de voto será afetada por isso. O governo então enfrenta o dilema de favorecer os lobistas e desagradar o eleitor médio ou vice-versa.

[3]Por *eleitor médio*, entende-se o total da população votante e não o *eleitor mediano*. O *eleitor mediano* não possui direitos sobre fatores específicos de produção.

Supõe-se que o governo tem uma função objetivo da forma

$$G \equiv \sum_{i=1}^{n} C_i + aW \tag{2.3}$$

onde C_i é a contribuição de campanha recebida dos lobistas que representam a indústria ou setor i, W é o bem-estar agregado per capita e a um parâmetro que representa o peso que o governo dá ao bem-estar do eleitor médio em relação à sua preferência pelas contribuições de campanha.

Para representação do bem-estar dos eleitores W, temos que cada indivíduo se beneficia de um excedente de consumo,

$$S_i(q_i) \equiv u_i[D_i(q_i)] - q_i D_i(q_i) \tag{2.4}$$

ao consumir o bem i, $i = 1, \ldots, n$.

Além desse excedente, cada indivíduo se beneficia também da transferência de renda proveniente das tarifas sobre importações, feita do governo para a população em base uniforme e per capita. O bem-estar dos eleitores[4] então é dado por

$$W = L + \sum_{i=1}^{n} \Pi_i(p_i) + \sum_{i=1}^{n} (\tau_i - 1) M_i + \sum_{i=1}^{n} S_i(q_i) \tag{2.5}$$

onde L é a oferta agregada de trabalho e o lado direito da equação 2.5 representa a soma da renda do trabalho, o lucro da produção, a renda proveniente de tarifas sobre importações e o excedente total do consumidor.

[4]Caso substituíssemos o *eleitor médio* pelo *eleitor mediano*, seria necessário excluir o lucro agregado da eq. 2.5.

No equilíbrio inicial e com tarifas praticadas de acordo com o princípio de MFN temos que

$$p_i = q_i = \tau_i \tag{2.6}$$

e o volume de importações dado por

$$M_i = D_i - \chi_i \tag{2.7}$$

O bem estar agregado W é maximizado quando $\tau_i = 1$ para todo i.

Como mencionado anteriormente, os detentores dos fatores específicos de produção representam uma parcela desprezível do número total de eleitores e, portanto, capturam uma parcela também desprezível do excedente dos consumidores e da renda proveniente de tarifas sobre importações. Logo, é razoável assumir que a função objetivo dos donos dos fatores específicos de produção possa ser aproximada a $\Pi_i(p_i) - C_i$, ou seja, a diferença entre o lucro da produção e as contribuições de campanha pagas por eles.

O governo tem dois cursos de ação a seu alcance: celebrar o acordo de livre comércio ou não. Cada um dos cenários corresponde a um regime, que será representado por $R, R = (A, N)$, onde A corresponde ao regime sob o acordo e N ao regime segundo o qual o acordo não é celebrado.

Como conseqüência da decisão do governo, os donos dos fatores específicos de produção são afetados de duas formas distintas e não concorrentes: se o acordo não é celebrado ($R = N$), os bens produzidos por eles continuam a ser vendidos por $p_{iN} = \tau_i$ (mantida a condição corrente de MFN), gerando um lucro Π_{iN}; se o acordo é obtido ($R = A$), o lucro da indústria é alterado para Π_{iA}, dependendo dos preços do produtor p_{iA} sob o acordo.

Os donos dos fatores específicos de produção então escolhem o cenário que maximiza seus interesses e, organizados em lobbies, oferecem ao governo uma contribuição condicionada à realização desse cenário, C_{iA} ou C_{iN}, cujo valor é limitado ao lucro obtido caso o governo lhes proporcione o regime preferido. De fato, os lobistas só precisam se preocupar em oferecer um valor de contribuição apenas, C_{iA} ou C_{iN}, dado que apenas um deles está associado ao seu regime preferido (o outro passa a ser zero).

O governo decide pelo acordo se e somente se sua função objetivo (eq. 2.3) é maximizada sob o acordo, ou seja,

$$G_A \equiv \sum_{i=1}^{n} C_{iA} + aW_A \geq G_N \equiv \sum_{i=1}^{n} C_{iN} + aW_N \tag{2.8}$$

2.2.2 Resultados Econômicos do FTA

A projeção do comportamento das partes envolvidas no jogo, produtores, consumidores e governo, depende da compreensão sobre quem e como é afetado pelo FTA nos dois países, A e B. O caso relevante é aquele em que pelo menos um dos países importa o bem i, sujeito à tarifa de MFN, no equilíbrio inicial (antes do FTA). Consideramos também que os preços praticados na indústria de i obedecem à relação $\tau_i^A > \tau_i^B \geq 1$, ou seja, o nível de proteção da indústria i em A é maior que em B. A indústria i no país B pode ter algum nível de proteção ou não (caso em que B é exportador no equilíbrio inicial e, portanto, $\tau_i^B = 1$).

Na figura 2.1 representamos três situações distintas após um FTA entre A e B. Para cada uma das três situações a curva de demanda por importações do bem i pelo país A (M_i^A) é a mesma, enquanto que a oferta do bem i pelo país B (χ_i^B) é modificada de forma a gerar efeitos interessantes para nosso estudo, quanto aos termos de comércio. Como conseqüência dessa construção, veremos adiante que os resultados de bem-estar produzidos pelo acordo são notavelmente diferentes para cada uma das partes envolvidas.

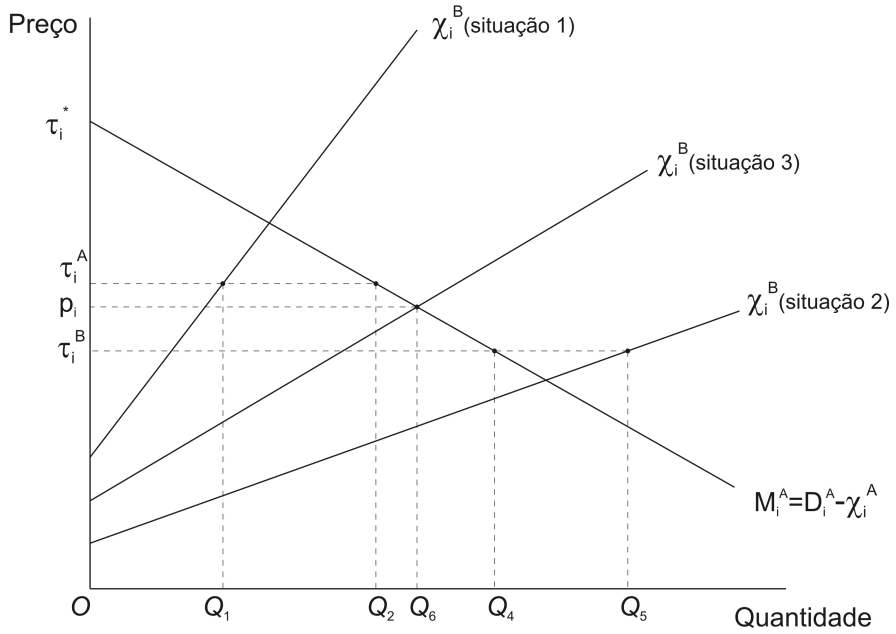


Figura 2.1: Oferta e demanda após o FTA

Situação 1 - Proteção Reforçada (fig.2.2) : O país A dá a preferência de comércio ao país B, eliminando as tarifas sobre as importações daquele país. No entanto, o país B não tem capacidade de suprir toda a demanda de A por importação do bem i ao preço τ_i^A, $\chi_i^B(\tau_i^A) < M_i^A(\tau_i^A)$. Como conseqüência, o país A importa de B apenas a quantidade OQ_1 e continua importando o bem i do resto do mundo (Q_1Q_2). O preço no mercado doméstico continua sendo τ_i^A, posto que as importações do resto do mundo continuam tarifadas. Os produtores de i em B preferem vender toda sua produção para A ao preço τ_i^A, ao invés de vendê-la em seu próprio mercado doméstico ao preço menor τ_i^B. Como os produtores de B desviam toda a sua produção para A, a demanda dos consumidores em B pelo bem i passa a ser atendida por importações do resto do mundo, configurando uma operação de arbitragem.

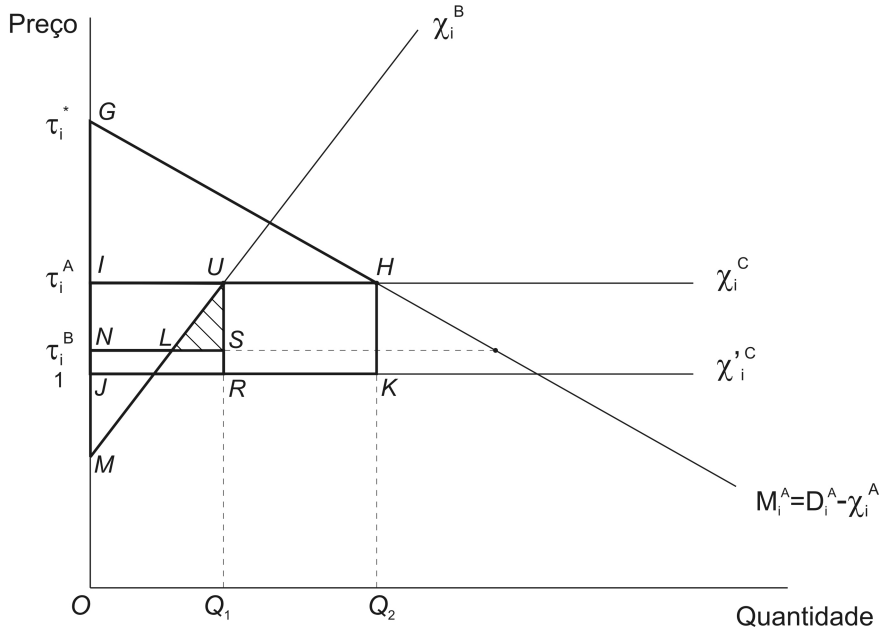


Figura 2.2: Proteção reforçada

Produtores em A: não têm seu bem-estar afetado, uma vez que o preço em A continua sendo τ_i^A e o lucro continua sendo $\Pi_i^A(\tau_i^A)$.

