

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
INSTITUTO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS

DÉBORA LEMOS NASCENTES

**As políticas comerciais norte-americanas frente às disputas com o
Japão e China (1980-2021), e suas lições para as potências
emergentes**

São Paulo

2024

DÉBORA LEMOS NASCENTES

**As políticas comerciais norte-americanas frente às disputas com o
Japão e China (1980-2021), e suas lições para as potências
emergentes**

Versão Corrigida

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais do Instituto de Relações Internacionais da Universidade de São Paulo, para a obtenção do título de Mestre em Ciências.

Orientador: Prof. Dr. Yi Shin Tang

São Paulo

2024

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

Catálogo na publicação
Seção Técnica de Biblioteca
Instituto de Relações Internacionais da Universidade de São Paulo

Nascentes, Débora Lemos

As políticas comerciais norte-americanas frente às disputas com o Japão e China (1980-2021), e suas lições para as potências emergentes / Débora Lemos Nascentes ; orientador: Yi Shin Tang. – São Paulo, 2024.

136 p.

Dissertação (Mestrado) – Instituto de Relações Internacionais. Universidade de São Paulo, São Paulo, 2024.

1. Estados Unidos 2. Potências emergentes 3. Política comercial 4. China 5. Japão I. Tang, Yi Shin, orient. II. Título.

Responsável: Maria Marta Nascimento - CRB-8/6200

AGRADECIMENTOS

Agradeço a todos que, direta ou indiretamente, contribuíram para que eu concluísse esta dissertação; em especial, ao meu orientador, Yi Shin Tang, que ao longo desta jornada me indicou caminhos e, de modo sempre solícito, forneceu *insights* que enriqueceram esta pesquisa. De igual maneira, agradeço aos professores que participaram da minha qualificação, Vivian D. R. Gabriel e Oto M. K. Montagner, por todos os comentários e indicações. Para além da qualificação, obrigada Oto pela leitura atenta, dedicação e esforços notáveis, suas contribuições e comentários desempenharam um papel fundamental no aprimoramento desta dissertação.

Agradeço também à CAPES e à FAPESP¹ que, cada qual a seu tempo, possibilitaram a realização desta pesquisa; aos professores das disciplinas que cursei e a todos do IRI, que de forma tão acolhedora, dedicada e competente me receberam e ajudaram.

Aos meus pais, a gratidão é o eco eterno do apoio incondicional que reverbera em cada conquista da minha vida e aqui não seria diferente.

Ao Roberto, agradeço por ser a força silenciosa que sustentou cada palavra desta dissertação, transformando o desafio em conquista.

Por fim, agradeço aos meus amigos; alguns próximos, outros distantes, mas todos igualmente importantes. Cada um, à sua maneira única, contribuiu para colorir os capítulos da minha jornada, transformando momentos comuns em lembranças extraordinárias.

¹ Processo nº 2022/05841-2, Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP).

RESUMO

Essa pesquisa busca investigar como os Estados Unidos lidam com a ascensão de potências comerciais emergentes, propondo que tal manejo ocorre por meio de uma política comercial reativa baseada em medidas unilaterais, quando acordos mutuamente satisfatórios não são alcançados. Para compreender essa postura norte-americana e analisar os determinantes que conduzem a uma escalada até o ponto de desencadear uma guerra comercial, utilizamos o arcabouço teórico da Teoria dos Jogos, empregando, especificamente, um jogo sequencial de informação perfeita e completa. Esse jogo, aplicado na análise de dois estudos de caso, Estados Unidos-Japão e Estados Unidos-China, revelou, através destes exemplos, nuances estratégicas e padrões comportamentais sobre a dinâmica das relações comerciais entre os Estados Unidos e seus parceiros comerciais emergentes. Como principal conclusão, percebemos que a adoção de medidas unilaterais reativas por parte dos Estados Unidos se dá após uma análise estratégica dos *payoffs* que essa medida pode trazer, *vis-à-vis* as ações do país a quem são direcionadas. Destarte, ainda que estas medidas impliquem em custos altos, impactando não apenas as relações bilaterais, mas também reverberando globalmente, elas podem ser a escolha ótima para Washington a depender do contexto em questão, resultando na necessidade de estratégias adaptativas para potências emergentes, como o Brasil, que buscam preservar seus interesses em um cenário internacional dinâmico.

Palavras-chave: Estados Unidos; potências emergentes; política comercial; Japão; China.

ABSTRACT

This research examines how the United States deals with the rise of emerging trading powers. It proposes that this is done through a reactive trade policy based on unilateral measures when mutually satisfactory agreements are not reached. To understand this U.S. stance and to analyze the determinants that lead to an escalation to the point of triggering a trade war, we used the theoretical framework of Game Theory, using a sequential game with perfect and complete information. This game, applied to the analysis of two case studies, U.S.-Japan and U.S.-China, revealed, through these examples, strategic nuances and behavioral patterns about the dynamics of trade relations between the United States and its emerging trading partners. Our main conclusion is that the adoption of reactive unilateral measures by the United States follows a strategic analysis of the payoffs that these measures can convey relative to the actions of the country against which they are directed. Thus, even though these measures entail high costs that affect not only bilateral relations but also reverberate globally, they may be the optimal choice for Washington, depending on the context, leading to the need for adaptive strategies for emerging powers, such as Brazil, that seek to preserve their interests in a dynamic international scenario.

Keywords: United States; emerging powers; trade policy; Japan; China.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Gráfico 1 – Crescimento anual do PIB japonês (1961-1989)	20
Gráfico 2 – Importações CIF Japão e Estados Unidos (1955-2005).....	22
Gráfico 3 – Exportações FOB Japão e Estados Unidos (1955-2005)	23
Gráfico 4 – Comércio de bens entre Estados Unidos e Japão (em bilhões de dólares).....	24
Gráfico 5 – Importações e vendas do mercado de motocicletas dos Estados Unidos (em milhares de unidades).....	37
Gráfico 6 – <i>Market Share</i> da Harley-Davidson (em porcentagem)	38
Gráfico 7 – Crescimento do PIB mundial, chinês e norte-americano entre 1960 e 1985 (em trilhões de dólares)	44
Gráfico 8 – Comércio de bens entre Estados Unidos e China (em bilhões de dólares)	45
Gráfico 9 – Ondas tarifárias da guerra comercial sino-americana (2018).....	58
Gráfico 10 – Estados Unidos na pauta de importações e exportações japonesas (em bilhões de dólares).....	90
Gráfico 11 – <i>Partner Share</i> do Japão em relação aos Estados Unidos (em porcentagem).....	92
Gráfico 12 – Estados Unidos na pauta de importações e exportações chinesas (em bilhões de dólares).....	95
Gráfico 13 – <i>Partner Share</i> da China em relação aos Estados Unidos	96
Tabela 1 – Evolução do PIB do G-7 (1960-1990) em bilhões de dólares.....	25
Tabela 2 – História dos atritos comerciais entre EUA e Japão de 1957 a 1995.....	30
Tabela 3 – Principais Aspectos do <i>Special 301 Report</i> sobre a China (2007-2021).....	51
Tabela 4 – Disputas na OMC entre China e Estados Unidos (2002-2018).....	54
Tabela 5 – Comparação entre Japão e China <i>vis-à-vis</i> os Estados Unidos	61
Tabela 6 – Quadro Resumo: Aplicação de Teoria dos Jogos na análise da relação nipo e sino-americana	71
Figura 1 – Datas de implementação das tarifas resultantes da investigação norte-americana sob a Seção 301	60
Figura 2 – Jogo sequencial de informação perfeita e completa	81
Figura 3 – Intervalo de barganha: “aceitar” vs. “atacar”	84
Figura 5 – Intervalo de barganha das estratégias “tarifar” vs. “aceitar” para $x > s$ e $x > g$	124
Figura 6 – Intervalo de barganha das estratégias “tarifar” vs. “aceitar” para $x > s$ e $x < g$	124
Figura 7 – Intervalo de barganha das estratégias “tarifar” vs. “aceitar” para $x < s$ e $x < g$	124

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AIE	Agência Internacional de Energia
BRIC	Brasil, Rússia, Índia e China
BRICS	Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul
CIA	<i>Central Intelligence Agency</i>
CIF	<i>Cost, Insurance and Freight</i>
CSNU	Conselho de Segurança das Nações Unidas
EUA	Estados Unidos da América
FOB	<i>Free on board</i>
GATT	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>
GDP	<i>Gross Domestic Product</i>
IED	Investimento Estrangeiro Direto
ITC	Comissão de Comércio Internacional
FMI	Fundo Monetário Internacional
MITI	Ministério do Comércio Internacional e da Indústria
MOSS	<i>Market-Oriented Sector-Selective</i>
MFN	<i>Most favored nation</i>
NPT	<i>Nuclear Non-Proliferation Treaty</i>
NTC	<i>National Trade Council</i>
OLP	Organização para a Libertação da Palestina
OMAs	Acordos de Comercialização Ordenada
OMC	Organização Mundial do Comércio
ONU	Organização das Nações Unidas
OPEP	Organização dos Países Exportadores de Petróleo
OTPM	<i>Office of Trade and Manufacturing Policy</i>
PCC	Partido Comunista Chinês
PIB	Produto Interno Bruto
RFA	República Federal da Alemanha
RPC	República Popular da China
RTAA	<i>U.S. Reciprocal Trade Agreements Act</i>
SCAP	<i>Supreme Commander for the Allied Powers</i>
SII	<i>Structural Impediments Initiative</i>
SOE's	<i>State-owned Enterprises</i>

STR	<i>Special Trade Representative</i>
TNP	Tratado de Não Proliferação de Armas Nucleares
TPA	<i>Trade Promotion Authority</i>
UAW	<i>United Auto Workers</i>
URSS	União das Repúblicas Socialistas Soviéticas
USITC	<i>United States International Trade Commission</i>
USTR	<i>United States Trade Representative</i>
VERs	Restrições Voluntárias às Exportações

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	1
Enquadramento e apresentação contextual	1
Apresentação da pesquisa	8
1. COMÉRCIO EM CONFRONTO: CONFLITOS COMERCIAIS ENTRE ESTADOS UNIDOS E JAPÃO	12
1.1.Contexto histórico	13
1.1.1. Relações econômico-comerciais entre Estados Unidos e Japão	20
1.2.Do milagre japonês à concorrência aflorada – Ascensão dos setores industriais japoneses e a resposta norte-americana	28
1.1.1. Setor Automotivo	32
1.1.2. Setor de Motocicletas	35
1.3.Conclusão	39
2. ENTRE DRAGÕES E ÁGUIAS: UMA ANÁLISE DAS RELAÇÕES COMERCIAIS SINO-AMERICANAS	41
2.1.Contexto histórico	41
2.1.1. Ascensão chinesa e conflitos comerciais com os Estados Unidos	49
2.2.Guerra comercial sino-americana	56
2.3.Conclusão	61
3. APLICAÇÃO DA TEORIA DOS JOGOS EM QUESTÕES COMERCIAIS	63
3.1.Modelo	64
3.1.1. A relação entre Estados Unidos e potências emergentes	73
3.1.2. Definições e conceitos.....	78
3.1.3. Modelo da relação entre Estados Unidos e potências emergentes em questões comerciais	79
3.1.3.1. Situações de Equilíbrio e Proposições	86
3.2.Aplicação	87
3.2.1. Caso nipo-americano.....	87
3.2.1.1. Equilíbrio I: Análise do conflito comercial nipo-americano no setor de motocicletas.....	88

3.2.1.2. Equilíbrio II: Análise do conflito comercial nipo-americano no setor automotivo	90
3.2.2. Caso sino-americano	92
3.2.2.1. Equilíbrio III: Análise guerra comercial sino-americana.....	93
CONSIDERAÇÕES FINAIS E DISCUSSÃO	98
REFERÊNCIAS	103
ANEXOS	120
Anexo I.....	120

INTRODUÇÃO

Enquadramento e apresentação contextual

Historicamente, a política comercial norte-americana se concentrou em apoiar o crescimento econômico e o emprego por meio do comércio, liberalizando os mercados reduzindo as barreiras comerciais e de investimento por meio de acordos e negociações comerciais (LOC, 2023). Conforme observado por Douglas Irwin (2017, p. 2), os Estados Unidos têm historicamente perseguido três objetivos fundamentais: a busca de maior arrecadação governamental através da tributação de importações, a imposição de restrições às importações para salvaguardar os interesses dos produtores domésticos contra a competição estrangeira, e a busca por tratados recíprocos para reduzir as barreiras comerciais e expandir as exportações. Ainda que estes três objetivos tenham sido importantes ao longo da história do país, o autor defende que a política comercial norte-americana pode ser dividida em três eras² em que uma destas metas teve prioridade.