Consumidores em A: sofrem uma redução em seu bem-estar, uma vez que não se beneficiam mais da renda proveniente da tarifa aplicada a todas as importações sobre o regime de MFN, ou seja, não há mais tarifa a recolher sobre as importações de B ao preço τ_i^A, $(\chi_i^B(\tau_i^A))$. Na fig. 2.2 essa perda é representada pela área $IJRU$. Note que antes do FTA o país A poderia importar alguma quantidade do resto do mundo ao preço de 1 (MFN), vender em seu mercado doméstico ao preço de τ_i^A, recolher uma tarifa igual a $\tau_i^A - 1$ sobre cada unidade importada e, finalmente, redistribuí-la ao consumidor.

Resultado de bem-estar em A: dado por

$\Delta W_i^A = \Delta\Pi_i^A - (\tau_i^A - 1)\chi_i^B(\tau_i^A)$.

Mas $\Delta\Pi_i^A = 0$. Logo temos

$$\Delta W_i^A = -(\tau_i^A - 1)\chi_i^B(\tau_i^A) \tag{2.9}$$

que, nesse caso, corresponde à área $IJRU$ na fig. 2.2.

Produtores em B: beneficiam-se do acesso preferencial ao mercado de A com preços maiores para seus produtos e incrementam seus lucros em

$$\Delta\Pi_i^B = \Pi_i^B(\tau_i^A) - \Pi_i^B(\tau_i^B) \tag{2.10}$$

Na fig. 2.2 esse ganho é representado pela área $INLU$.

Consumidores em B: têm seu bem-estar aumentado pela renda proveniente de tarifas, quando a demanda doméstica passa a ser atendida por importações do resto do mundo nas condições de MFN. Nesse caso o país B importa ao preço de 1, vende no mercado doméstico ao preço de τ_i^B, recolhe a tarifa igual a $\tau_i^B - 1$ sobre cada unidade importada e, finalmente, a distribui ao consumidor. Na fig. 2.2 esse ganho é representado pela área $NJRS$.

Resultado de bem-estar em B: dado por

$$\Delta W_i^B = \Delta \Pi_i^B + (\tau_i^B - 1)\chi_i^B(\tau_i^B) \tag{2.11}$$

o resultado acima é representado gráficamente pela soma das áreas $INLU$ e $NJRS$ na fig. 2.2.

Resultado de bem-estar dentro do FTA: O resultado líquido de bem-estar é obtido agregando-se os resultados de A e B. Assim temos que $0 - IJRU + INLU + NJRS = -LSU$ (área achurada na fig. 2.2), ou seja, há uma perda líquida de bem-estar agregado decorrente do acordo.

Nota-se que a magnitude da perda de renda tarifária de A mais que compensa os ganhos de B com a melhoria dos termos de troca e renda tarifária, pois $\tau_i^A > \tau_i^B$. Assim, o resultado global líquido do FTA é o de perda de bem-estar (área LSU). Trata-se da ineficiência gerada pelo **desvio de comércio** do resto do mundo para o país B (vide 1.1.1). A literatura refere-se à esse ônus pela expressão "*deadweight loss*".

Quadro Resumo - Proteção Reforçada (vide fig.2.2)

Fator de Bem-estar		Antes do FTA	Após o FTA	Variação
País A	Exced. Produtor	não plotado*	não plotado*	0
	Exced. Consumidor	área GHI	área GHI	0
	Renda Tarifária	área $IJKH$	área $URKH$	- área $IJRU$
País B	Exced. Produtor	área LMN	área IMU	+ área $INLU$
	Exced. Consumidor	não plotado*	não plotado*	0
	Renda Tarifária	0	área $NJRS$	+ área $NJRS$
Resultado Líquido de Bem-estar do FTA**				- área LSU

* Como o efeito do fator de bem-estar é nulo, optamos por não indicá-lo para não dificultar a interpretação do gráfico.

** Área achurada.

Situação 2 - Proteção Atenuada (fig.2.3) : O país A dá a preferência de comércio ao país B. O país B tem condições de atender à toda a demanda de A por importação do bem i ao preço menor τ_i^B (OQ_4) e ainda suprir a sua própria demanda doméstica (Q_4Q_5), ou seja, $\chi_i^B(\tau_i^B) > M_i^A(\tau_i^B)$. Como conseqüência, o preço de i no mercado doméstico de A cai para τ_i^B. Os consumidores em B continuam pagando o mesmo preço de antes do acordo, τ_i^B, mas os produtores de i em A passam a receber menos do que recebiam antes do acordo $(\tau_i^B < \tau_i^A)$.

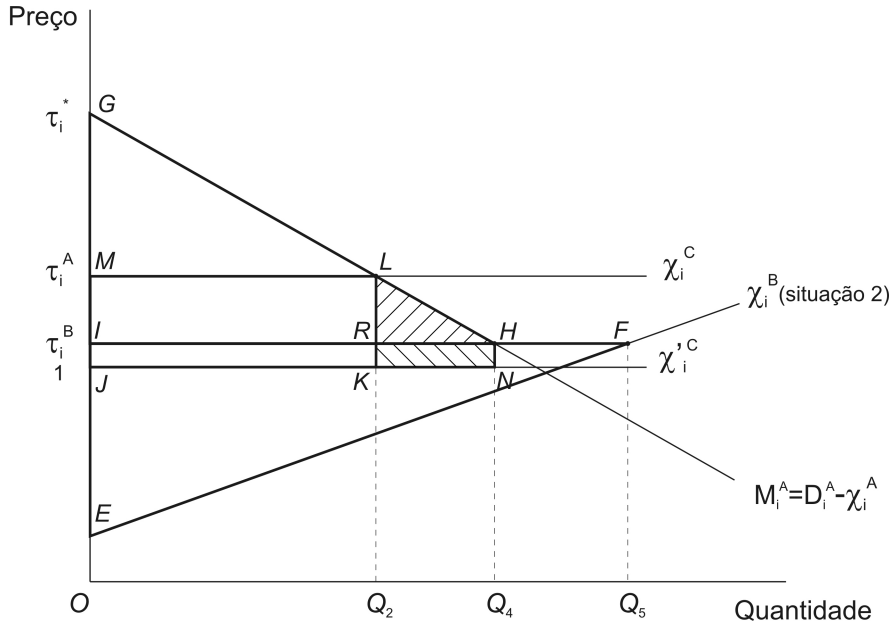


Figura 2.3: Proteção atenuada

Como nesta situação serão verificados efeitos não-nulos no bem-estar dos produtores do país A, precisaremos recorrer, adicionalmente, à uma representação do mercado doméstico daquele país, apresentado pela figura 2.4. Adiantamos aqui que supusemos a oferta e a demanda em A de modo a provocar um dos vários resultados de bem-estar possíveis após um FTA, numa situação de proteção atenuada, como veremos a seguir.

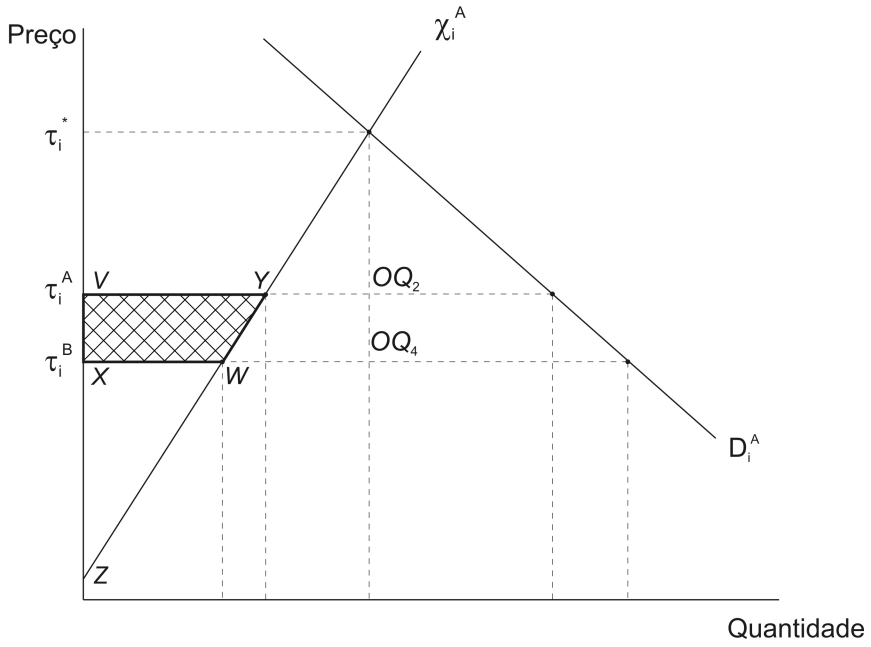


Figura 2.4: Mercado em A

Produtores em A: têm seus ganhos afetados pela competição com os importados do país B ao preço $\tau_i^B < \tau_i^A$, e a perda nos lucros é representada pela expressão $\Delta\Pi_i^A = \Pi_i^A(\tau_i^B) - \Pi_i^A(\tau_i^A) < 0$. Na fig. 2.4, essa perda é representada pela área $VXWY$.

Consumidores em A: a renda proveniente de tarifas nesse caso cai a zero uma vez que toda a demanda por importações é suprida pelo país B (não há mais importação do resto do mundo). Essa perda é representada pela área $KLMJ$ na fig. 2.3. No entanto, o consumidor em A se beneficia dos preços menores para o produto i. Na fig. 2.3, esse ganho é representado pela área $LHIM$.

Resultado de bem-estar em A: dado por

$$\Delta W_i^A = [\Delta \Pi_i^A - (\tau_i^A - 1) M_i^A(\tau_i^A)] + [S_i^A(\tau_i^B) - S_i^A(\tau_i^A)] \tag{2.12}$$

onde o primeiro termo entre colchetes no lado direito da equação é negativo e o segundo positivo (ganho no excedente do consumidor). A variação de bem-estar em A pode ser positiva ou negativa, dependendo do tamanho relativo dos ganhos e perdas gerados pela criação e desvio de comércio respectivamente.

Produtores em B: não sofrem qualquer alteração em seus lucros, uma vez que o preço em B continua sendo τ_i^B e o lucro continua sendo $\Pi_i^B(\tau_i^B)$, logo $\Delta \Pi_i^B = 0$. Na fig. 2.3 o excedente do produtor, que mantém-se inalterado, corresponde à área EFI.

Consumidores em B: beneficiam-se da renda tarifária extra obtida com as suas exportações para o país A e com a compra de produtos do resto do mundo para substituir essas exportações(note que o país B continua podendo arbitrar, importando o bem i do resto do mundo ao preço de 1). O ganho corresponde a $(\tau_i^B - 1) M_i^A(\tau_i^B)$, representado pela área $HIJN$ na fig. 2.3.