Atentando-nos à terceira era, cujo marco inicial é, internacionalmente, a Grande Depressão e, nacionalmente, a assinatura da Lei dos Acordos Recíprocos de Comércio dos Estados Unidos de 1934³ (RTAA), a principal meta da política comercial de Washington foi abrir mercados estrangeiros para as exportações norte-americanas. Ou, como o autor chama, a era da reciprocidade.

Internamente, a forte presença política dos democratas *vis-à-vis* a dos republicanos auxiliou na redução das tarifas, uma vez que eles apoiavam a reciprocidade como o principal objetivo da política comercial do país. Internacionalmente, as iniquidades de acesso a mercados e as alegadas práticas comerciais desleais começaram a se erodir como resultado do advento dos déficits comerciais e da crescente preocupação com a competitividade norte-americana no mercado mundial (ARSLANIAN, 1993, p. 15). Nesse contexto, a avaliação da reciprocidade não mais se sustentava unicamente na adesão aos compromissos contratuais por parte dos Estados Unidos, mas

² A primeira era abrange o período desde o estabelecimento do governo federal desde a Guerra Civil, durante o qual a receita foi o principal objetivo da política comercial norte-americana. A segunda, engloba da Guerra Civil até a Grande Depressão, sendo caracterizada pela restrição das importações. Após a Grande Depressão a terceira era se inicia, destacando-se pela prioridade dada aos acordos comerciais recíprocos, com o intuito de reduzir barreiras tarifárias e não tarifárias ao comércio. Em cada um desses períodos, a política comercial tem sido relativamente estável e resistente a mudanças, apesar do conflito sempre presente sobre sua direção (IRWIN, 2017).

³ A RTAA, uma emenda da Lei de Tarifas de 1930 (*Tariff Act of 1930*) delegou ao presidente dos Estados Unidos o poder de fazer acordos recíprocos para reduzir tarifas (FREIRE E ALMEIDA, 2008; USTR, 2014b). Esse marco da legislação transferiu o local de elaboração da política comercial do legislativo para o poder executivo e marcou o início de uma nova era (IRWIN, 2017, p. 8).

sim na avaliação dos resultados tangíveis observados na balança comercial e nos investimentos efetuados no cenário internacional. Tal abordagem introduziu uma dimensão do que Arslanian (1993) definiu como protecionismo exportador norte-americano.

Deste modo, o até então defendido multilateralismo⁴ deu lugar ao unilateralismo. Diversos instrumentos e mecanismos de caráter unilaterais começaram a entrar em vigor para respaldar a nova orientação da política comercial norte-americana. O primeiro, foi o instrumento legal que autorizava o presidente a responder a atos de governos estrangeiros que pudessem “oprimir, restringir ou afetar negativamente o comércio norte-americano” (ARSLANIAN, 1993, p. 22; UNITED STATES, 1962; YOUSSEF et al., 2019, p. 5). Esse instrumento era a Seção 252 da Lei de Expansão Comercial de 1962 que expressamente autorizava o presidente a impor tarifas ou outras limitações comerciais em casos de restrições injustificáveis a exportações dos Estados Unidos de produtos agrícolas.

A criação da Seção 232⁵ também representou um desenvolvimento importante na política comercial do país. Essa seção concedeu ao Presidente a autoridade de impor medidas comerciais, como tarifas, não apenas em relação a produtos agrícolas, como era o caso da Seção 252, mas também a uma ampla gama de produtos considerados essenciais para a segurança nacional. Essa expansão da autoridade presidencial na Seção 232 marcou o início de uma abordagem mais ampla e unilateral em relação ao comércio internacional, na qual a segurança nacional passou a ser um fator determinante na formulação das políticas comerciais, dando origem a debates e controvérsias sobre o uso dessa autoridade em questões de comércio (FEFER, 2022; LII, 2023; UNITED STATES, 1962, 2023a).

Doze anos depois, a Seção 252 foi revogada pela Seção 301⁶ da Lei de Comércio e Tarifas que autorizava o presidente a responder a práticas injustas no comércio exterior. Segundo

⁴ O apoio ao multilateralismo esteve baseado no forte desejo de evitar os erros dos anos 1930, e na crença de que os Estados Unidos, como a maior potência econômica mundial, detinham a responsabilidade na reconstrução de um sistema livre de comércio internacional, a partir da premissa de que a manutenção de um tal sistema reverteria em benefícios globais econômicos e de segurança política para o país (ARSLANIAN, 1993, p. 14).

⁵ A Seção 232 da Lei de Expansão Comercial de 1962 (19 U.S.C. §1862, conforme emendada), permite que qualquer departamento, chefe de agência ou “parte interessada” solicite que o Departamento de Comércio faça uma investigação para verificar o efeito de importações específicas na segurança nacional dos Estados Unidos. O Departamento de Comércio também pode iniciar uma investigação por conta própria (FEFER, 2022). As investigações da Seção 232 incluem a consideração de diversos fatores, como a produção doméstica necessária para atender às projeções das necessidades nacionais de defesa, a capacidade da indústria doméstica de atender a essas necessidades, a estreita relação entre o bem-estar econômico nacional, a segurança nacional dos Estados Unidos, entre outros (UNITED STATES, 2007, 2017).

⁶ A Seção 301 da Lei de Comércio de 1974 (19 U.S.C. §2411), intitulada “*Relief from Unfair Trade Practices*”, concede ao USTR uma série de responsabilidades e autoridades para investigar e tomar medidas para fazer cumprir os direitos norte-americanos sob acordos comerciais e responder a certas práticas comerciais de governos estrangeiros. Entre suas provisões, destaca-se o fato que ela fornece um meio legal pelo qual Washington impõem sanções

Arslanian (1993, p. 8), a Seção 301 consubstanciou o recurso ao autoritarismo comercial por parte dos Estados Unidos, sobrevivendo no contexto de uma política de comércio exterior destinada a conter uma tendência de perda da hegemonia econômico-comercial norte-americana. Por conseguinte, Washington passou a recorrer a mecanismos unilaterais de pressão comercial para defender, em mercados estrangeiros, aqueles setores de produção que pudessem significar uma ameaça à sua competitividade externa.

Com base no reconhecimento de que o “conceito clássico de protecionismo comercial não se ajustava aos padrões de comércio livre – que pretendiam dar como exemplo os Estados Unidos – a política comercial norte-americana direcionou-se em prol do *fair trade*” (ARSLANIAN, 1993, p. 16). Essa transição foi fortemente promovida pelas corporações transnacionais, que exerciam significativa influência nas bases eleitorais defensoras do protecionismo, a fim de proteger seus interesses comerciais em mercados estrangeiros. Assim, ao adotar o *fair trade*, houve uma reorientação da ação comercial norte-americana, passando da esfera de importações para a de exportações; do mercado doméstico para os mercados estrangeiros.

Esse movimento, isto é, a mudança de ênfase do tradicional *free trade* para o *fair trade*, desempenhou um papel crucial na transformação das relações comerciais internacionais. Além de seus efeitos tangíveis nas comunidades produtoras, seus mecanismos impuseram aos parceiros comerciais dos Estados Unidos, em caso de disputa comercial, uma negociação bilateral sobre uma agenda estabelecida por Washington, com base em critérios, julgamentos e ritos de sua própria legislação interna.

A Seção 301, por exemplo, prevê a adoção pelo governo de medidas comerciais coercitivas (denominadas correntemente de retaliações comerciais) como instrumento unilateral de pressão para a abertura de mercados às exportações e aos investimentos externos norte-americanos. Ela contempla, ademais, procedimentos de ação arbitrários contra países estrangeiros. Isso se deve ao fato de que a legislação dos Estados Unidos usa conceitos vagos e amplos para definir “práticas desleais” – o que permite classificar virtualmente qualquer ação, prática ou política que não esteja alinhada com os interesses comerciais dos Estados Unidos como passível de sanções (ARSLANIAN, 1993; UNITED STATES, 1974; YOUSSEF et al., 2019).

Vale destacar, ainda, que para acionar a Seção 301 é imprescindível que os atos, políticas ou práticas comerciais em questão sejam de natureza governamental, ainda que em nível estadual ou mesmo municipal (ARSLANIAN, 1993; UNITED STATES, 1974). As duas modalidades do

comerciais a países estrangeiros que violam os acordos comerciais dos Estados Unidos ou se envolvem em atos que são “injustificáveis” ou “não razoáveis” e oneram o comércio norte-americano (UNITED STATES, 1974).

processo de investigação, sob a seção 301, são: (i) a investigação iniciada por petição e; (ii) a investigação autoiniciada. Na primeira, temos que qualquer parte interessada norte-americana (cidadão ou entidade privada) pode solicitar, através de petição ao USTR, a instauração de uma investigação sob a seção 301. O USTR disporá, então, de 45 dias para decidir sobre a abertura ou não do processo de investigação. Já na segunda modalidade, o presidente poderá decidir, por iniciativa própria, a instauração de uma investigação, sob a Seção 301, sem que haja, portanto, solicitação de peticionário (ARSLANIAN, 1993; UNITED STATES, 1974).

Quanto à classificação das práticas comerciais desleais temos que elas variam entre: (i) não-razoável; (ii) injustificável e; (iii) discriminatória. As práticas não-razoáveis se referem a qualquer ato, política ou prática considerada desleal ou desigual, ainda que não se revele inconsistente com os direitos norte-americanos previstos em tratado ou acordo comercial. Podem ser qualificadas de não-razoáveis aquelas práticas que neguem “justa e equitativa” participação no mercado, possibilidade de instalação de empresa, além de adequada e efetiva proteção aos direitos de propriedade intelectual (ARSLANIAN, 1993, p. 23). Já as práticas injustificáveis dizem respeito a qualquer ato, política ou prática que viole os direitos internacionais legais dos Estados Unidos. Por fim, as práticas discriminatórias são aquelas em que se é negado um tratamento similar ao nacional, ou tratamento de nação mais favorecida aos bens, serviços ou investimentos dos Estados Unidos (ARSLANIAN, 1993, p. 24; UNITED STATES, 1974).

Ademais, em casos de práticas classificadas como injustificáveis, a ação do presidente é mandatória e se instaura, paralelamente, um recurso ao processo de solução de controvérsias do GATT/OMC (ARSLANIAN, 1993). Alternativamente, ao classificá-las de não-razoáveis ou discriminatórias, a Seção 301 é aplicada mesmo que tais práticas não sejam, do ponto de vista legal, amparadas pelo GATT/OMC ou por outros acordos comerciais internacionais, incluindo os acordos bilaterais (FREIRE E ALMEIDA, 2008; YOUSSEF et al., 2019). Desde sua promulgação, houve 130 casos sob a Seção 301, dos quais 35 foram iniciados desde o estabelecimento da OMC, em 1995, sendo a China, em 2017, objeto de um deles (USTR, 2017b).