Resultado de bem-estar em B: dado por

$\Delta W_i^B = \Delta \Pi_i^B + (\tau_i^B - 1) M_i^A(\tau_i^B)$

Mas $\Delta \Pi_i^B = 0$. Logo temos

$$\Delta W_i^B = (\tau_i^B - 1) M_i^A(\tau_i^B) \tag{2.13}$$

que, nesse caso, também corresponde à área $HIJN$ na fig. 2.3.

Resultado de bem-estar dentro do FTA: o resultado de bem-estar em A pode ser positivo ou negativo dependendo dos tamanhos relativos do ganho no excedente do consumidor, da perda de renda tarifária e da perda no excedente do produtor. Já o resultado de B é sempre positivo nesse caso. É importante notar que no caso de proteção atenuada, existe a possibilidade concreta de ganhos de bem-estar como resultado agregado dentro do FTA.

Em nosso exemplo, o resultado corresponde à diferença entre as áreas $KLHN$ da fig. 2.3 (ganho em B) e $VXWY$ da fig. 2.4 (perda em A). Como a perda líquida em A é maior que o ganho líquido em B, há redução de bem-estar dentro do FTA. Porém, como comentamos anteriormente, essa é apenas uma de muitas possibilidades.

Quadro Resumo - Proteção Atenuada (vide figs. 2.3 e 2.4)

Fator de Bem-estar		Antes do FTA	Após o FTA	Variação
País A	Exced. Produtor (fig. 2.4)	área VYZ	área WXZ	- área $VXWY$
	Exced. Consumidor (fig. 2.3)	área GLM	área GHI	+ área $LHIM$
	Renda Tarifária (fig. 2.3)	área $KLMJ$	0	- área $KLMJ$
País B	Exced. Produtor (fig. 2.3)	área EFI	área EFI	0
	Exced. Consumidor	não plotado*	não plotado*	0
	Renda Tarifária (fig. 2.3)	0	área $HIJN$	+ área $HIJN$
Resultado Líquido de Bem-estar do FTA**				área $KLHN$ - $VXWY \leq 0$

* Como o efeito do fator de bem-estar é nulo, optamos por não indicá-lo para não dificultar a interpretação do gráfico.

** Áreas achuradas.

Situação 3 - Caso intermediário : O país A dá a preferência de comércio ao país B. Toda a oferta do país B consegue atender a toda a demanda do país A por importação do bem i a um preço p_i (OQ_6) tal que $\tau_i^A > p_i > \tau_i^B$ e $\chi_i^B(p_i) = M_i^A(p_i)$. Os produtores de B preferem desviar toda a sua produção para o país A pois lá são remunerados por um preço maior que τ_i^B, porém menor que τ_i^A.

Produtores em A: têm seus ganhos afetados pela competição com os importados do país B ao preço p_i tal que $\tau_i^A > p_i > \tau_i^B$ e a perda nos lucros é representada pela expressão $\Delta\Pi_i^A = \Pi_i^A(p_i) - \Pi_i^A(\tau_i^A) < 0$.

Consumidores em A: a renda proveniente de tarifas nesse caso também é reduzida à zero, pois toda a demanda por importações é suprida pelo país B, ou seja, $M_i^A(p_i) = \chi_i^B(p_i)$. No entanto, o consumidor em A se beneficia da redução de preço $p_i < \tau_i^A$.

Resultado de bem-estar em A: dado por

$$\Delta W_i^A = [\Delta\Pi_i^A - (\tau_i^A - 1)M_i^A(\tau_i^A)] + [S_i^A(p_i) - S_i^A(\tau_i^A)] \tag{2.14}$$

Mais uma vez a variação de bem-estar em A pode ser positiva ou negativa, dependendo do tamanho relativo dos ganhos e perdas gerados pela criação e desvio de comércio respectivamente.

Produtores em B: beneficiam-se do acesso preferencial ao mercado de A, com preços maiores para seus produtos, e incrementam seus lucros em $\Delta\Pi_i^B = \Pi_i^B(p_i) - \Pi_i^B(\tau_i^B)$.

Consumidores em B: além da captura de renda tarifária extra com exportações para o país A, a demanda doméstica precisa ser atendida por importações do resto do mundo nas condições de MFN, gerando ainda mais de renda proveniente de tarifas para a população.

Resultado de bem-estar em B: dado por

$$\Delta W_i^B = \Delta \Pi_i^B + (p_i - 1)M_i^A(p_i) + (\tau_i^B - 1)\chi_i^B(\tau_i^B) \tag{2.15}$$

Resultado de bem-estar dentro do FTA: como no caso anterior, aqui também verificamos ambigüidade quanto ao resultado agregado do FTA: no país B há sempre ganho e no país A pode haver perda ou ganho de bem-estar.

A tabela 2.1 apresenta as combinações de resultados possíveis de bem-estar para os produtores, a partir do FTA:

	Produtor	
Situação	País A	País B
(1) Proteção Reforçada	Indiferente	Ganha
(2) Proteção Atenuada	Perde	Indiferente
(3) Caso Intermediário	Perde	Ganha

Tabela 2.1: Resultados do FTA

- Os produtores do país exportador sob o regime de FTA (país B) às vezes ganham e nunca perdem. Portanto, esses produtores representam um grupo de interesse que potencialmente apoiaria o acordo;

- Por outro lado, os produtores do país importador sob o FTA (país A) nunca se beneficiam e, às vezes, perdem. Aqui identificamos outro grupo de interesse que, nesse caso, poderia criar resistências à implementação do acordo;

- O interesse do eleitor médio (público em geral) não é tão claramente identificado, uma vez que a combinação de ganhos de excedente de consumo e perdas e ganhos de renda tarifária dependem do tamanho relativo desses efeitos (criação e desvio de comércio).

2.2.3 O 1º estágio do jogo

No primeiro estágio do jogo analisamos qual seria a posição adotada por um governo em relação ao acordo observando apenas sua melhor resposta frente ao comportamento maximizador dos grupos de interesse e dos eleitores dentro do mesmo país. Aqui a interação com os outros governos (países) ainda não é considerada e o governo comporta-se como se o resultado, favorável ou não ao acordo, dependesse apenas de sua escolha, uma escolha unilateral. Conforme apresentado na seção 2.2.1, a escolha do regime pelo governo é limitada ao conjunto de opções representado por $R \in \{A, N\}$. Para que exista uma escolha R que seja uma solução de equilíbrio, é preciso existir um conjunto de contribuições $\{C_{iA}, C_{iN}\}$, uma para cada lobby i, tal que:

- A contribuição de qualquer lobby é não-negativa e nunca maior que o benefício gerado pelo regime patrocinado pelo mesmo em relação ao outro regime:

  $C_{iK} \geq 0 \ ; \ K = N, A \ \forall i$

  $C_{iK} \leq \max(0, \Pi_{iK} - \Pi_{iJ}) \ ; \ K = N, A \ ; \ J = N, A \ ; \ K \neq J$

- Tomando as contribuições oferecidas pelos lobbies como dadas, o governo escolhe a posição R que maximiza seus objetivos e que é, portanto, preferida ao outro regime:

  $\sum_i C_{iR} + aW_R \geq \sum_i C_{iK} + aW_K \ ; \ K = N, A$

- Para todo lobby j a posição de equilíbrio R é aquela que maximiza o bem-estar conjunto daquele lobby e do governo, dado o conjunto de contribuições oferecidos por todos os outros lobbies:

$R = \arg\max_{R\ \in\{A,N\}}\ [\Pi_{jR} - C_{jR} + \sum_{i\in\ell} C_{iR} + aW_R]$

onde:

ℓ é o conjunto de todos os lobbies; $j \in \ell$ e $j \neq i$.

- Não existe qualquer contribuição e nem regime alternativo disponível a qualquer lobby que lhe proporcione uma condição líquida de bem-estar mais favorável:

  $\nexists\ \hat{C}_{iK} \geq 0\ ;\ K = N, A\ \forall i$

  $\nexists\ \hat{R}_i \in \{A, N\}\ ;\ \forall i$

  tal que:

  $\hat{C}_{i\hat{R}_i} + \sum_{j\neq i} C_{j\hat{R}_i} + aW_{\hat{R}_i} \geq \hat{C}_{iK} + \sum_{j\neq i} C_{jK} + aW_K\ ;\ K = N, A$

  e

  $\Pi_{i\hat{R}_i} - \hat{C}_{i\hat{R}_i} \geq \Pi_{iR} - C_{iR}$

Quanto às condições de decisão do governo:, nos referimos a duas situações possíveis:

- ***Decisão Não-induzida (DN)*** - O governo escolhe um dos regimes, independentemente do que possa ser oferecido por um ou mais lobbies:

$$a(W_R - W_{\tilde{R}}) \geq \max[0, \max_i(\Pi_{i\tilde{R}} - \Pi_{iR})] \tag{2.16}$$

  com $W_R - W_{\tilde{R}} \geq 0$

  Pela equação 2.16, a escolha do governo é feita exclusivamente com base no bem-estar da população (lado esquerdo da inequação), uma

vez que, sob o regime R, o benefício[5] gerado à população é maior que o máximo que qualquer lobby pró-regime alternativo ($\tilde{R}$) estaria disposto a oferecer[6] para demover o governo de sua posição e incentivá-lo a escolher $\tilde{R}$ (lado direito da inequação).

- ***Decisão Induzida (DI)*** - *Pelo menos um* dos lobbies se beneficia em realizar uma contribuição de campanha $C_{iR} > 0$ para incentivar o governo a escolher o regime de sua preferência (R). No equilíbrio, as ofertas dos lobbies são limitadas à condição de indiferença do governo:

$$\sum_i C_{iR} + aW_R = \sum_i C_{i\tilde{R}} + aW_{\tilde{R}} \tag{2.17}$$

  Desta forma, os lobbies pró-regime R ofertam apenas o necessário e suficiente[7], e nada maior que o ganho que poderiam obter sob tal regime.

  Já os lobbies pró-regime $\tilde{R}$ ofertam o valor máximo correspondente ao que poderiam perder com a escolha de R no lugar de $\tilde{R}$. Caso a decisão do governo seja contrária ao interesse de todos os lobbies, nenhum lobby faz qualquer oferta.

  Sempre que a contribuição dos patrocinadores de um determinado regime for necessária para induzir a escolha do governo, quando os oponentes a dito regime ofertam o máximo que estão dispostos a pagar para que o governo adote a decisão contrária, estaremos nos referindo à uma situação de *Decisão Induzida*.

[5]Note que se multiplicarmos $(W_R - W_{\tilde{R}})$ por -1, obtemos o "*deadweight loss*", ou o ônus para a população com a escolha do regime $\tilde{R}$ (vide 2.2.2, fig. 2.2).

[6]Valor corresponde ao máximo que o lobby poderia perder com a escolha do regime oposto ao de sua preferência.

[7]Caso a equação 2.17 não valesse (ex: $\sum_i C_{iR} + aW_R > \sum_i C_{i\tilde{R}} + aW_{\tilde{R}}$), qualquer lobby ofertante de uma contribuição positiva poderia reduzi-la de forma a aumentar seus lucros sem alterar o resultado favorável a seus interesses.

Para que a *Decisão Induzida* exista, duas condições[8] precisam ser satisfeitas:

$$\sum_i \Pi_{iR} + aW_R \geq \sum_i \Pi_{i\tilde{R}} + aW_{\tilde{R}} \tag{2.18}$$

e

$$aW_R < aW_{\tilde{R}} + \sum_{i \in \Gamma_{\tilde{R}}} (\Pi_{i\tilde{R}} - \Pi_{iR}) \tag{2.19}$$

onde $\Gamma_{\tilde{R}}$ representa o conjunto dos lobbies patrocinadores do regime $\tilde{R}$.

A inequação 2.18 estabelece que o regime patrocinado numa situação de *Decisão Induzida* é aquele que maximiza o lucro dos produtores e o bem-estar da população. Dessa forma o esquema de contribuições que satisfaz a ineq. 2.18 é aquele que, em equilíbrio, induz o governo a se comportar como se maximizando uma função de bem-estar social ponderada entre os lobbies patrocinadores e todos os outros;

Já a inequação 2.19 determina a NECESSIDADE da contribuição dos lobistas que desejam induzir a decisão do governo. Note que a inequação 2.19 é derivada da equação 2.17, para o caso especial em que a contribuição dos lobistas pró-regime R é igual a zero. Nesse caso, o bem-estar da população proporcionado pelo regime R, por si só, é inferior à soma do bem-estar da população sob o regime alternativo e a contribuição máxima que os lobistas pró-regime alternativo estarão dispostos a ofertar. Em outras palavras, sem a indução necessária, o governo maximiza seu objetivo optando pelo regime alternativo $\tilde{R}$.

[8] Na verdade são três as condições necessárias, sendo a primeira representada pela equação 2.17.

Supõe-se que pelo menos uma das situações de decisão exista, seja ela induzida ou não. Caso apenas a *Decisão Não-Induzida* (DN) exista, o governo seleciona a opção mais benéfica à população. Por outro lado, se apenas a *Decisão Induzida* (DI) existir, essa leva o governo a selecionar o regime que favorece mais aos lobbies que a patrocinam, em detrimento do eleitor médio.

Entretanto, dependendo das condições políticas e econômicas do ambiente, é factível que a decisão do governo seja simultaneamente sustentável tanto por uma escolha não-induzida quanto por uma induzida. Nesse contexto, caso ambas selecionem o mesmo regime, obviamente, não há maiores preocupações e considerações a fazer quanto ao resultado. Por outro lado, caso a decisão possa selecionar regimes distintos entre si, a resposta sobre qual das escolhas irá prevalecer depende de uma análise criteriosa sobre como as ofertas são definidas pelos lobbies, considerando o grau de coordenação entre os mesmos. Como veremos adiante, no caso da coexistência de opções, descrita há pouco, uma escolha não-induzida não sobrevive como solução de equilíbrio sempre que considerarmos a possibilidade de comunicação entre os lobbies.

2.2.4 Jogo à prova de coalizões

Em alguns contextos de jogos não-cooperativos, é natural que os jogadores possuam certa liberdade de comunicação para discutir suas estratégias e formar coalizões, ainda que sejam incapazes de entrar em contratos ou assumir compromissos perante os outros jogadores. Nessas circunstâncias, qualquer acordo válido deve ser tal que:

1. Nenhuma regulação seja necessária para que o mesmo possa ser respeitado e cumprido de forma eficiente ou, em outras palavras, tal acordo deve ser "*self-enforcing*"[9];

2. Não existam incentivos para que quaisquer possíveis coalizões entre os jogadores desviem do acordo, ou seja, deve ser estável contra coalizões.

Bernheim, Peleg e Whinston (1987), descreveram essa classe especial de acordo e o batizaram de acordo à prova de coalizão ("*coalition-proof*").

Para que uma solução seja à prova de coalizões a propriedade de ser um equilíbrio de Nash é requerida mas não suficiente, uma vez que a mesma será considerada *coalition-proof* se e somente se for eficiente de Pareto dentro do conjunto de soluções *self-enforcing*.

Utilizamos como exemplo[10] o jogo entre três lobbies, representados por três jogadores A, B e C. O lobby A apóia a escolha do governo pelo regime R e aos lobbies B e C interessa que o regime alternativo $\tilde{R}$ seja o escolhido. A decisão do governo pelo regime R não precisa ser induzida, enquanto que para que o regime alternativo $\tilde{R}$ seja selecionado, é necessário que os lobbies

[9]Uma vez definido seu significado, doravante adotaremos essa expressão, face à inexistência de vocábulo equivalente na lingua portuguesa com sentido tão preciso e específico.

[10]Adaptado de um exemplo originalmente proposto por Andreu Mas-Colell para o artigo *Coalition-Proof Nash Equilibria I: Concepts* de Bernheim, Peleg e Whinston (1987)

B e C façam suas contribuições. As contribuições de B e C em favor de $\tilde{R}$ são menores caso A decida não induzir o governo a escolher R; e precisam ser maiores caso A decida também contribuir para que R seja escolhido. A falta de coordenação entre B e C também custa mais "caro" a ambos caso A resolva reforçar sua preferência com contribuições. Na matriz abaixo (tab. 2.2) o vetor de ganhos é dado por $(\gamma_C, \gamma_B, \gamma_A)$.

	$A1$:A induz		$A2$:A não induz	
	$B1$:B induz	$B2$:B não induz	$B1$:B induz	$B2$:B não induz
$C1$:C induz	(-2,-2,5)	(-4,-3,5)	(1,1,-5)	(-1,0,10)
$C2$:C não induz	(-3,-4,5)	(0,0,5)	(0,-1,10)	(0,0,10)

Tabela 2.2: Jogo entre lobbies

Pode-se verificar que o jogo apresenta dois equilíbrios de Nash como solução: ($A1$, $B1$, $C1$) e ($A2$, $B2$, $C2$). Além disso, ($A2$, $B2$, $C2$) é Pareto dominante em relação a ($A1$, $B1$, $C1$) e, em condições puramente competitivas e sem oportunidade de comunicação, seria o resultado mais eficiente. No entanto, o jogador A deveria reconhecer que o resultado ($A2$, $B2$, $C2$) não é crível, admitindo-se a possibilidade de que B e C possam se coordenar e contribuir com doações ao governo, enquanto A contribui com zero. Assim B e C jogariam ($B1$,$C1$) em vez de ($B2$,$C2$), desviando a decisão do governo a seu favor e aumentando o seu ganho conjunto (note que, além de ser um dos equilíbrios de Nash, essa é a resposta mais eficiente para B e C quando desconsideramos a resposta de A). Admitindo-se que esse sim é um comportamento crível, a melhor resposta do jogador A seria induzir o governo (mesmo que a indução não fosse necessária a princípio) e eliminar a possibilidade da coalizão entre B e C jogando $A1$. Como queríamos demonstrar, no contexto que estamos analisando, apenas a opção de indução sobrevive, por ser à prova de coalizões.

2.2.5 Viabilidade unilateral concorrente

A opção de que os dois governos possam viabilizar o acordo mediante a negociação de um esquema de compensações recíprocas, por eventuais perdas que o arranjo pudesse ocasionar, não é contemplada nesse modelo (ainda que na prática compensações intra-governamentais ocorram com certa freqüência). Também, por enquanto, consideramos que a possibilidade de exclusões de setores não é negociável. Portanto, não há um segundo estágio do jogo e, para que o acordo exista como solução de equilíbrio, é estritamente necessário que o mesmo seja viável nas instâncias (unilaterais) de cada um dos países e de forma concorrente, de modo que ambos governos estejam convictos da decisão favorável ao acordo.

Como conseqüência da restrição sobre transferências e exclusões, a viabilidade do FTA estará condicionada a certos parâmetros estruturais como, por exemplo, o grau de balanceamento do potencial de comércio entre os países pretendentes ao acordo. A questão é que, sob certas condições extremas de desbalanceamento, é possível que um FTA não possa ser suportado pelo governo, ou que não hajam incentivos suficientes para que grupos de interesse induzam uma decisão em favor do acordo. Ao contrário, esses grupos pressionariam para que o mesmo fosse abortado.

Para analisar a questão do balanceamento estrutural requerido, recorremos ao refinamento de algumas especificações do modelo:

- **Preferências**: a função utilidade $u_i(c_i)$ que entra na equação 2.1 (crescente e côncava) gera uma demanda agregada para cada bem i, em ambos os países, representada pela função linear:

$$D_i^j = D_0 - bq_i \tag{2.20}$$

para $i = 1, 2, \ldots, n$ e $j = A, B$

Como mencionado em 2.2.1, as preferências dos consumidores são idênticas em ambos os países.

- **Oferta**: A oferta agregada mundial é a mesma para todos os bens ($\chi_i^j = \chi$ e $j = A, B$). A oferta em cada país é inelástica e complementar conforme a seguinte distribuição:

  Um percentual s das indústrias nos dois países ofertam

  $\chi_i^A = \theta\chi$ e $\chi_i^B = (1-\theta)\chi$

  e o complemento $(1-s)$ das indústrias

  $\chi_i^A = (1-\theta)\chi$ e $\chi_i^B = \theta\chi$

  O parâmetro θ mede o desbalanceamento na capacidade produtiva de cada setor nos dois países, ou seja, o potencial de exportações entre A e B. Já o parâmetro s mede o desbalanceamento no número de indústrias que são potenciais exportadoras dentro de cada país. Para condicionar um potencial de exportações, assumimos $\theta > 1/2$ e $s \geq 1/2$.

- **Tarifas MFN ex-ante**: A estrutura de tarifas em cada país, antes do FTA, é o resultado de equilíbrio de um jogo entre o governo e as indústrias daquele país, similar ao que estudamos aqui. As indústrias usam contribuições de campanha para influenciar os governos a adotarem a estrutura de tarifas mais favorável a elas.