Especificamente sobre o GATT, já no fim da Rodada Tóquio, havia uma crescente sensação, nos círculos de comércio norte-americanos, de que as regras do GATT se mostravam crescentemente inadequadas para lidar com aquelas áreas relacionadas ao comércio em que os Estados Unidos detinham vantagens comparativas, como serviços, investimentos e propriedade intelectual. Além disso, havia um sentimento de frustração com o próprio sistema de solução de controvérsias. Tal qual ocorreu com a OMC décadas depois, o sistema era visto como lento e ineficaz.

Assim, em 1988, o Congresso havia esgotado sua paciência com a “ineficiência das regras do GATT e de seus mecanismos legais de solução de controvérsias” (ARSLANIAN, 1993, p. 81), fazendo-se necessário ampliar os instrumentos de ameaça e de defesa comerciais domésticos para resguardar os legítimos interesses econômicos do país. O principal argumento defendido era que o GATT não oferecia resultados satisfatórios para o comércio norte-americano, o que só poderia ser corrigido mediante a remoção unilateral dos impedimentos para a abertura de mercados internacionais, especialmente, onde os Estados Unidos detinham maiores vantagens comparativas, isto é, nas áreas de serviços, propriedade intelectual e de certas indústrias de alta tecnologia.

Por esse e outros fatores – como o aumento do déficit comercial devido ao “comércio desleal” contra os Estados Unidos –, a Legislação Abrangente de 1988 foi criada. A Lei Abrangente de Comércio e Competitividade⁷ conferiu um ímpeto adicional ao unilateralismo da Seção 301.

Como um de seus resultados, anualmente é feito um relatório — *Special 301 Report* — que revê as práticas de proteção à propriedade intelectual e acesso ao mercado em países estrangeiros. Nesse relatório, há duas listas que merecem atenção especial: a *Priority Watch List* e a *Watch List*. Os países que compõem essas listas são objetos de um engajamento bilateral especial dos Estados Unidos, podendo não só serem levados a mecanismos multilaterais, como a OMC, para solucionar as controvérsias existentes, mas também serem alvos de medidas assertivas dos Estados Unidos. Desde 2006, a China é continuamente citada na *Priority Watch List*, que até 2007 também continha o Brasil⁸ (USTR, 2007).

Vale destacar, ainda, que a Lei Abrangente de Comércio e Competitividade foi primeira legislação comercial de iniciativa do Congresso, desde a Lei *Smoot-Hawley* e, uma de suas mensagens, era a que o Congresso desejava voltar a desempenhar um papel mais atuante na política comercial norte-americana.

A Constituição dos Estados Unidos não delega “o poder de política externa” a nenhum poder, mas o desmembra em três grandes esferas, ou elementos institucionais, que compõem o processo formal de formulação de políticas comerciais, a saber: executivo, legislativo e judiciário (HUENEMANN, 2002, p. 67; WITTKOPF; JONES; KEGLEY JR, 2007, p. 331). Não obstante, nos cenários em que a tomada de decisão possui uma pressão maior que o usual, o presidente e o Congresso se destacam frente aos demais atores.

⁷ O mecanismo também estabeleceu a *Special 301* para promover a “afirmação mais agressiva de direitos de propriedade intelectual, além de estabelecer novos prazos para a ação em casos que envolvam o GATT, resolução de litígios ou propriedade intelectual” (MENDONÇA, 2013, p. 32).

⁸ O Brasil continua sendo citado anualmente nos relatórios, porém na *Watch List*.

O Artigo 1, Seção 8, da Constituição dos Estados Unidos concede expressamente ao Congresso o poder de “estabelecer e arrecadar impostos, taxas, tributos e tarifas especiais de consumo” e “regular o comércio com nações estrangeiras e entre os vários Estados”, bem como a disposição geral “fazer todas as leis que forem necessárias e adequadas” para realizar essas autoridades específicas (SENADO, 2023). O Congresso exerce, portanto, autoridade de política comercial por meio da promulgação de leis que autorizam programas e medidas para lidar, por exemplo, com práticas comerciais injustas, sendo a Autoridade de Promoção Comercial (TPA) o principal meio pelo qual o Congresso afirma sua autoridade constitucional sobre esta política, particularmente sobre os acordos comerciais dos Estados Unidos (LII, 2023).

Temos, ainda, que o Congresso delegou certos poderes ao presidente para negociar acordos comerciais recíprocos e tomar certas medidas executivas em relação à política comercial. Seu principal assessor de política comercial é o USTR⁹ e, ao dirigir tal política no poder Executivo, o presidente desempenha funções específicas concedidas por lei, como ajustar as tarifas por meio de autoridade delegada. O presidente também é responsável por influenciar a direção da política e legislação comercial, sancionar tal legislação e tomar outras decisões específicas sobre as políticas e programas quando considerar que o interesse nacional ou o ambiente político exigem participação direta (LII, 2023; SENADO, 2023). Além disso, o presidente pode influenciar as relações comerciais por meio de reuniões ou comunicações com chefes de Estado estrangeiros e sobre outras áreas da política sujeitas ou que exijam alta visibilidade política.

Por fim, é importante mencionar que enquanto a Constituição designa o Congresso como a principal autoridade sobre a política comercial, o poder Executivo a executa de várias maneiras por meio de autoridades delegadas. Logo, é o Poder Executivo que define uma agenda para a política comercial, negocia acordos comerciais (diretamente com governos estrangeiros com contribuições do Congresso, grupos empresariais e grupos de interesse público), fornece orientação sobre a implementação das leis com a emissão de regulamentos, toma decisões sobre casos de alívio de importação e casos de segurança nacional, monitora a aplicação de acordos comerciais e trabalha para resolver disputas comerciais.

No decorrer das décadas de 1970 a 1990 com o Japão, e a partir do final da década de 2010 com a China, foi possível observar como os presidentes e o Congresso foram pressionados a adotar políticas incisivas perante estes competidores comerciais emergentes, escalonando o conflito, no

⁹ O Congresso criou o USTR em 1962 (originalmente Gabinete do Representante Especial para Negociações Comerciais, STR) para aumentar o perfil do comércio e proporcionar melhor equilíbrio entre os interesses nacionais e internacionais concorrentes na formulação e implementação da política comercial e negociações dos Estados Unidos, anteriormente gerenciadas pelo Departamento de Estado (LII, 2023).

caso chinês¹⁰, a um outro patamar: a guerras comerciais. Bayard e Elliott (1994) nos fornecem uma explicação para essa amplificação das tensões ao postularem que quanto maior for o déficit comercial bilateral dos Estados Unidos com um país, maior será a pressão política do Congresso e do setor privado para atacar agressivamente suas barreiras comerciais.

No que diz respeito especificamente às guerras comerciais, tem-se que esse é um tema pouco explorado pela literatura específica e cujo conceito é amplo, plural e multifacetado, variando a depender do autor que o define. Ka Zeng (2004), por exemplo, entende as guerras comerciais como sendo um conflito comercial sustentado e de alta intensidade envolvendo pelo menos uma rodada de retaliação mútua. Conybeare (1987), por sua vez, as interpreta como sendo conflitos em que os Estados interagem, negociam e retaliam, principalmente sobre objetivos econômicos, e onde os meios utilizados são restrições ao livre fluxo de bens e serviços.

De acordo com as definições acima, uma guerra comercial é caracterizada por um conflito internacional que vai além das decisões comerciais rotineiras em nível burocrático e envolve os tomadores de decisão no mais alto nível do governo. Além disso, a ênfase de Conybeare nos “objetivos econômicos” identifica as guerras comerciais como distintas das sanções econômicas e das restrições comerciais impostas principalmente para fins políticos. Entretanto, realisticamente, as considerações políticas não estão totalmente ausentes das motivações da guerra comercial.

Para além da parte da literatura que se concentra na definição de guerras comerciais, há autores, como Emelie Wallin e Emelie Åström (2018), que versam sobre a intensidade e a extensão desse tipo de conflito, mas sem aprofundar a análise sobre quais fatores levam os Estados Unidos a iniciar uma guerra comercial. Este tipo de enfoque, por sua vez, deixa de explorar um campo rico e pouco pesquisado nas Relações Internacionais, uma vez que muitos dos autores que dissertam sobre o tema abordam as causas específicas de cada conflito¹¹, mas não articulam ou combinam os dados e informações entre os casos existentes, elencando as principais motivações dos Estados Unidos a iniciar uma guerra comercial e/ou sobre como eles lidam com a ascensão de potências comerciais emergentes¹².

¹⁰ No caso japonês não é possível afirmar que o conflito se transformou em uma guerra comercial, pois, apesar da mídia da época defini-lo de tal forma, o Japão não contrarretaliou os Estados Unidos, sendo essa uma condição necessária para caracterizar uma guerra comercial segundo a literatura específica (CONYBEARE, 1985, 1987; ZENG, 2004). Não obstante, o caso mantém-se insigne na presente análise, dado as retaliações, imposições de tarifas e demais ações que os Estados Unidos adotaram.

¹¹ Ver: Chong; Li (2019) e Yu (2019).

¹² Para mais trabalhos que versam sobre potências emergentes, guerras comerciais e os Estados, ver: Bouët; Laborde (2018); Carvalho; Amorim, (2019) e Carvalho; Azevedo; Massuquetti (2019). Ainda que estes trabalhos não abordem a temática específica sobre como os Estados Unidos manejam a ascensão de potências comerciais em ascensão, eles trazem argumentos interessantes sobre os impactos das guerras comerciais nas potências emergentes, como potências emergentes se relacionam com os Estados Unidos, e os efeitos da guerra comercial sino-americana em ambos os países e algumas economias emergentes, respectivamente.

Apresentação da pesquisa

Articular estas questões relacionadas ao entendimento sobre como os Estados Unidos manejam a ascensão de potências comerciais emergentes, inserindo, ainda, o que os leva, ao manejarem esta ascensão, a chegarem no ápice de uma guerra comercial são os principais desafios a serem enfrentados nessa dissertação. Para tanto, utilizamos o ferramental teórico da Teoria dos Jogos para analisar estas questões, empregando, especificamente, um jogo sequencial de informação perfeita e completa. Esta metodologia permite uma análise aprofundada das estratégias adotadas pelos Estados Unidos, considerando a sequência de decisões tomadas pelos atores envolvidos, permitindo uma compreensão mais precisa das dinâmicas subjacentes e dos fatores determinantes que podem levar ao desencadeamento de guerras comerciais.

Como resposta propedêutica prévia às questões levantadas, partimos da hipótese que os Estados Unidos manejam a ascensão de potências comerciais emergentes através de uma política comercial reativa assentada em medidas unilaterais quando tais potências não entram em consonância ou não conseguem chegar a um acordo mutuamente satisfatório com os interesses norte-americanos. Tais medidas, por sua vez, podem variar em grau e intensidade a depender da crença norte-americana sobre as pretensões individuais destas potências.

Em outras palavras, a depender destas crenças e de como os eventos se sucedem (e as crenças se atualizam), adotar medidas unilaterais pode ser mais atraente e potencialmente menos custoso a Washington do que lidar com a obliteração de seu poder e hegemonia no sistema internacional *vis-à-vis* a uma estratégia de acomodação. Em última instância, a relação econômica e política entre uma potência emergente¹³ e os Estados Unidos seria o que determinaria o resultado de um possível acordo – isto é, o alinhamento entre os interesses norte-americanos e as pretensões de uma potência comercial emergente – e a possibilidade desse desentendimento se tornar uma guerra comercial ou, ao cabo, uma guerra.