  Supondo que os governos de ambos países atribuem o mesmo peso "a" para o bem-estar do eleitor médio W, temos que o preço de equilíbrio em cada país antes do FTA, para todos os setores produtores de i e

que competem com importados, é igual a (o resultado é derivado no apêndice A seção A.1):

$$\hat{\tau}_i^j = 1 + \frac{\chi_i^j(\tau_i)}{ab} \tag{2.21}$$

para $j = A, B$

Com a tarifa pré-FTA calculada, podemos revisitar a discussão sobre os resultados pós-acordo, apresentada na seção 2.2.2. Verificaremos, desta vez de maneira mais formal, os efeitos do FTA sob *proteção reforçada*. A projeção desses resultados será determinante no comportamento dos lobbies e do governo.

Proteção Reforçada:

Todos os bens não-numerários i são importados por ambos os países no equilíbrio pré-FTA. O processo político em busca de proteção em ambos os países é similar, de modo que os setores mais protegidos em cada país são aqueles de maior representatividade em termos de capacidade produtiva. Assim, na parcela s das indústrias, o país A oferece a maior tarifa MFN sobre importação (proteção) para as indústrias com oferta $\theta\chi$, enquanto que na parcela $(1 - s)$ das indústrias, o mesmo acontece no país B.

Com a celebração do FTA cada um dos países importaria do outro os bens para os quais a tarifa MFN é maior, conforme a figura 2.5.

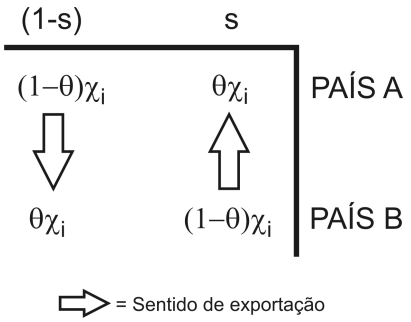


Figura 2.5: Comércio após o FTA

No entanto, a demanda doméstica de A é maior do que a oferta de B, condição representada pela inequação (resultado no apêndice A seção A.2):

$$\frac{D_0 - b}{\chi_i} > 1 + \frac{\theta}{a} \tag{2.22}$$

O que faz com que ambos os países experimentem a proteção reforçada descrita na seção 2.2.2, com os seguintes resultados (derivados no apêndice A seção A.2):

	s		(1-s)	
	$\Delta\Pi$	ΔW	$\Delta\Pi$	ΔW
País A	0	$-\frac{\theta(1-\theta)\chi_i^2}{ab}$	$\frac{(2\theta-1)(1-\theta)\chi^2}{ab}$	$+\frac{\theta(1-\theta)\chi_i^2}{ab}$
País B	$\frac{(2\theta-1)(1-\theta)\chi^2}{ab}$	$+\frac{\theta(1-\theta)\chi_i^2}{ab}$	0	$-\frac{\theta(1-\theta)\chi_i^2}{ab}$

Tabela 2.3: Resultados após o FTA com proteção reforçada

Considerando as parcelas s e $(1-s)$ das indústrias, temos que o resultado final de bem estar após o FTA, e em cada país, será a media ponderada:

$$\Delta W_i^A = s[-\frac{\theta(1-\theta)\chi_i^2}{ab}] + (1-s)[\frac{\theta(1-\theta)\chi_i^2}{ab}] \tag{2.23}$$

e

$$\Delta W_i^B = s[\frac{\theta(1-\theta)\chi_i^2}{ab}] + (1-s)[-\frac{\theta(1-\theta)\chi_i^2}{ab}] \tag{2.24}$$

Pode-se verificar pelas equações 2.23 e 2.24 que uma decisão soberana do governo (não-induzida) em favor do FTA seria viável apenas caso o resultado de bem-estar fosse não-negativo e, ao mesmo tempo, tal que nenhum dos lobbies tivesse incentivo para pressionar o governo. Isso só é possível se $s = 1/2$.

Quanto à possibilidade dos lobbies induzirem a decisão do governo de seus países em favor do acordo, a tabela 2.3 mostra que no país B os produtores nunca perdem e a indução dos lobbies existirá para qualquer $s \geq 1/2$.

Porém, no país A, o lobby em favor do acordo só existirá se (resultado derivado no apêndice A seção A.2):

$$s \leq \frac{1}{2} + \frac{\theta - \frac{1}{2}}{2\theta - 1 + 2a\theta} < 1 \tag{2.25}$$

Na figura 2.6 verificamos que os lobbies em A pressionam o governo em favor do FTA apenas para os valores de s sob a região achurada (dados os valores de a, b, χ e θ).

Portanto, como sabemos que:

- Uma decisão não-induzida favorável ao FTA em A ocorre somente se $s = 1/2$;
- Uma decisão induzida favorável ao FTA em B ocorre para valores de $s \geq 1/2$;
- Uma decisão induzida favorável ao FTA em A ocorre somente para os valores de s sob a região da figura 2.6 ($s \leq 0,586 < 1$);
- Que uma decisão não-induzida não sobrevive à pressão dos lobbies, caso ambas co-existam;

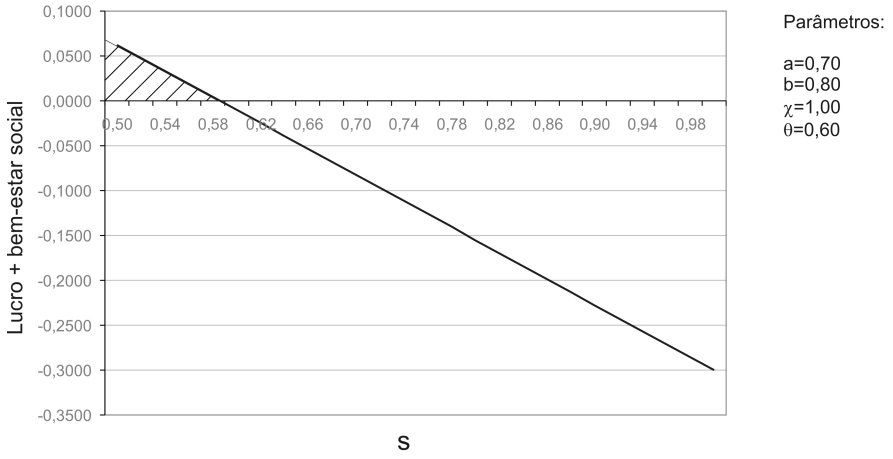


Figura 2.6: Viabilidade política do PTA como $f(s)$

Logo o FTA é politicamente viável em ambos os países para certos parâmetros e, especialmente, para s suficientemente próximo de 1/2.

Pode-se verificar também a relação entre a viabilidade do acordo e o parâmetros θ e a:

- A viabilidade política do acordo aumenta com desbalanceamento da oferta entre os dois países, medido pelo parâmetro θ. Isso porque o ganho dos setores exportadores aumenta mais com θ, que a redução na perda de bem-estar do eleitor, causada pelos setores importadores (fig. 2.7);

- A pressão dos lobbies em favor do FTA é mais provável quanto menor é a importância atribuída pelo governo ao bem-estar social, medida pelo parâmetro a;

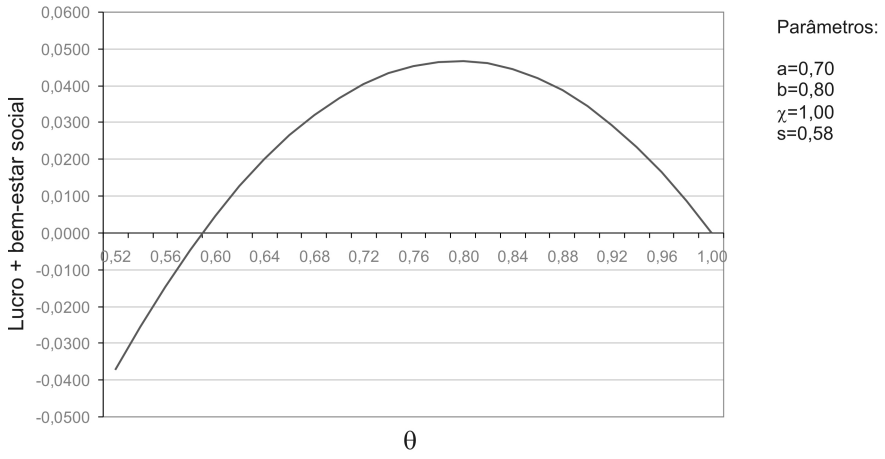


Figura 2.7: Viabilidade política do PTA como $f(\theta)$

Proteção Atenuada:

Consideramos agora o caso em que a oferta do setor exportador de um país consegue suprir toda a demanda do setor importador do outro país, ao preço doméstico do país exportador, segundo as inequações:

$$D_i^j(\tau_i^j) > \chi_i^j \quad j = A, B \tag{2.26}$$

$$\chi_i > D_i^j(\tau_i^k) \quad j = A, B \;\; k = A, B \;\; j \neq k \tag{2.27}$$

A inequação 2.26 nos diz que, ao preço doméstico, a demanda doméstica de um país é maior que sua oferta doméstica. E a inequação 2.27 que a oferta agregada de um setor i é maior que a demanda de um dado país ao preço do país exportador, ou seja, a oferta do país exportador atende à demanda internacional e à sua própria demanda.

Nessa situação os preços no setor importador de um dado país caem com o FTA. Como cada um dos países tem sua parcela de indústrias importadoras (s) e exportadoras ($1-s$), ambos os países enfrentam algum nível de redução da proteção tarifária após o FTA.

Em função dos efeitos concomitantes de criação e desvio de comércio, abordados na seção 2.2.2, existe ambigüidade no resultado agregado de bem-estar de cada país[11], reduzindo e fragilizando a possibilidade de uma decisão não-induzida do governo em favor do FTA. Quantos aos produtores, esses são os mais afetados pelo FTA no país em que o setor importador é o maior e mais

[11]Os resultados dessa análise são derivados em Grossman e Helpman (1994b). A condição de aumento de bem-estar se dá quando os setores importadores e exportadores em cada país são igualmente divididos ($s = 1/2$).

protegido (no caso país A). No país exportador, os produtores são indiferentes. Assim, os lobbies no país A pressionam pela rejeição do acordo.[12] No que depender do interesse desse grupo e de sua capacidade de coordenação, o FTA não se concretizará.

2.2.6 Viabilidade bilateral negociada

Em certas situações, as condições de balanceamento de comércio descritas na seção anterior podem apresentar-se frágeis o suficiente para inviabilizar politicamente um FTA. Ainda assim, e graças à latitude e imprecisão do artigo XXIV do GATT, os governos têm ao seu alcance a capacidade de "forjar" o balanceamento requerido.