Dessa forma, temos como objetivo geral compreender a abordagem dos Estados Unidos em relação ao fenômeno da ascensão de potências comerciais emergentes, e analisar os determinantes que conduzem a uma escalada até o ponto de desencadear uma guerra comercial. Para tal, utilizaremos dois casos específicos: os casos nipo e sino-americanos. Não aleatoriamente, esses casos foram assim escolhidos por sua relevância e magnitude, dado que, apesar de suas especificidades e particularidades históricas, eles fomentaram teses e debates sobre o declínio da

¹³ Conforme será aprofundado na seção 3.1.1, ao longo desta dissertação, utilizamos o termo potência emergente para nos referir a países em desenvolvimento com potencial para desempenhar um papel relevante no cenário internacional.

hegemonia norte-americana por diversos analistas, como Charles Kindleberger (1973) e Robert Gilpin (2000), no início da década de 1970, e Mildner e Schmucker (2019), logo após o início da guerra comercial sino-americana. Para além disso, em ambos os casos, estes países suscitaram uma reação exacerbada de Washington, de modo que o desentendimento foi escalonado principalmente através de medidas unilaterais norte-americanas.

Vale destacar, ainda, que o período de análise de cada um destes casos foi assim escolhido devido à necessidade de abranger eventos relevantes e capturar a dinâmica completa das situações em estudo. No caso nipo-americano, o recorte temporal de 1970 a 1990 corresponde ao período em que houve uma mudança no ideário norte-americano, que passou a ver o então aliado político-militar, como um adversário econômico e uma ameaça ao seu poder. Segundo Govella (2022), essa mudança é explicada pela relação entre poder, interesses, normas e instituições. Ou seja, a diferença percebida no poder econômico relativo, aliada a uma mudança nos interesses de segurança compartilhados, nas normas de livre comércio e no escopo dos mecanismos de resolução de controvérsias pode criar um ambiente propício para a escalada (ou o fim) de conflitos comerciais.

Assim, ao compararmos o conflito comercial nipo-americano com a guerra comercial sino-americana, notamos que a diferença percebida no poder econômico relativo entre Estados Unidos e Japão (na década de 1970) e entre Estados Unidos e China (a partir de 2010) diminuiu rapidamente, intensificando as reclamações norte-americanas sobre suas práticas comerciais. De igual maneira, houve um enfraquecimento, e consequente afastamento, de instituições multilaterais, como o GATT e a OMC, em direção a um foco renovado no bilateralismo. No entanto, há uma diferença óbvia nestes dois casos: a ausência de interesses de segurança compartilhados entre os Estados Unidos e a China – os dois países são rivais nos campos da economia e da segurança.

Ao explorar estes casos, almejamos, portanto, lançar luz sobre os fatores impulsionadores que levaram Washington a iniciar guerras/conflitos comerciais. Além disso, temos como objetivos específicos (i) mapear os principais fatores motivadores das guerras comerciais iniciadas pelos Estados Unidos através de estudo de casos; (ii) sistematizar como os Estados Unidos desenham sua estratégia comercial perante competidores comerciais emergentes, destacadamente o Japão na década de 1980 e a China no contexto mais atual, através de um modelo de Teoria dos Jogos e; (iii) discutir como a formulação estratégica comercial norte-americana pode impactar na tomada de decisão das potências emergentes, em especial o Brasil.

Isso posto, a presente dissertação será dividida em três capítulos principais. O primeiro capítulo se dedica a uma apresentação histórica da relação nipo-americana, destacando,

inicialmente, o contexto histórico das relações comerciais entre os Estados Unidos e o Japão antes da década de 1980, para, em seguida, analisarmos as tensões e desequilíbrios comerciais que surgiram em virtude do notável crescimento econômico japonês. Além disso, exploraremos a transição do “milagre japonês” para a concorrência acirrada, examinando a ascensão dos setores industriais japoneses e a resposta norte-americana a essa evolução, compreendendo a complexa dinâmica dessas relações bilaterais ao longo das décadas.

No segundo capítulo, o tema principal será a relação entre China e Estados Unidos. Também sobre uma perspectiva histórica, analisaremos as dinâmicas que envolveram a ascensão da China como uma potência comercial emergente e as complexidades que levaram a um aumento das tensões comerciais entre as duas nações. Investigaremos a evolução das relações comerciais sino-americanas, desde a abertura econômica chinesa no final do século XX até os desafios contemporâneos que culminaram em uma escalada de conflitos comerciais. Além disso, examinaremos os determinantes que conduziram a essa escalada e como os Estados Unidos manejaram a ascensão chinesa frente a seus interesses conflitantes com a crescente presença de Pequim nas mais diversas esferas.

O terceiro capítulo desta dissertação se concentra na aplicação da Teoria dos Jogos em questões comerciais, proporcionando um modelo conceitual abrangente para a análise das relações comerciais entre os Estados Unidos e potências emergentes. Em síntese, a Teoria dos Jogos é um ramo da matemática aplicada que estuda modelos estratégicos de tomada de decisão, em que o resultado de uma escolha depende das ações de outros participantes (FIANI, 2015; KYDD, 2015; OSBORNE; RUBINSTEIN, 1994). Em outras palavras, a essência da Teoria dos Jogos reside na modelagem das escolhas racionais feitas por agentes autônomos que buscam otimizar seus próprios interesses em um ambiente interdependente (DUTTA; VERGOTE, 2022; SNIDAL, 1985a). Por conseguinte, ao aplicar essa teoria à análise das relações comerciais, conseguimos sistematizar elementos chave de casos distintos e identificar convergências em cenários complexos. Deste modo, o modelo proposto servirá como uma estrutura teórica para a compreensão das dinâmicas subjacentes às negociações comerciais e à emergência de possíveis conflitos.

Neste sentido, começaremos o terceiro capítulo pela apresentação de definições e conceitos essenciais para se entender o modelo, bem como a relação específica entre os Estados Unidos e potências emergentes. Em seguida, adentraremos na aplicação do modelo nos casos específicos entre Estados Unidos-Japão e Estados Unidos-China, ambos apresentados nos dois capítulos anteriores.

Ao final, apresentamos breves considerações finais e uma curta discussão sobre como a elaboração estratégica das políticas comerciais dos Estados Unidos pode incidir sobre as potências emergentes. A discussão explorará os desdobramentos e as possíveis implicações dessas políticas no cenário global, avaliando os potenciais impactos na economia, no comércio e na indústria de potências emergentes, em especial o Brasil. Esse exercício analítico tem por objetivo fornecer *insights* que contribuam para uma compreensão mais aprofundada das dinâmicas comerciais internacionais e suas consequências para as estratégias e políticas adotadas pelas nações emergentes.

1. COMÉRCIO EM CONFRONTO: CONFLITOS COMERCIAIS ENTRE ESTADOS UNIDOS E JAPÃO

Os esforços norte-americanos para acessar o mercado japonês remontam ao cenário de meados do século XIX, quando o Comodoro Matthew Perry conduziu sua frota ao porto da Baía de Tóquio, visando restabelecer, pela primeira vez em um período que ultrapassava os 200 anos, o comércio regular e o diálogo entre o Japão e o mundo ocidental. Com relutância, os japoneses cederam às demandas de Perry, e os dois lados assinaram o Tratado de Kanagawa, em março de 1854. Apesar de não se configurar como um tratado comercial *per se* e de não garantir o direito de comércio com o Japão, ele incorporava uma cláusula de nação mais favorecida. Dessa maneira, todas as futuras concessões que o Japão viesse a conceder a outras potências estrangeiras deveriam ser igualmente estendidas aos Estados Unidos. Este aspecto proporcionou, por conseguinte, uma abertura que viabilizou futuros contatos e transações comerciais entre os Estados Unidos e o Japão.

Passados mais de um século, os Estados Unidos se engajaram em outra série de esforços para abrir o mercado japonês, porém, em um contexto completamente diferente daquele em que Perry estava inserido. Nesse momento, o Japão havia se tornado uma potência comercial emergente que colocava em xeque a hegemonia norte-americana. Os Estados Unidos, por sua vez, engajaram-se em uma série de negociações com Tóquio, visando um comércio mais “justo” e “aberto”. A década de 1980, considerada como período auge do conflito nipo-americano, foi marcada por disputas comerciais em diversos setores, como o de automóveis e motocicletas. Assim, ao examinar os eventos da década de 1980, podemos identificar elementos que transcendem o caso específico nipo-americano, proporcionando *insights* relevantes para a compreensão mais ampla das estratégias e implicações geopolíticas na gestão de potências econômicas emergentes pelos Estados Unidos.

Nesse sentido, o presente capítulo tem por objetivo apresentar as relações comerciais entre Estados Unidos e Japão, enfatizando os conflitos comerciais que ocorreram durante a década de 1980. Para tal, faremos uma breve contextualização histórica, explicitando o período de cooperação e relações amistosas entre as duas nações no pós-Segunda Guerra Mundial. Em seguida, detalharemos, também sob uma perspectiva histórica, as relações comerciais nipo-americanas, apontando quais fatores fomentaram o surgimento de desequilíbrios comerciais e tensões entre Estados Unidos e Japão. Por fim, apresentaremos os conflitos comerciais mais emblemáticos entre Estados Unidos e Japão que, posteriormente, serão analisados à luz da Teoria dos Jogos no modelo desenvolvido no capítulo 3.

1.1. Contexto histórico

Após a Segunda Guerra Mundial, os Estados Unidos desempenharam um papel crucial na reconstrução japonesa, fornecendo assistência política e financeira, além de incentivar a sua integração no sistema multilateral de comércio. O Japão, destruído e atingido por dois artefatos nucleares, foi ocupado pelos norte-americanos.

Ao invés de “simplesmente levar os japoneses de volta às suas fronteiras originais”, Washington exigiu o direito de “reformatar e refazer o Japão da raiz aos ramos” (PYLE, 2018, p. 3). Motivado não apenas pelos objetivos particulares de interesse nacional, mas também pela vontade de criar uma ordem mundial que incorporasse os valores norte-americanos e estabelecesse uma paz duradoura, a administração Roosevelt se engajou em uma política de rendição incondicional para ter liberdade para criar uma nova ordem mundial centrada nos Estados Unidos (PYLE, 2018).

Em 15 de agosto de 1945, a rendição incondicional japonesa foi iniciada e, após alguns dias, o território nipônico foi ocupado¹⁴ pelos Aliados. O objetivo inicial era desmilitarizar e democratizar o arquipélago, o que foi feito com sucesso por meio da Constituição de 1947. Com a Constituição, mais precisamente o Artigo 9º (“Da renúncia à guerra”), o Japão renunciou “para sempre à guerra como um direito soberano da nação e à ameaça ou uso da força como meio de resolver disputas internacionais” (JAPAN, 1947). Além disso, a Constituição japonesa garantiu uma série de direitos individuais – incluindo o sufrágio universal, liberdade de pensamento, religião, expressão e assembleia –, que refletiam valores democráticos inspirados na Constituição dos Estados Unidos.

Embora a ocupação tenha terminado oficialmente em 1952, a aliança nipo-americana foi, segundo o Secretário de Estado John Foster Dulles, uma continuação da ocupação. Os acordos que iniciaram esta relação foram o Tratado de São Francisco¹⁵ e o Tratado de Cooperação Mútua e Segurança entre os Estados Unidos e o Japão¹⁶, ambos assinados em 1951. Eles inseriram o Japão na estratégia de contenção da União Soviética e consolidaram o principal eixo determinante das

¹⁴ Apesar da insistência para dividir o Japão em zonas, como a Alemanha (entre os Aliados vencedores e a China, para evitar os temores de uma “invasão branca” e dividir os custos da ocupação), o planejamento feito pelo Pentágono em agosto de 1945 nunca foi apresentado formalmente aos tomadores de decisão no governo norte-americano (WATANABE, 2011). Logo, a ocupação foi praticamente executada pelos Estados Unidos, sob o comando do General Douglas MacArthur.

¹⁵ O Tratado de Paz de São Francisco entrou em vigor em 28 de abril de 1952 e a ocupação aliada terminou.

¹⁶ O Tratado de Segurança entre Estados Unidos e Japão foi assinado em 8 de setembro de 1951 e entrou em vigor em 28 de abril de 1952. Ele continha cinco artigos ditando que o Japão garantiria aos Estados Unidos os meios territoriais para o estabelecimento de uma presença militar no Oriente. Além disso, o acordo proibia o Japão de providenciar às forças estrangeiras quaisquer bases ou direitos militares sem o consentimento dos Estados Unidos.

relações bilaterais nipo-americanas. Dessa forma, o Comando Supremo das Potências Aliadas¹⁷ (SCAP) procurou rapidamente reestruturar os sistemas político, econômico e social do Japão.

Após a Guerra da Coreia (1950-1953) o Japão foi integrado ao Plano Colombo. Mais do que isso, como parte dessa iniciativa de tornar Tóquio um dos pilares de defesa na região, Washington abriu o seu mercado interno para os produtos japoneses e permitiu a concessão de acesso à tecnologia norte-americana por parte das empresas japonesas. Vale destacar que ao longo da década de 1940, a balança comercial nipo-americana era negativa ao lado do Japão, porém durante a Guerra da Coreia, os Estados Unidos começaram a depender do suprimento logístico japonês e, a partir de então, o saldo da balança comercial começou a se alterar (WATANABE, 2011).

Esse cenário pode ser entendido, segundo Watanabe (2011), por meio de uma política desenvolvimentista formulada por Yoshida Shigeru, terceiro Primeiro-Ministro na sucessão do pós-guerra. Yoshida foi conhecido por formular uma política baseada em grande parte no desenvolvimento e na reestruturação econômica do país, aceitando, quase que livremente, a subordinação aos Estados Unidos. Esta política, conhecida posteriormente como Doutrina Yoshida, teve grande importância na reinserção internacional do arquipélago.

Dentre os principais pontos da Doutrina Yoshida, podemos destacar a reabilitação econômica como principal objetivo nacional japonês. Por conseguinte, a cooperação político-econômica com os Estados Unidos era necessária para esse fim. Em segundo lugar, o Japão deveria permanecer levemente armado e evitar o envolvimento em questões políticas e estratégicas internacionais. As Forças de Autodefesa não seriam enviadas para o exterior e o Japão não participaria de acordos de defesa coletiva. Por fim, para obter uma garantia de longo prazo de sua própria segurança, o Japão forneceria bases para o Exército, Marinha e Força Aérea dos Estados Unidos (PYLE, 2018, p. 224).

Pode-se afirmar, portanto, que Yoshida optou pelo alinhamento militar com os Estados Unidos como a melhor estratégia para atingir os objetivos nacionais de paz e prosperidade. Sua estratégia logo levou ao desenvolvimento econômico internamente e à reabilitação política internacionalmente, pelo menos dentro do campo ocidental (HOOK et al., 2011, p. 84).

Dessa maneira, em 1951, ao negociar o fim da ocupação dos Aliados, o país iniciou uma parceria que foi, segundo Watanabe (2011, p. 4), “responsável por reinserir o Japão ao sistema internacional como um importante *player* econômico”. Nas palavras do primeiro-ministro japonês

¹⁷ O SCAP se referia ao quartel-general militar conjunto estabelecido durante a ocupação do Japão após a Segunda Guerra Mundial, liderado pelo general Douglas MacArthur. Ele foi criado para supervisionar a reconstrução do Japão, implementar reformas políticas, econômicas e sociais, e garantir a desmilitarização do país.

Miyazawa (1992): “Não seria exagero dizer que o Japão não poderia alcançar sua prosperidade pós-guerra se não fosse pelo bondoso apoio dos Estados Unidos”.

Segundo Nishio Kanji, a preocupação norte-americana com a Guerra Fria permitiu que o Japão “conduzisse uma diplomacia que explorava e usava totalmente os Estados Unidos” (PYLE, 2018, p. 231). Assim, mesmo que o Japão fosse solicitado a assumir alguma responsabilidade, eles poderiam se esquivar e simplesmente buscar seus interesses econômicos.

Em dezembro de 1954, Yoshida saiu do poder devido a pressões da oposição, liderada por nacionalistas que criticavam as políticas voltadas à economia e à sua negação à criação de uma política externa dependente. O novo governo dos conservadores pretendia revisar a Constituição, rearmar o país e negociar um tratado de segurança mais igualitário com os Estados Unidos, a fim de tornar o Japão um Estado mais autônomo e independente (PYLE, 2018, p. 237). Porém, os conservadores apenas conseguiram revisar o Tratado de Segurança, de modo que ao longo da Guerra Fria, com exceção do governo Nakasone (1982-1987), o Partido Liberal Democrático foi basicamente dominado pelos seguidores da Doutrina Yoshida.

Em 1955, o Japão foi admitido no GATT, com forte apoio dos Estados Unidos. Isso se deu, principalmente como uma forma norte-americana de apoiar o desenvolvimento da economia japonesa, bem como negociar com o Japão reduções tarifárias “assim que os desenvolvimentos com relação à Lei de Acordos Comerciais Recíprocos permitissem” (IOKIBE; MINOHARA, 2017, p. 129). Além disso, a adesão japonesa ao GATT permitiu aos Estados Unidos incentivar mais fluxos de investimento para o Japão e apoiar seu financiamento por meio do Banco Mundial e do Banco de Exportação-Importação.

Entretanto, logo surgiram problemas no relacionamento entre os dois países com relação às exportações têxteis japonesas. A título de exemplo, podemos destacar a assinatura dos primeiros Acordos de Comercialização Ordenada (OMAs) entre os Estados Unidos e o Japão, em 1957. Esses acordos representaram a decisão norte-americana de renunciar aos remédios sancionados pelo GATT em favor de uma abordagem bilateral para lidar com atritos comerciais e definiram um padrão replicado para outros produtos e países nas décadas seguintes na forma de restrições “voluntárias” à exportação (BOWN; MCCULLOCH, 2009, p. 674).

Ademais, vale destacar que apesar do GATT ter fornecido uma estrutura surpreendentemente eficaz para negociar a liberalização do comércio e disciplinar as restrições às importações nas duas primeiras décadas do pós-guerra, depois disso ele ficou, segundo Destler (2005, p. 55), sitiado. Dentre os principais fatores que levaram o GATT a se tornar limitado em sua eficácia, o autor destaca o cenário internacional da década de 1970 a meados da década de 1980, quando os Estados Unidos e seus parceiros comerciais industriais avançados foram afetados

pelo que ficou conhecido como “estagflação”, isto é, crescimento lento e alto desemprego coexistindo com alta inflação (DESTLER, 2005).

Em outubro de 1964, quando a China realizou seu primeiro teste de armas nucleares, o então primeiro-ministro japonês Eisaku Satō teve de lidar com a questão de se tornar uma potência nuclear. Para os Estados Unidos, a importância de evitar um Japão nuclear era essencial para a estabilidade da ordem regional e seria considerada uma ameaça à segurança de outros Estados asiáticos. Embora Satō tenha recebido o Prêmio Nobel da Paz por renunciar à opção nuclear, ele o fez com relutância, pois concluiu que isso prejudicaria o relacionamento com os Estados Unidos.

Não obstante, em um documento interno do Ministério das Relações Exteriores, em 1969, concluiu que:

For the time being, we will maintain the policy of not possessing nuclear weapons. However, regardless of joining the NPT or not, we will keep the economic and technical potential for the production of nuclear weapons, while seeing to it that Japan will not be interfered with in this regard (PYLE, 2018, p. 226).

Portanto, embora o Japão tenha assinado o TNP em 1970, Satō adiou a ratificação por seis anos enquanto negociava com a Agência Internacional de Energia Atômica uma margem de manobra máxima para seu programa de energia nuclear civil (PYLE, 2018). Ao abordar a questão, ele observou que as armas nucleares eram “muito mais baratas do que se supunha e o nível científico e industrial japonês estava totalmente preparado para produzi-las” (UNITED STATES, 1964). Ou seja, ele acreditava que o Japão poderia se tornar nuclear no futuro, se assim desejasse.

Ainda durante os anos 1970, diversos eventos no âmbito internacional influenciaram as relações nipo-americanas. O primeiro deles ocorreu em agosto de 1971, quando o governo Nixon decidiu cancelar, unilateralmente, a paridade dólar-ouro (DESTLER, 2005; UNITED STATES, 2023b). Esse movimento, motivado pela necessidade de enfrentar desequilíbrios comerciais e o crescente déficit da balança de pagamentos, teve implicações profundas para as finanças globais. A mudança para um sistema de taxas de câmbio flutuantes marcou uma transição fundamental na política monetária internacional, permitindo que as moedas fossem determinadas pelo mercado. Essa flexibilidade cambial impactou não apenas a economia dos Estados Unidos, mas também influenciou as relações comerciais e financeiras em escala global, desencadeando uma era de maior volatilidade e interconexão nos mercados financeiros internacionais.

Paralelamente, a República Popular da China (RPC) e os Estados Unidos começaram a se reaproximar. A “diplomacia do ping-pong”, que marcou o início do degelo nas relações sino-americanas, promoveu um inédito diálogo entre as duas nações, contribuindo, inclusive, para o

reconhecimento do governo da RPC como os únicos representantes legais da China nas Nações Unidas, através da Resolução 2758 em 1971 (U.N. GENERAL ASSEMBLY, 1972). Essa reaproximação, realizada sem consulta ou aviso prévio ao Japão, impactou negativamente as relações nipo-americanas. Ogata Sadako chegou a afirmar que “nenhuma ação americana causou um impacto mais profundo na política externa japonesa no período pós-guerra do que a decisão unilateral do presidente Nixon de ir a Pequim para buscar uma reaproximação” e que essa decisão “mudou o significado do Tratado de Segurança EUA-Japão e, imediatamente, a própria aliança” (PYLE, 2018, p. 238).

From all parts of the political spectrum, Japanese leaders expressed anger over the Nixon shocks. To the conservatives, the humiliation was obvious. To the progressives, the Nixon shocks confirmed their longtime criticism of dependence on the United States and their contention that the national interest lay in adopting an autonomous foreign policy (PYLE, 2018, p. 240).

Segundo Gill (2008), os Estados Unidos precisavam se envolver na promoção do desenvolvimento chinês, não apenas para equilibrar o poder militar soviético na região, mas também para contrabalançar o poder econômico do Japão na região, permitindo que as corporações norte-americanas obtivessem lucros em um país em rápido crescimento com a maior população mundial. Assim, do lado norte-americano, Nixon e Kissinger insinuaram, durante as primeiras reuniões com os líderes chineses, o perigo latente de um ressurgimento do militarismo japonês, muitas vezes sugerindo que o caráter nacional japonês não era confiável.

Em suas memórias, Kissinger lembrou que levou algum tempo para convencer Zhou Enlai que a aliança nipo-americana não era dirigida contra a China, era simplesmente a “melhor maneira de controlar e restringir os imprevisíveis japoneses” (PYLE, 2018, p. 238). No entanto, ao contrário de Kissinger, os chineses não estavam dispostos a subestimar os japoneses. Na visão de Mao, o Japão não deveria ser tratado com leviandade, de modo que os norte-americanos deveriam prestar muita atenção às intenções japonesas (TOGO, 2005).