Isso se dá através de salvaguardas, ou seja, autorizações para a exclusão de alguns setores do acordo ou, de forma não tão radical, concessões de períodos de carência para que alguns outros setores possam "aclimatar-se", até que sua incorporação ao escopo original seja efetivada. Dessa forma o governo consegue eliminar ou protelar os efeitos contrários aos interesses de indústrias politicamente fortes e influentes ganhando, em contrapartida, apoio político para a realização do acordo.

No entanto, a ação do governo de cada país é limitada em dois aspectos. O primeiro reside no fato de que a exclusão não pode ser tão ampla que venha a ferir a idéia de que, sob um FTA, o comércio deva ser substancialmente liberalizado[13]. O segundo impõe aos governos o seguinte dilema; se, por

[12]Existirá pressão dos lobbies para rejeição do acordo para qualquer valor $1/2 \leq s \leq 1$ (ver Grossman e Helpman 1994b).

[13]Para alguns FTAs entre países em desenvolvimento, o acordo não é balizado pelo artigo XXIV, mas pela "Enabling Clause" e, nesses casos, nem mesmo essa restrição se aplica. Esse dispositivo, criado como resultado da rodada de negociações do GATT em Tokio (1973-1979), estabelece a possibilidade de tratamento diferenciado entre países em desenvolvimento que assinam o acordo, não extensível a outros signatários.

um lado, há a necessidade de proteger alguns setores da competição com importados, por outro há o interesse em ampliar mercados para exportações.

Assim, é estabelecido um processo de barganha entre os dois países, onde cada um faz concessões sobre quais setores devam ser preservados ou não.

A modelagem[14] é muito similar a que vimos até aqui, quanto ao comportamento maximizador do governo e dos lobbies. As funções objetivo de ambos são as mesmas. A principal adaptação está no menu de contribuições oferecido pelos grupos de interesse ao governo no "1º estágio do jogo". Os lobbies atrelam suas contribuições às perdas e/ou ganhos aos quais estarão sujeitos em decorrência de três possibilidades de decisão do governo:

- O governo rejeita o acordo;
- O governo aceita o acordo e exclui o setor representado pelo lobby;
- O governo aceita o acordo e inclui o setor representado pelo lobby.

Nesse contexto, uma decisão de governo na instância unilateral e à prova de coalizões será aquela em que o bem-estar social agregado gerado pela celebração do acordo com a exclusão de alguns setores é maior que o bem-estar social agregado na ausência do acordo.

No "2º estágio", o resultado de equilíbrio da barganha sobre exclusões entre governos é baseado na ponderação dos benefícios e custos em cada um dos setores nos dois países. Nesse caso, os pesos atribuídos ao benefício em um país e ao custo no outro, representam o poder de barganha de cada país.

Setores com maiores chances de exclusão serão aqueles em que a média ponderada entre o benefício usufruído pelo país exportador e o custo associado à maior competição experimentada pelo país importador for mais negativa (maior perda de bem-estar).

[14]O modelo completo é apresentado em Grossman e Helpman (1994b).

2.2.7 Conclusões sobre a viabilidade de um FTA

- Segundo o modelo, governos possuem uma função objetivo que pondera a pressão política exercida por lobbies e o interesse do eleitorado, na busca por apoio político;

- A decisão do governo pela participação em um FTA pode ser induzida ou não. Sempre que o acordo gerar ganhos substanciais para o eleitor médio e os grupos de interesse falharem na coordenação para o bloqueio da decisão, teremos uma decisão não-induzida em favor do FTA. Por outro lado, caso os ganhos para um determinado grupo de interesse superem as perdas de outros grupos e mais as perdas sociais (eleitor médio), teremos uma decisão induzida em favor do FTA;

- A viabilidade política de um FTA depende de um balanço no potencial de comércio entre seus participantes. O acordo será mais viável se predominarem efeitos de desvio de comércio em cada um dos países. Isso nos leva à conclusão de que as condições necessárias à viabilidade de um FTA podem se contrapor ao interesse comum;

- A possibilidade de exclusão de setores negativamente mais sensíveis aos efeitos do acordo aumenta as chances do próprio acordo. Baseados na flexibilidade do artigo XXIV do GATT, governos barganham tais exclusões, de modo a minimizar altos custos políticos para determinados setores ou para a sociedade;

2.3 Coagulação *versus* fragmentação

Os exemplos apresentados até aqui sugerem que os FTAs tornam-se politicamente mais viáveis quando predominam os efeitos de desvio de comércio entre seus membros e o resto do mundo. Mas, se o desvio de comércio é sinônimo de redução de bem-estar para o agregado de comércio mundial, "alguém" perde.

Examinaremos aqui os incentivos especificamente associados à expansão dos FTAs, que nos permitam entender porque as nações seguem preferindo participar em arranjos regionais e não multilaterais.

Como ponto de partida, utilizaremos a hipótese simplificadora, oferecida por Pravin Krishna (1997), de que os produtores são os únicos agentes capazes de influenciar a decisão dos governos [15].

Sejam os países A e B potenciais parceiros em um acordo bilateral, e o país C, representando o "resto do mundo". Os aspectos qualitativos dos três países são idênticos. Cada país produz um único bem. Os setores produtivos em questão são oligopolizados. Em função de competição imperfeita, os bens produzidos e comercializados entre os três países são substitutos perfeitos. Supomos que não há custos fixos de produção e que a oferta de cada um dos países é inelástica e suficiente para suprir a demanda doméstica e a internacional. Não existem subsídios para exportação e, no equilíbrio inicial, os três países praticam suas tarifas de MFN sobre importações. As preferências dos consumidores e o comportamento maximizador dos produtores são os mesmos descritos na seção 2.2.1. Nesse modelo as tarifas também são dadas (exógenas).

[15] Essa condição seria equivalente à substituir o eleitorado em geral (eleitor médio) pelo eleitor mediano na função objetivo do governo proposta por Grossman e Helpman (ou fazer fazer $a = 0$).

Assumimos que a liberalização multilateral de comércio pode ocorrer direta ou indiretamente. Na condição de liberalização multilateral direta, todos os três países eliminam suas tarifas sobre importação de bens dos outros países. No caso indireto, a liberalização multilateral ocorre depois que um FTA já está em curso entre os países A e B que eliminam suas tarifas sobre importações de C (note que no caso indireto, as tarifas de A sobre importados de B e vice-versa já foram eliminadas).

Consideremos os três regimes "R":

- $R = N$: O país possui barreiras de comércio;
- $R = F$: O país entra em um FTA bilateral;
- $R = M$: O país liberaliza seu comércio de forma multilateral.

Seja $\pi_j^k|_R$, o lucro de uma firma do país j no mercado do país k sob o regime R, com $j = A, B, C$, $k = A, B, C$ e $R = N, F, M$.

Segundo a premissa de que a decisão do governo é influenciada apenas pelos produtores em cada país e que esses, por sua vez, apóiam ou não o FTA em função de como seus lucros são afetados, temos que o acordo será possível se e somente se:

$$\pi_j^k|_F > \pi_j^k|_N \tag{2.28}$$

Utilizando os resultados apresentados na seção 2.2.2, analisamos o ganho de uma empresa de A nos casos direto e indireto de liberalização multilateral:

- Liberalização Multilateral Direta:

$$\pi_A|_M - \pi_A|_N = (\pi_A^A|_M - \pi_A^A|_N) + (\pi_A^B|_M - \pi_A^B|_N) + (\pi_A^C|_M - \pi_A^C|_N) \quad (2.29)$$

onde:

$(\pi_A^A|_M - \pi_A^A|_N) < 0$

$(\pi_A^B|_M - \pi_A^B|_N) > 0$

$(\pi_A^C|_M - \pi_A^C|_N) > 0$

- Liberalização Multilateral Indireta:

$$\pi_A|_M - \pi_A|_F = (\pi_A^A|_M - \pi_A^A|_F) + (\pi_A^B|_M - \pi_A^B|_F) + (\pi_A^C|_M - \pi_A^C|_F) \quad (2.30)$$

onde:

$(\pi_A^A|_M - \pi_A^A|_F) < 0$

$(\pi_A^B|_M - \pi_A^B|_F) < 0$

$(\pi_A^C|_M - \pi_A^C|_F) > 0$

Note que, no mercado doméstico, A perde nas duas situações, mas perde menos na segunda, pois naquele estágio alguma perda já ocorreu quando A abriu seu comércio em favor de B, ou $(\pi_A^A|_M - \pi_A^A|_N) < (\pi_A^A|_M - \pi_A^A|_F) < 0$.

Comparando o ganho nas duas situações, temos:

$$(\pi_A|_M - \pi_A|_N) - (\pi_A|_M - \pi_A|_F) = \pi_A|_F - \pi_A|_N$$

mas, a condição para que o FTA seja apoiado pelos produtores é dada por:

$$\pi_A|_F > \pi_A|_N$$

logo,

$$(\pi_A|_M - \pi_A|_N) - (\pi_A|_M - \pi_A|_F) > 0$$

ou seja, um FTA entre A e B reduz os incentivos desses países a buscarem a liberalização multilateral. Além disso, é direta a conclusão de que a manutenção ou o aumento de tarifas contra importações de países de fora bloco desloca participação no mercado internacional para dentro do FTA e gera renda tributária, ambos divididos entre seus participantes.

Mas, e os países que estão "de fora"? Qual a melhor opção para esses países? Insistir negociando sua entrada em um FTA pré-existente, formar um novo FTA com outros "excluídos", ou simplesmente "ficar de fora"?

A *Teoria Dominó do Regionalismo* de Richard E. Baldwin (1996), propõe que a formação de blocos que concentram uma parcela significativa do comércio global[16] funciona como um choque no sistema internacional de comércio, fazendo com que países de fora do acordo que experimentem efeitos negativos passem a demandar inclusão. Notadamente, esse é o caso das indústrias que

[16]Baldwin aponta a formação do bloco EUA-México e a revitalização do regionalismo europeu como fatores determinantes do *segundo regionalismo* e argumenta que esses arranjos são resultado de fatores exógenos, associados à conjuntura das regiões envolvidas. O argumento de Baldwin é especialmente importante quando rejeita a hipótese de que a reviravolta no comportamento dos EUA nos anos 80, em favor do regionalismo, é uma reação à morosidade do processo de multilateralização proposto pelo GATT.

exportam para o bloco e que enfrentam desvantagens competitivas frente aos participantes do acordo, quando excluídas[17].

A decisão do governo quanto a demandar ou não sua inclusão, será então o resultado de equilíbrio de um jogo entre o governo e as indústrias daquele país, como o proposto por Grossman e Helpman.