Outro grande evento que contribuiu para o fim da era do pós-guerra de rápido crescimento econômico foi a crise do petróleo de 1973. Em resposta à Guerra do Yom Kippur, os membros árabes da Organização dos Países Exportadores de Petróleo (OPEP) implementaram um boicote ao petróleo, provocando um significativo aumento nos preços globais do petróleo. Essa elevação dos preços contribuiu para a deterioração dos termos favoráveis do comércio que haviam impulsionado a prosperidade pós-guerra nas economias desenvolvidas e em muitas economias em desenvolvimento (GILPIN, 2000).

Em resposta aos efeitos deflacionários do aumento dos preços do petróleo, os Estados Unidos buscaram ativamente estimular sua economia para sair da recessão. Contudo, essas tentativas não foram bem-sucedidas. Para evitar potenciais consequências inflacionárias domésticas, eles pressionaram seus aliados europeus e japoneses a estimular suas próprias economias e, assim, aumentar suas exportações.

Vale destacar que, nesse momento, os Estados Unidos também estavam lidando com as consequências inflacionárias causadas pelo aumento dos gastos militares durante a Guerra da Coreia e do Vietnã (GILPIN, 2000, p. 61). Além disso, os investimentos destinados à reconstrução europeia e japonesa, através de programas como o Plano Marshall, contribuíram para a pressão inflacionária. A combinação destes fatores ampliou os desafios econômicos enfrentados pelo país, intensificando a necessidade de estratégias para lidar não apenas com as questões decorrentes da crise do petróleo, mas também com os impactos mais amplos dessas despesas históricas.

Os japoneses, por sua vez, implementaram uma série de importantes reformas econômicas e reestruturações corporativas, cujo impacto foi notavelmente expressivo ao incrementar a eficiência de seu setor industrial. Essas iniciativas propiciaram uma transformação substancial na economia japonesa, convertendo-a, nas palavras de Gilpin (2000, p. 72), “em uma máquina de exportação altamente eficiente”. Como resultado, em contraste com outros países desenvolvidos que sofreram por muito tempo com a estagflação, o Japão não apenas se recuperou rapidamente da recessão, mas, apesar do iene forte durante o final dos anos 1970, expandiu as exportações de eletrodomésticos e automóveis para a Europa e os Estados Unidos (ABE, 2017).

No que diz respeito especificamente à questão energética japonesa, temos que o Japão era quase totalmente dependente de recursos energéticos importados. Em 1973, 77,4% da necessidade de energia primária do Japão era suprida por petróleo bruto, praticamente todo ele proveniente de fontes importadas. Deste petróleo bruto importado, uma parte considerável, 78,1% em 1973, vinha do Oriente Médio (TOGO, 2005, p. 290). Por conseguinte, o Japão foi duramente atingido pelo primeiro embargo de petróleo.

Ciente do perigo de ser extremamente dependente de recursos energéticos importados, o governo japonês incentivou o envolvimento do setor privado na extração de petróleo no exterior. Não apenas isso, o primeiro-ministro Tanaka (1972-1974), aproveitando a oportunidade de elaborar uma política externa mais independente para o Japão, adotou uma política pró-árabe que incluía empréstimos, cooperação técnica e financiamento de refinarias de petróleo (HOOK et al., 2011). Isso levou à abertura de um escritório da Organização para a Libertação da Palestina (OLP) em Tóquio em fevereiro de 1977, apesar das abstenções anteriores do Japão na ONU sobre o direito da OLP à autodeterminação.

Diante desse cenário, o Ministério do Comércio Internacional e da Indústria (MITI) introduziu uma nova política para garantir a segurança energética que consistia nos cinco pilares a seguir: (i) conservação¹⁸; (ii) energia alternativa¹⁹; (iii) diversificação das fontes de petróleo²⁰; (iv) reserva de petróleo²¹ e; (v) cooperação com países consumidores de petróleo²² (TOGO, 2005, p. 292). Assim, durante a segunda crise do petróleo no final da década de 1970, o Japão já havia reduzido muito sua dependência do petróleo, e não houve o mesmo contratempo vivenciado durante a primeira crise do petróleo pelos japoneses.

Outra mudança importante neste cenário foi a visão geopolítica japonesa. O Japão passou a observar a estabilidade no sudeste da Ásia como parte integrante do seu entorno estratégico e a entender que a aproximação com a China poderia ser importante para prover os recursos de que o país precisava. Com isso, a Doutrina Fukuda²³ (1976-1978) se tornou base deste novo contexto de atuação do Japão e lançou as bases para o aprofundamento do regionalismo asiático. Assim, além de enfatizar a importância do Japão como um país pacífico e responsável, que prezava pelos princípios de não-agressão e não-intervenção nos assuntos internos de outros países, o Japão se comprometeu com a construção de laços de cooperação e confiança mútua com os países do sudeste asiático (BRITES, 2018; IOKIBE; MINOHARA, 2017).

A partir de então, o Japão não só aumentou sua contribuição para organizações internacionais, incluindo o Banco Asiático de Desenvolvimento, as Nações Unidas, o Banco Mundial e o FMI, mas também prometeu aumentar sua ajuda externa. A assistência oficial ao desenvolvimento do Japão se tornou a principal ferramenta da política externa japonesa, de modo que em 1989 o país não era apenas a maior nação credora do mundo, mas também a maior doadora de ajuda do mundo (PYLE, 2018).

Neste cenário, a eleição de Reagan à presidência apresentou sinais cruzados: ao mesmo tempo em que reaqueceu a Guerra Fria com fortes investimentos na corrida armamentista, assistiu um deslocamento ainda maior das questões de comércio de temas geoestratégicos.

¹⁸ Foi iniciada uma campanha nacional para consumir menos eletricidade e gasolina, juntamente com esforços paralelos de longo alcance do setor para se reestruturar para aumentar a eficiência energética.

¹⁹ Os recursos de energia alternativa que substituem o petróleo receberam um novo estímulo e as fontes de energia não petrolíferas foram exploradas na produção de eletricidade, no consumo industrial e nos serviços domésticos.

²⁰ O governo e a indústria iniciaram esforços para aumentar as importações de petróleo de áreas fora do Oriente Médio, como Indonésia, Alasca, Rússia e México.

²¹ Os esforços nacionais começaram a aumentar as reservas de petróleo para lidar com uma súbita escassez de petróleo.

²² Por iniciativa do Secretário de Estado Henry Kissinger, a Agência Internacional de Energia (AIE) foi criada em Paris, em novembro de 1974, como uma organização fundamental para a cooperação entre os países consumidores de petróleo. O Japão apoiou fortemente essa organização e implementou as iniciativas de energia mencionadas anteriormente em coordenação e cooperação com a AIE.

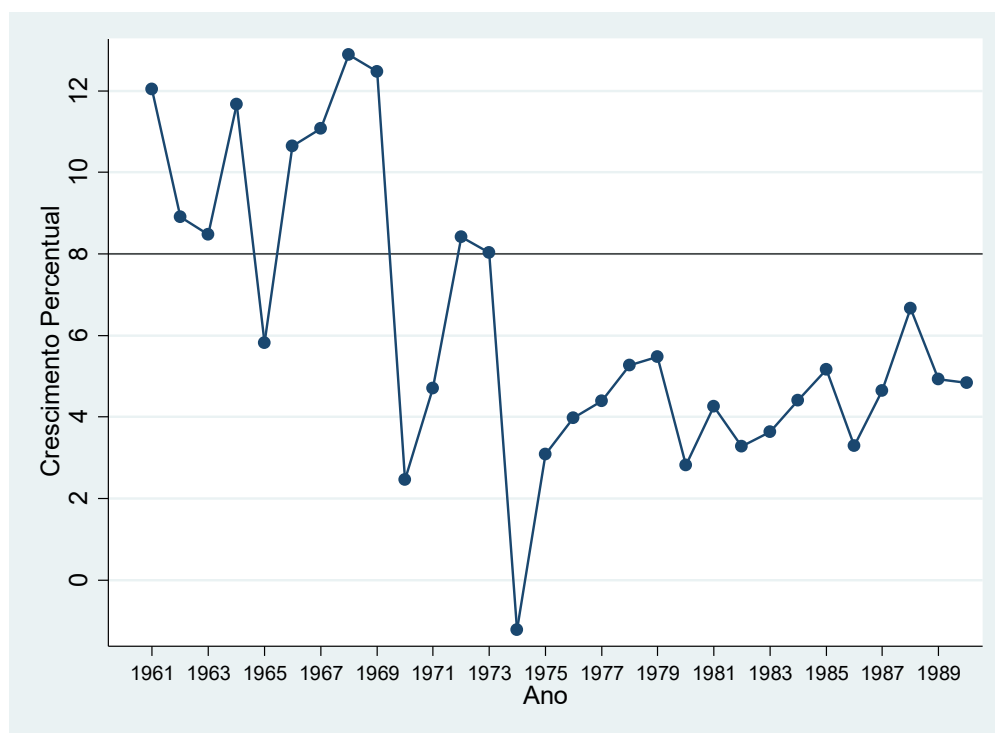
²³ Baseada no primeiro-ministro Takeo Fukuda (1976-1978), a doutrina estabelecia que o Japão estava comprometido com a construção de laços de cooperação e confiança mútua com os países do Sudeste asiático.

Especificamente em relação ao Japão, sua vitória representou uma postura mais dura no que diz respeito à política comercial, conforme será detalhado na subseção 1.1.1 a seguir. A estratégia norte-americana anterior, de negociar prevalentemente nos âmbitos multilaterais, foi reformulada para lidar com as novas dinâmicas internacionais e, conseqüentemente, reduzir o déficit norte-americano.

1.1.1. Relações econômico-comerciais entre Estados Unidos e Japão

Em uma retrospectiva histórica, a década de 1970 é particularmente importante para a compreensão dos conflitos comerciais nipo-americanos, pois, além de todos os fatores já apontados, tem-se que, a partir desse período, os debates entre Estados Unidos e Japão acerca do déficit comercial se intensificaram significativamente (NATIONAL SECURITY ARCHIVE, 2023a). Como demonstra o Gráfico 1, a década de 1960 ficou marcada por um crescimento japonês muito acentuado, com o país conseguindo taxas de crescimento acima de 8% em quase toda a década, exceto no ano 1965, com 5,82%. Este crescimento se estendeu por toda a Guerra Fria, apesar de, a partir de meados dos anos 1970, o patamar de crescimento ter caído significativamente.

Gráfico 1 – Crescimento anual do PIB japonês (1961-1989)



Fonte: Elaboração própria com dados de World Bank (2023a)

Esse processo de expansão da economia japonesa foi pautado pela internacionalização da economia, que integrou o seu parque produtivo aos vizinhos asiáticos. Contudo, à medida que o Japão se tornava um epicentro dessa dinâmica econômica regional, as preocupações nos Estados Unidos cresciam, alimentadas pelo aumento do déficit comercial, pela perda de participação no mercado por parte das indústrias norte-americanas e pela intensificação das teses declinistas²⁴.

Autores como Johnson (1982) afirmam que para se compreender o sistema de elevado crescimento e o funcionamento da economia japonesa é essencial entender as principais instituições do país no campo econômico. Dentre elas, o autor dá uma atenção especial ao MITI. Estabelecido em 1949, o MITI foi encarregado da formulação e implementação de políticas industriais e comerciais destinadas a promover o desenvolvimento econômico do país. Sua atuação abrangia a identificação de setores prioritários, coordenação de esforços entre o setor público e privado, bem como o incentivo à pesquisa e ao desenvolvimento.

Segundo Johnson (1982), a política industrial japonesa foi um reflexo do nacionalismo econômico – sendo nacionalismo entendido como dar prioridade aos interesses da própria nação, mas não necessariamente envolvendo protecionismo e/ou controles comerciais. No entanto, críticos norte-americanos argumentam que o MITI atuava de maneira não transparente, favorecendo certas indústrias em detrimento de outras, e que suas práticas resultavam em uma vantagem injusta às empresas japonesas nos mercados globais.