Com a expansão do bloco, o custo para os excluídos aumentaria, uma vez que esses perderiam competitividade para em número cada vez maior de mercados e, conseqüentemente, passariam também a demandar inclusão. O ciclo continuaria com o FTA "tragando" novos afiliados e confirmando a expectativa de coagulação do comércio global. Mas, na verdade, a incorporação de um novo membro é restringida por vários aspectos e a taxa de demandas por inclusão acaba sendo muito maior que a taxa de inclusões. Em primeiro lugar é razoável supor que a oferta de filiações não seja perfeitamente elástica e, como vimos anteriormente, o incentivo para que os membros aceitem novos afiliados se reduz. Em segundo lugar, para que um novo membro seja aceito, esse deverá apresentar parâmetros estruturais e institucionais que permitam a manutenção da viabilidade do bloco.

Quanto a possibilidade da formação de um bloco entre excluídos, essa acaba como única alternativa para aqueles que não conseguem um convite. Mesmo não sendo o melhor dos mundos, essa opção poderia ser benéfica se aproveitada para alavancar reformas institucionais (*deep integration*) que viessem a aumentar as chances de aceitação pelos grandes blocos no futuro. De qualquer forma, "nada fazer" ou "ficar de fora" parece não ser a melhor resposta e a fragmentação do sistema internacional de comércio resulta como a expectativa mais plausível.

[17]Esse argumento depende crucialmente da hipótese de tarifas externas determinadas exógenamente.

2.4 Tarifas: Exógenas ou Endógenas?

As conclusões obtidas com os modelos utilizados até aqui dependem crucialmente da hipótese de que as tarifas sobre importações de países de fora do bloco são dadas, ou exógenas. Uma hipótese alternativa a essa seria a de que os lobbies influenciam os governos não só na decisão quanto a entrar ou não em um FTA, mas também na determinação da própria tarifa. Uma gama extensa de artigos acadêmicos baseia-se na suposição de tarifas endógenas, projetando conclusões diferentes sobre o jogo entre governos e grupos de interesse e também sobre a expectativa de proliferação de PTAs[18].

Ornelas(2004) propõe que a literatura existente sobre a economia política aplicada ao comércio internacional, e notadamente os modelos examinados nesse trabalho, distorce a correlação entre viabilidade e bem-estar associados a um FTA, ao assumir a hipótese de tarifas exógenas. A conseqüência disso é a exclusão do efeito de *destruição de ganhos*[19].

O argumento é que, após um FTA, o benefício obtido pela indústria num dado país com a manutenção de barreiras contra países de fora do bloco passa a ter que ser dividido com os outros membros do bloco. Isso diminuiria o incentivo dos lobbies domésticos em fazer contribuições para induzir o governo à manutenção de barreiras, daí a *destruição de ganhos* do país. Antecipando esse comportamento, o governo passa a ter que decidir por FTAs cujo ganho em bem-estar social mais que compense o efeito de dissipação de seus ganhos, ou seja, por FTAs necessariamente geradores de bem-estar, a partir da criação de comércio.

[18] Ver Freund(2000) e Levy(1999) como exemplos.
[19] O termo original cunhado por Ornelas(2004) é *rent destruction effect*.

A abordagem de endogeneização de tarifas é especialmente interessante por dois aspectos:

- Contrapõe a ambigüidade apresentada por Viner(1950) quanto aos resultados possíveis do acordo, por estarem condicionados à magnitude de efeitos concorrentes de criação e desvio de comércio e;
- Contraria a correlação positiva entre a viabilidade política dos FTAs e o nível de desvio de comércio gerado pelos mesmos, proposta por Grossman e Helpman.

Conclusão

Buscamos com esse trabalho examinar a teoria mais recente e relevante sobre a estrutura de incentivos associada à formação e expansão de Áreas de Livre Comércio (FTA). Para ancorar nosso estudo, enfatizamos o trabalho de Grossman e Helpman(1994b).

Nosso objetivo central foi examinar como os aspectos políticos da negociação dos FTAs são modelados na literatura, e como são projetados os resultados quanto à viabilidade desses acordos. Vimos que o problema é formulado segundo um modelo *principal-agente*, onde os governos são *agentes* e os grupos de interesse, *principais*. Segundo o modelo, os governos não são meros e exclusivos porta-vozes do eleitorado. Mais que isso, são agentes que buscam maximizar apoio político às suas decisões, proveniente tanto de grupos de interesse quanto do eleitor comum.

No jogo para formação de um FTA a concentração de perdas e ganhos projetados por grupos de interesse, vis-a-vis a dispersão de eventuais perdas e ganhos de bem-estar entre um grande número de eleitores, é o que viabiliza a coordenação dos *lobbies* como um instrumento eficaz na indução das decisões do governo de cada país. Por outro lado, vimos que as condições necessárias à viabilidade política de um FTA podem se contrapor ao interesse social comum. Mesmo sob condições estruturais desfavoráveis, os acordos têm suas chances aumentadas pela flexibilidade legítimamente proporcionada pelas instituições aos governos (artigo XXIV do GATT).

Utilizamos as contribuições de Krishna(1997) e Baldwin(1996) para estudar o processo de expansão dos blocos de comércio. Ambas as teorias tratam a expansão como endógena, estando subordinada aos interesses dos membros de um FTA em aceitar ou não a incorporação de novos participantes ao acordo. Vimos que a expansão acaba sendo restringida por incentivos dentro do FTA em manter barreiras comerciais contra países de fora do bloco, além de aspectos estruturais de comércio. Alijados do acordo, os países excluídos teriam incentivos em formar seus próprios blocos, ratificando assim a expectativa de fragmentação do sistema internacional de comércio.

As contribuições oferecidas por Grossman e Helpman, Krishna e Baldwin partem do pressuposto de que as tarifas sobre importações de países de fora FTA são exógenas.

A conclusão de que um FTA passa a ser mais viável quando predominam efeitos de desvio de comércio é contrariada quando consideramos as tarifas como sujeitas às mesmas pressões políticas descritas no texto. Quando a decisão sobre o nível tarifário é modelada também como elemento de articulação política dos governos temos, como resultado de equilíbrio, FTAs necessariamente geradores de bem-estar.

Apêndice A

Resultados

A.1 Preço de equilíbrio antes do FTA

Para determinar o preço de equilíbrio de um produto i em um dos países, antes do FTA, aplicamos a PROPOSIÇÃO I de Grossman e Helpman (1994a):

Seja:

- q o vetor de preços pagos pelo consumidor em um dado país como resultado da política comercial determinada pelo governo. $q = \tau$ é o preço equivalente a 1 mais a tarifa de importação;
- ℓ o conjunto dos lobbies organizados;
- $\{C_i(\tau)\}$ o conjunto de contribuições ofertadas por cada um dos lobbies formados pelos produtores de $i \in \ell$;
- $G = \sum_{i \in \ell} C_i(\tau) + aW(\tau)$, $a \geq 0$, é a função objetivo do governo onde W é o bem-estar do eleitor médio e a o parâmetro que representa a importância que o governo dá ao bem-estar do eleitor médio.

Utilizamos duas das condições apresentadas na PROPOSIÇÃO I, como necessárias para que a solução $(\{\hat{C}_i(\tau)\}_{i \in \ell}, \hat{\tau})$ seja um equilíbrio de Nash do jogo entre o governo e os lobbies:

1. $\hat{C}_i(\tau) \leq \max(0, \Pi_i(\tau))$ onde $\Pi_i(\tau)$ é o lucro do produtor de i;
2. $\tau = \hat{\tau}$ maximiza $G = \sum_{i \in \ell} \hat{C}_i(\tau) + aW(\tau)$.

O problema prosposto é:

$$\max_{\tau_i} \sum_{i \in \ell} C_i(\tau_i) + aW(\tau_i) \tag{A.1}$$

$s.a.$

$C_i(\tau_i) \leq \max(0, \Pi_i(\tau_i))$

Podemos utilizar a restrição que limita a contribuição dos lobbies e reescrever o problema da seguinte forma:

$$\max_{\tau_i} \sum_{i \in \ell} \pi_i(\tau_i) + aW(\tau_i) \tag{A.2}$$

O bem-estar agregado W é dado pela equação:

$$W(\tau_i) = D_i(\tau_i - 1) + S_i(\tau_i) \tag{A.3}$$

onde

$D_i(\tau_i - 1)$ é a renda tarifária, e

$S_i(\tau_i)$ é o excedente do consumidor.

O excedente do consumidor é igual à área "**S**" sob a curva da função inversa da demanda (figura A.1):

Função da demanda: $D_i(\tau_i) = D_0 - b\tau_i$

Função inversa da demanda: $\tau_i(D_i) = \frac{D_0}{b} - \frac{1}{b}D_i$

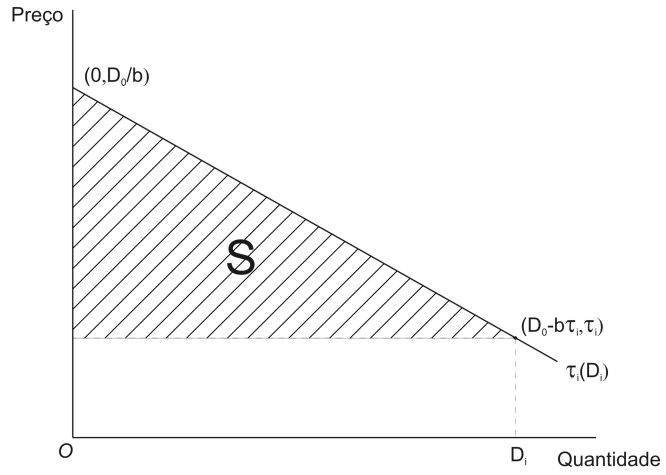


Figura A.1: Excedente do consumidor

$S_i(\tau_i) = S = \int_{\tau_i}^{\frac{D_0}{b}} (D_0 - b\tau_i)d\tau_i = D_0\tau_i - \frac{b}{2}p^2]_{\tau_i}^{\frac{D_0}{b}}$

$S_i(\tau_i) = \frac{D_0^2}{2b} - D_0\tau_i + \frac{b}{2}\tau_i{}^2$

substituindo o resultado na equação A.3, temos:

$W(\tau_i) = D_i(\tau_i - 1) + \frac{D_0^2}{2b} - D_0\tau_i + \frac{b}{2}\tau_i{}^2$

e esse resultado na equação A.2:

$$\max_{\tau_i} \sum_{i\in\ell} \pi_i(\tau_i) + a[D_i(\tau_i - 1) + \frac{D_0^2}{2b} - D_0\tau_i + \frac{b}{2}\tau_i{}^2] \qquad \text{(A.4)}$$

aplicando a C.P.O. à equação A.4:

$\pi_i'(\hat{\tau}_i) + aW'(\hat{\tau}_i) = 0$

mas $\pi_i'(\hat{\tau}_i) = \chi_i(\hat{\tau}_i)$

utilizando o resultado acima e plugando a diferenciação de $dW/d\tau_i$, temos:

$\chi_i(\hat{\tau}_i) - ab(\hat{\tau}_i - 1) = 0$

logo:

$$\hat{\tau}_i = 1 + \frac{\chi_i(\tau_i)}{ab} \tag{A.5}$$

A.2 Proteção Reforçada

Seja:

χ_i a oferta total do bem i pelos dois países A e B;

D_i^A a demanda pelo bem i no país A;

χ_i^A a oferta do bem i no país A;

Condição para importação em um dado país:

$$D_i^A > \chi_i \Rightarrow D_0 - b(1 + \frac{\chi_i^A}{ab}) > \chi_i \tag{A.6}$$

mas:

$$\chi_i^A = \theta\chi_i \tag{A.7}$$

Plugando a equação A.7 em A.6, temos:

$$\frac{D_0 - b}{\chi_i} > 1 + \frac{\theta}{a} \tag{A.8}$$

Resultado agregado de bem-estar em cada país:

Para essa análise, nos concentraremos apenas na parcela s das indústrias nos países A e B. Os resultados que obtivermos para o setor s serão simétricos aos do setor $(1-s)$, dada a complementaridade da oferta agregada nos dois países, segundo a construção do modelo.