Outra crítica à análise de Johnson vem de autores como Pyle (2018) que afirmam que esta abordagem não apenas subestima as forças de mercado que favoreceram o crescimento japonês, mas também ignora as condições especiais que a Guerra Fria proporcionou. Segundo Pyle (2018, p. 279), a Guerra Fria forneceu as bases necessárias para o sucesso econômico do Japão, ao passo que os Estados Unidos “toleraram as profundas incursões das exportações japonesas no mercado norte-americano enquanto a Guerra Fria fosse sua principal preocupação”.

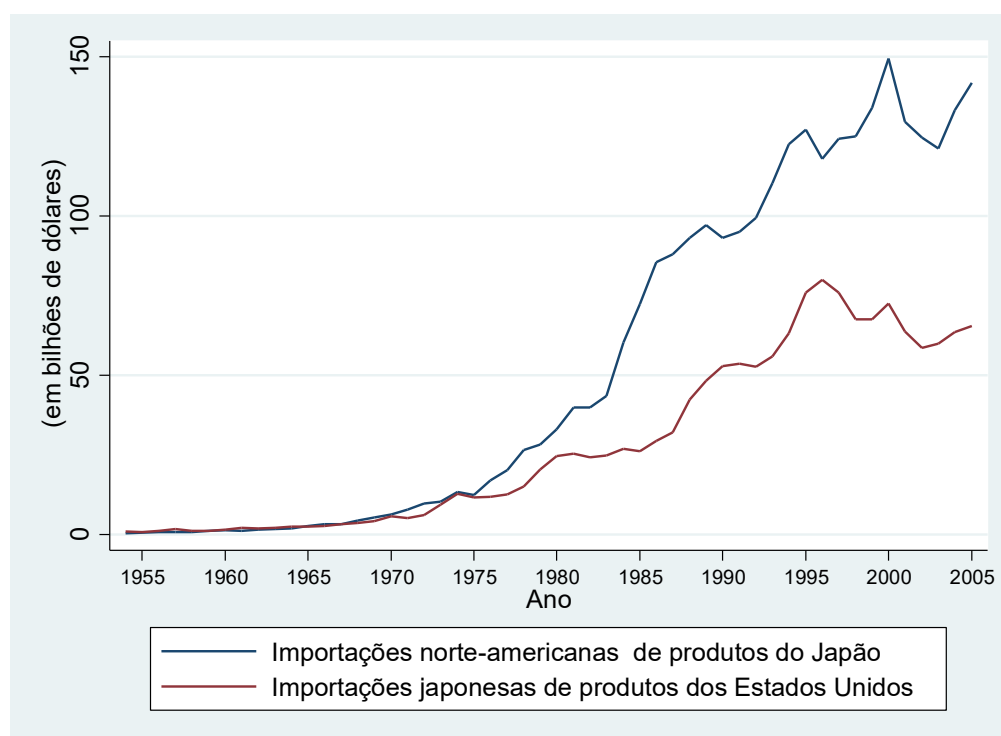
De maneira similar, Govella (2022) entende a Guerra Fria como sendo um elemento fulcral para se entender a relação nipo-americana. Segundo o autor, foi justamente o contexto emergente da Guerra Fria que permitiu a convergência de interesses nacionais japoneses e norte-americanos nos âmbitos da segurança e da economia. Isso resultou em um acordo pelo qual o Japão receberia

²⁴ Em essência, o argumento defendido pelos autores declinistas é que quando as instituições econômicas entram em colapso, significa que este Estado hegemônico já não possui as condições básicas para gerir o sistema. Nesse contexto, as teses declinistas dizem respeito ao declínio da hegemonia norte-americana. Para mais informações ver: Gilpin (2000), Kindleberger (1973), Webb e Krasner (1989).

não apenas uma garantia de segurança, mas também um acesso preferencial ao mercado norte-americano, em troca de hospedar bases e forças militares dos Estados Unidos (GOVELLA, 2022).

Assim, à medida que a economia japonesa se recuperava e prosperava, a dinâmica do relacionamento nipo-americano começou a mudar drasticamente. De 1964 em diante, as importações norte-americanas de produtos japoneses superaram as importações japonesas de produtos norte-americanos (ver Gráfico 2). No ano seguinte, em 1965, as exportações japonesas²⁵ para os Estados Unidos excederam as exportações norte-americanas para o Japão pela primeira vez, marcando uma mudança na balança comercial que se tornaria um ponto de discórdia crescente nas décadas seguintes (ver Gráfico 3).

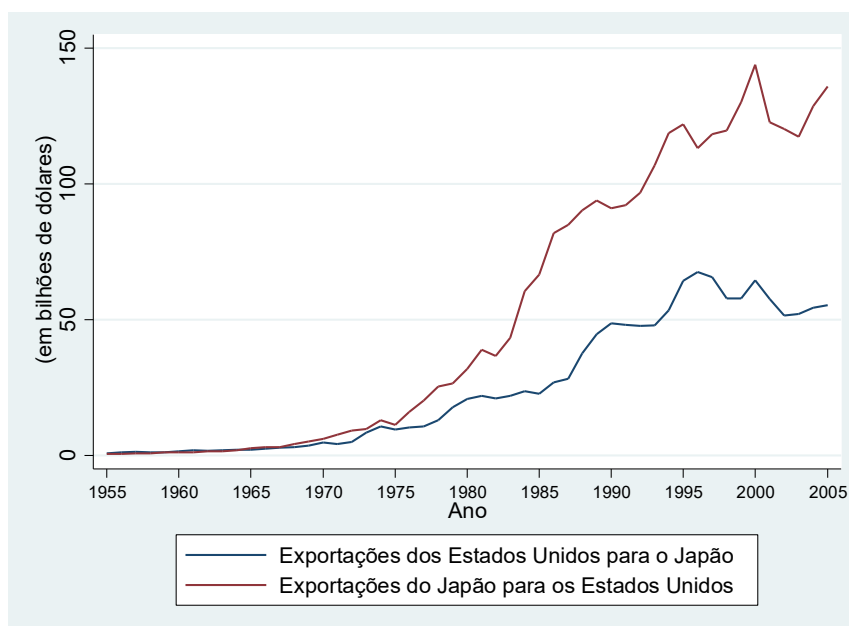
Gráfico 2 – Importações CIF Japão e Estados Unidos (1955-2005)



Fonte: Elaboração própria com dados de IMF (2023a)

²⁵ As exportações japonesas se tornaram mais sofisticadas tecnologicamente com o crescimento da economia do país, que se tornou a segunda maior do mundo em 1968 (GOVELLA, 2022).

Gráfico 3 – Exportações FOB Japão e Estados Unidos (1955-2005)



Fonte: Elaboração própria com dados de IMF (2023a)

A continuação desta tendência fez com que muitos norte-americanos percebessem uma diminuição no poder econômico relativo²⁶ entre Estados Unidos e Japão, levando-os a considerar Tóquio tanto como um adversário econômico, quanto um aliado político-militar. No entanto, conforme os interesses de segurança compartilhados e o apoio às normas de livre comércio enfraqueciam, a probabilidade de sucesso nas negociações comerciais diminuía. Segundo Govella (2022), o momento de queda destes elementos (poder econômico relativo, interesses de segurança compartilhados, apoio às normas de livre comércio e escopo dos mecanismos de resolução de disputas) foi o fator determinante da escalada do conflito comercial²⁷ nipo-americano.

As the perceived gap in economic power narrowed with the decline of the US *vis-à-vis* a rising Japan, this altered calculations on both sides about what was fair and justifiable within the bounds of the relationship, causing the US to expect and demand more from Japan while also causing Japan to become more resistant to US demands (GOVELLA, 2022, p. 221).

Internamente, existiam duas perspectivas dicotômicas no Japão e nos Estados Unidos: enquanto a maioria dos japoneses se encontrava inclinada a atribuir seu sucesso econômico aos

²⁶ Existem alguns indicadores objetivos dessa diferença, como diferenças no PIB, balança comercial bilateral, competitividade relativa dos setores e/ou taxas de crescimento, mas a forma como essas diferenças eram percebidas se faz tão importante quanto os próprios indicadores.

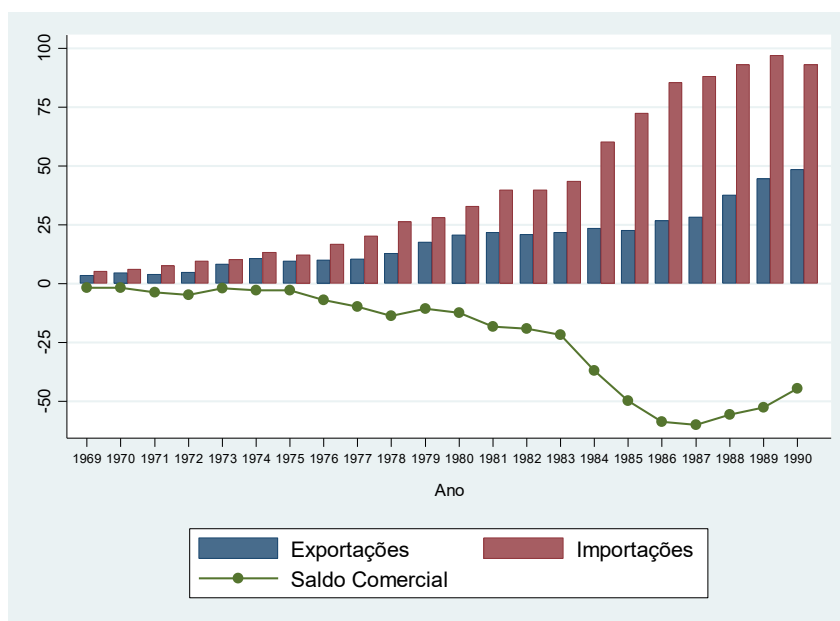
²⁷ Em seu estudo, Govella entende que houve uma guerra comercial entre Japão e Estados Unidos. No entanto, de acordo com a definição de guerra comercial utilizada nesta dissertação, enquadramos este caso como um conflito comercial, dado que não houve contrarretaliação por parte do Japão.

seus pontos fortes culturais, os norte-americanos (e o Ocidente em geral) estavam inclinados a ver práticas comerciais japonesas como injustas. Nos Estados Unidos, especificamente, essa percepção levou a administração Clinton (1993-2001) e outras administrações anteriores a pedir restrições ao fluxo de exportações japonesas e a estabelecer metas numéricas, bem como a exercer pressão para uma maior abertura, liberalização e desregulamentação da economia japonesa (conforme será detalhado na seção 1.2) (HOOK et al., 2011).

Essas restrições à exportação, muitas vezes disfarçadas com a roupagem eufemística de restrições voluntárias às exportações (VERs), foram aplicadas na década de 1970 e no início da década de 1980 a diversos setores, como televisores em cores e automóveis. No Congresso, os superávits comerciais japoneses levaram a crescentes pressões protecionistas, o que ajudou a impulsionar ideias revisionistas no processo político (URIU, 2009).

Em termos numéricos, temos que o déficit bilateral entre Estados Unidos e Japão cresceu rapidamente, com registros de cerca de 4 bilhões de dólares em 1972 e mais de 4 vezes esse valor em 1982 (ver Gráfico 4). A participação do Japão nas exportações mundiais aumentou de 3,5% em 1960 para cerca de 8,3% em 1985 (DESTLER, 2005) e seu PIB foi o que apresentou maior crescimento entre 1960 e 1990 entre os países do G-7, possuindo de longe o maior crescimento desse grupo (ver Tabela 1). Nenhuma outra grande nação teve taxas de crescimento como estas. Assim, à medida que as exportações japonesas continuavam a aumentar, um número crescente de indústrias pressionava o governo norte-americano por alguma forma de alívio às importações.