No país A:

Após o FTA, os produtores não têm seu lucro afetado e o eleitor perde renda tarifária nas importações, segundo a eq.2.9:

$$\Delta W_i^A = -(\tau_i^A - 1)\chi_i^B(\tau_i^A)$$

mas,

$\tau_i^A = (1 + \frac{\chi_i^A}{ab})$ é o preço de equilíbrio em A, antes do FTA, $\chi_i^A = \theta\chi_i$, e $\chi_i^B = (1-\theta)\chi_i$, então:

$$\Delta W_i^A = -(1 + \frac{\theta\chi_i}{ab} - 1)(1-\theta)\chi_i$$
$$\Delta W_i^A = -\frac{\theta(1-\theta)\chi_i^2}{ab}$$

No país B:

Após o FTA, os produtores têm seu lucro aumentado e os consumidores se beneficiam da renda tarifária quando toda a demanda doméstica é suprida por importações do resto do mundo, segundo a eq. 2.11:

$$\Delta W_i^B = \Delta\Pi_i^B + (\tau_i^B - 1)\chi_i^B(\tau_i^B)$$

Calculando o lucro incremental $\Delta\Pi_i^B$:

$\Delta\Pi_i^B = \Delta R_i^B - \Delta C_i^B$

onde C_i^B é o custo de produção do bem i no país B.

Em condições de equilíbrio e competição plena no mercado i,

$\frac{dR_i^B}{d\chi_i} = \frac{dC_i^B}{d\chi_i}$

mas,

$\Delta R_i^B = (\tau_i^B - 1)\chi_i^B$

$\Delta R_i^B = (1 + \frac{\chi_i}{ab} - 1)(1-\theta)\chi_i$

$\frac{d\Delta R_i^B}{d\chi_i} = \frac{2(1-\theta)\chi_i}{ab}$

$\Delta\Pi_i^B = [\frac{\chi_i}{ab}(1-\theta)\chi_i] - [\frac{2(1-\theta)\chi_i}{ab}(1-\theta)\chi_i]$

$\Delta\Pi_i^B = \frac{(2\theta-1)(1-\theta)\chi^2}{ab}$

Calculando o benefício da renda tarifária:

em $(\tau_i^B - 1)\chi_i^B(\tau_i^B)$, $\tau_i^B = 1 + \frac{\chi_i^B}{ab}$ é o preço de equilíbrio em B, antes do FTA, e $\chi_i^B = (1-\theta)\chi_i$, então:

$(\tau_i^B - 1)\chi_i^B(\tau_i^B) = \frac{(1-\theta)\chi_i}{ab}(1-\theta)\chi_i$

$(\tau_i^B - 1)\chi_i^B(\tau_i^B) = \frac{((1-\theta)\chi_i)^2}{ab}$

Finalmente, calculamos ΔW_i^B:

$\Delta W_i^B = \frac{(2\theta-1)(1-\theta)\chi^2}{ab} + \frac{((1-\theta)\chi_i)^2}{ab}$

$\Delta W_i^B = \frac{\theta(1-\theta)\chi_i^2}{ab}$

Note que, sob o FTA, o país B ganha exatamente o que perde o país A em bem-estar.

Como comentado, para o setor $\overline{s} = (1-s)$ temos, por simetria, os seguintes resultados:

$\Delta\Pi_i^A = \frac{(2\theta-1)(1-\theta)\chi^2}{ab}$ e $\Delta W_i^A = \frac{\theta(1-\theta)\chi_i^2}{ab}$

$\Delta\Pi_i^B = 0$ e $\Delta W_i^B = -\frac{\theta(1-\theta)\chi_i^2}{ab}$

Decisão induzida (coalition-proof) nos países A e B:

A condição de existência é dada pela equação 2.18:

$\sum_i \Pi_{iR} + aW_R \geq \sum_i \Pi_{i\tilde{R}} + aW_{\tilde{R}}$

Para o país A:

$[s.0] + [(1-s)(\frac{(2\theta-1)(1-\theta)\chi^2}{ab})] + a[s(-\frac{\theta(1-\theta)\chi_i^2}{ab}) + (1-s)(\frac{\theta(1-\theta)\chi_i^2}{ab}) \geq 0$

$s \leq \frac{1}{2} + \frac{\theta-\frac{1}{2}}{2\theta-1+2a\theta} < 1$

Referências Bibliográficas

[1] Bagwell, K., and Staiger, R. W. *Regionalism and Multilateral Tariff Cooperation.* in J. Piggott and Alan Woodland, eds. International Trade Policy and the Pacific Rim - Macmillan, London, 1998.

[2] Baldwin, R. E., Haaparanta, P., and Kiander, J. *Expanding Membership of EU.* Cambridge University Press, 1996, Cambridge, UK, 1996.

[3] Bernheim, B. D., Peleg, B., and Whinston, M. D. Coalition-proof nash equilibria i: Concepts. *Journal of Economic Theory 42(1)* (June 1987), pp. 1–12.

[4] Bernheim, B. D., and Whinston, M. D. Menu auctions, resource allocation, and economic influence. *Quarterly Journal of Economics 101(1)* (February 1986), pp. 1–31.

[5] Bhagwati, J. Revealing talk on trade. *The American Enterprise 2* (1991), pp. 72–8.

[6] Bhagwati, J. *The World Trading System at Risk.* Princeton University Press and Harvester Wheatsheaf, Princeton, 1991.

[7] Bhagwati, J., Krishna, P., and Panagariya, A. *Trading Blocs - Alternative Approaches to Analyzing Trade Agreements.* The MIT Press, Cambridge, Massachussets, 1999.

[8] Bhagwati, J., and Panagariya, A. *The Economics of Preferential Trade Agreements.* American Enterprise Institute, 1996, Washington, DC, 1996.

[9] Bohara, A. K., Gawande, K., and Sanguinetti, P. Trade diversion and declining tariffs: Evidence from mercosur. *Journal of International Economics LXIV* (2004), 65–88.

[10] Corden, W. M. Economies of scale and customs union theory. *Journal of Political Economy 80* (1972), pp. 465–75.

[11] Frankel, J. A., Stein, E., and Wei, S. Regional trading arrangements: Natural or supernatural? *The American Economic Review 86 No.2* (1996), pp. 52–56.

[12] Freund, C. Multilateralism and the endogenous formation of preferential trade agreements. *Journal of International Economics LII* (2000), 359–376.

[13] Grossman, G. M., and Helpman, E. The politics of free trade agreements. *Discussion Paper in Economics N. 166, Woodrow Wilson School of Public and International Affairs, Princeton University* (1994b).

[14] Grossman, G. M., and Helpman, E. Trade wars and trade talks. *Journal of Political Economy* (1995).

[15] Grossman, G. M., and Helpman, E. Protection for sale. *American Economic Review 84(4)* (September 1994a), pp. 833–50.

[16] Kemp, M. C., and Wan, H. Y. The comparison of second best equilibria: The case of customs unions. *Zeitschrift für Nationalökonomie 5* (1986), pp. 161–67.

[17] Kemp, M. C., and Wan, H. Y. An elementery proposition concerning the formation of customs unions. *Journal of International Economics 6* (February 1976), pp. 95–8.

[18] Krishna, P. Are regional trading partners "natural"? *Journal of Political Economy 111 No.1* (2003).

[19] Krishna, P. Regionalism and multilateralism: A political economy approach. *Quarterly Journal of Economics* (February 1998), pp. 227–251.

[20] Krishna, P., and Bhagwati, J. Necessarily welfare-enhancing customs unions with industrialization constraints: A proof of the cooper-massell-johnson-bhagwati conjecture. *Columbia University Working Papers* (April 1994).

[21] Levy, P. I. Lobbying and international cooperation in tariff setting. *Journal of International Economics XLVII* (1999), 345–70.

[22] Limão, N. Trade policy, cross-border externalities and lobbies: do linked agreements enforce more cooperative outcomes? *Journal of International Economics* (2005), pp. 175–199.

[23] Lipsey, R. The theory of custom unions: Trade diversion and welfare. *Economica 24* (1957), pp. 40–6.

[24] Meade, J. E. *The theory of International Economic Policy, Volume II: Trade and Welfare*. Oxford University Press, 1955, London, UK, 1955.

[25] Mundell, R. A. Tariff preferences and the terms of trade. *Manchester School of Economic and Social Studies 32* (1964), pp. 1–13.

[26] Ornelas, E. Rent destruction and the political viability of free trade agreements. *University of Georgia and Ibmec Business School* (2005).

[27] Putnam, R. Diplomacy and domestic politics: The logic of two level games. *International Organization 43(3)* (Summer 1988), pp. 427–60.

[28] Richardson, M. Endogenous protection and trade diversion. *Journal of International Economics XXXIV* (1993), 309–324.

[29] Viner, J. The customs union issue. *Carnegie Endowment for International Peace* (1950).

[30] Wonnacott, P., and Lutz, M. *Is there a Case for Free Trade Areas?* in Schott, Jeffrey J. ed., Free Trade Areas and U.S. Trade Policy, Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1989.