Gráfico 4 – Comércio de bens entre Estados Unidos e Japão (em bilhões de dólares)



Fonte: Elaboração própria com dados de IMF (2023a)

Tabela 1 – Evolução do PIB do G-7 (1960-1990) em bilhões de dólares

País	1960	1990	Variação (1990/1960)
Alemanha*	N/D	1.771,7	-
Canadá	40,5	593,9	14,7
Estados Unidos	543,3	5.963,1	11,0
França	62,2	1.269,2	20,4
Itália	40,4	1.181,2	29,2
Japão	44,3	3.132,8	70,7
Reino Unido	73,2	1.093,2	14,9

* No caso da Alemanha, não há dados anteriores a 1970 disponíveis para serem comparados.

Fonte: Elaboração própria com dados de World Bank (2023a, 2023b)

O aumento do déficit comercial dos Estados Unidos com o Japão serviu como a âncora mais visível para as alegações de que o Japão desfrutava dos benefícios do acesso relativamente aberto aos mercados norte-americanos para seus produtos manufaturados, enquanto restringia o acesso para produtos agrícolas nos quais os Estados Unidos eram relativamente competitivos (GILPIN, 2000). Por conseguinte, a partir da década de 1970, Washington iniciou uma política mais individualista e, pouco a pouco foi surgindo a ideia de que o Japão, ao invés de um aliado, estava se tornando um sério rival a nível econômico (CHORA, 2020).

Nesse sentido, os Estados Unidos se engajaram em uma série de políticas que Abe (2017) categorizou da seguinte forma: (i) políticas de expansão das importações para preparar e fornecer um mercado propício à concorrência leal, aumentando conscientemente as importações e apoiando os esforços de exportação do país parceiro com o objetivo de aumentar as importações e; (ii) políticas para abrir o mercado japonês removendo obstáculos sistemáticos quando países estrangeiros exportarem para o Japão, como flexibilização das regulamentações de importação, redução de tarifas e melhoria dos padrões e do sistema de certificação.

As políticas de expansão das importações foram observadas principalmente no decorrer da década de 1980. A título de exemplo, podemos destacar o Acordo de Plaza de 1985 que buscou solucionar a problemática do desequilíbrio cambial entre Estados Unidos e Japão. O Acordo concluiu a reunião que contou com a presença da Alemanha (RFA), Estados Unidos, França, Japão, e Reino Unido. Seu objetivo era garantir uma desvalorização do dólar – fator que os líderes norte-

americanos viam como decisivo para lidar com sua balança comercial deficitária (DESTLER, 2005).

No segundo semestre de 1986, o dólar já havia perdido 40% de seu valor contra o iene em relação a seu pico no ano anterior, gerando dificuldades de custos e competitividade para os produtores japoneses. Em outras palavras, o Acordo de Plaza resultou em um dólar fraco e um iene forte, levando o Japão a sofrer uma forte recessão do iene por cerca de um ano. Após a desvalorização do dólar, a balança comercial norte-americana melhorou. Contudo, isso ainda não foi suficiente para amenizar as tendências protecionistas existentes no Congresso.

A valorização do iene também prejudicou a estratégia econômica do Japão baseada no crescimento liderado pelas exportações. Por outro lado, isso levou Tóquio a aumentar seu investimento na região. No final da década de 1990, as empresas japonesas haviam investido aproximadamente 100 bilhões de dólares na região. Investimento este acompanhado por uma transferência tecnológica avaliada em cerca de 1 bilhão de dólares (GILPIN, 2000, p. 270).

Esse movimento, aumento do IED e das atividades das empresas japonesas, não só aumentou significativamente o padrão de comércio do Japão, mas também permitiu a regionalização do *keiretsu*²⁸ por meio da criação de redes regionais de produção. Em última instância, estas redes permitiram que as empresas japonesas evitassem a grande reestruturação de sua economia proposta pela Comissão Maekawa (GILPIN, 2000).

O Relatório da Comissão Maekawa, divulgado em abril de 1986, foi fruto de uma iniciativa estabelecida pelo governo japonês para abordar os desafios econômicos do país. Seus cinco objetivos principais de política eram: (i) tornar a redução do superávit comercial japonês um objetivo nacional; (ii) aumentar a demanda interna para expandir as importações; (iii) introduzir uma reforma estrutural para tornar a indústria japonesa mais orientada para o mercado interno do que para o externo; (iv) apreciar ainda mais o iene e; (v) aumentar a assistência aos países em desenvolvimento, de modo que o superávit comercial acumulado fosse benéfico para o mundo (TOGO, 2005).

Não obstante, este Relatório não mudou a opinião cética de Washington em relação a Tóquio. Em relatório, a CIA apresentou o seguinte direcionamento de inteligência:

The Maekawa Commission's report, released this week, does not change our view. Its general language and long-term focus resemble the recommendations of other recent Japanese study groups. The report does not, in our judgment,

²⁸ *Keiretsu* é um termo em japonês que significa a relação entre a empresa “matriz” e suas empresas “parentes”, na qual as últimas recebem os privilégios para entrar em uma relação contratual com a primeira (TOGO, 2005).

represent a sincere effort to address the imbalance between domestic saving and investment (CIA, 1986).

Internamente, o Congresso incluiu o Japão na Super 301²⁹ em maio de 1989, mas o Executivo optou pelo procedimento minimalista, adotando uma interpretação estreita da Seção 301. Assim, ao invés de condenar as barreiras estruturais de comércio japonesas, conforme reivindicava o Legislativo, o Executivo identificou, como “práticas prioritárias”, apenas algumas questões setoriais, cujas soluções eram, na opinião do USTR, mais fáceis de serem negociadas (ARSLANIAN, 1993, p. 132). No anúncio oficial, o USTR se atentou de, em nenhum momento, nomear o Japão como “parceiro desleal”.

A despeito do Japão ter aprovado as exigências norte-americanas em negociações anteriores (ainda que se opondo às reivindicações dos Estados Unidos em alguns casos), após 1993, Tóquio insistiu na postura de não entrar em negociações com os Estados Unidos onde a Seção 301 pudesse ser exercida, e se opôs fortemente à introdução de “critérios objetivos que corriam o risco de se tornar uma aprovação para julgamentos arbitrários” (ABE, 2017, p. 51).

O Japão nunca chegou a ameaçar os Estados Unidos com medidas contra retaliatórias. No contencioso bilateral sobre semicondutores³⁰, por exemplo, o governo japonês sequer formalizou recurso junto ao GATT³¹ após a imposição de sanções comerciais sobre importações japonesas (ARSLANIAN, 1993). Em suma, o grupo de interesse do setor siderúrgico norte-americano apresentou, em junho de 1985, uma petição da Seção 301 contra o Japão, questionando sua estrutura de mercado restritiva (URATA, 2020). Mas, apesar das partes terem chegado a um acordo, em agosto de 1986, a perda de *market share* para o Japão levou o governo Reagan a impor 300 milhões de dólares em sanções contra as exportações japonesas, em resposta à alegada violação do acordo de 1986 (KUNKEL, 2003).

Embora tenha demorado para os japoneses chegarem a um acordo com as demandas norte-americanas, os japoneses perceberam que todos os principais atores domésticos nos Estados Unidos estavam por trás da ameaça e que algumas concessões deveriam ser feitas para evitar retaliação ou para que os Estados Unidos as suspendessem caso já estivessem em vigor (ZENG, 2004).

²⁹ Segundo Arslanian (1993, p. 132), a designação do Japão, sob a Super 301, só foi, na realidade, decidida porque não havia alternativa para justificar junto ao Congresso a própria existência daquele novo dispositivo, que havia emanado de um debate parlamentar que tinha precipuamente em vista o problema comercial com o mercado japonês.

³⁰ Ver: Zeng (2004), Bown (2020), Irwin (2017) e Uriu (2009).

³¹ Apesar da reorganização do GATT na OMC, em 1995, não ter diminuído a capacidade dos Estados Unidos de iniciar casos sob a Seção 301, ela passou a exigir que apresentassem casos envolvendo acordos comerciais da OMC para solução de controvérsias (KUNKEL, 2003).

Já na década de 1990, a parcela do déficit comercial dos Estados Unidos referente ao Japão foi diminuindo. O estouro da “economia de bolha” do final dos anos 1980 no Japão deixou um legado de crise financeira, esvaziamento industrial, falência corporativa e aumento do desemprego (KUNKEL, 2003, p. 186). A economia japonesa entrou em um período de estagnação econômica prolongada, passando por sua pior recessão desde a década de 1920 e suas primeiras grandes falências financeiras e corridas aos bancos do pós-guerra. Em contraposição, como será apresentado no capítulo 2, a China foi assumindo a maior parcela do déficit comercial dos Estados Unidos.

1.2. Do milagre japonês à concorrência aflorada – Ascensão dos setores industriais japoneses e a resposta norte-americana

Após a Segunda Guerra Mundial, o Japão concentrou grande parte de seus esforços na reconstrução de sua infraestrutura e indústrias, o que levou o governo a implementar várias políticas para promover o crescimento econômico, como o investimento em educação, tecnologia e infraestrutura (GODDARD, 2021; IOKIBE; MINOHARA, 2017). O governo desempenhou um papel fundamental no chamado milagre japonês³², dado que ele implementou políticas que apoiaram setores-chave da economia, fornecendo assistência financeira e promovendo as exportações (CALDER; JOHNSON, 1983).

O MITI, por exemplo, desempenhou um papel de destaque na coordenação de políticas industriais e no apoio a setores estratégicos. Conforme mencionado anteriormente, o MITI era responsável por formular e implementar políticas que promovessem o crescimento industrial e a competitividade. Por conseguinte, ele concentrou sua atuação em setores estratégicos, como automóveis, eletrônicos e aço, fornecendo suporte e orientação às empresas destes setores.

Uma de suas principais estratégias foi a promoção de relações estreitas entre o governo, o setor industrial e o meio acadêmico. Essa colaboração, pautada na transferência de tecnologia e conhecimento, não apenas levou ao desenvolvimento de produtos e processos, mas também ajudou a criar uma força de trabalho qualificada (CALDER; JOHNSON, 1983; IOKIBE; MINOHARA, 2017). Além disso, o MITI também forneceu assistência financeira e incentivos às empresas, encorajando-as a investir em pesquisa e desenvolvimento. Isso possibilitou que empresas como Toyota, Sony e Toshiba se tornassem líderes globais em seus respectivos campos, permitindo que

³² O chamado milagre japonês refere-se ao rápido crescimento e desenvolvimento econômico que o Japão teve após a Segunda Guerra Mundial. Apesar de ter sido devastado pela guerra, o Japão conseguiu reconstruir sua economia e se tornar uma das principais potências comerciais emergentes à época (IOKIBE; MINOHARA, 2017; JOHNSON, 1982).

o Japão permanecesse competitivo no mercado global (IOKIBE; MINOHARA, 2017; JOHNSON, 1982).

No entanto, é importante mencionar que as parcerias público-privadas japonesas foram muito além do âmbito estritamente econômico. Autores como Wolferen (1989, p. 400), apontam que a cooperação (ou conluio, como normalmente seria denominado nesse contexto) entre os setores público e privado era tamanha que se tornava difícil delimitar suas esferas. Em última instância, não havia um senso claro de quem era responsável no Japão.

Através do MITI, o governo japonês implementou medidas para restringir o ingresso de empresas em segmentos tecnológicos específicos. Esta estratégia tinha como objetivo evitar a concorrência interna excessiva, pelo menos até que as firmas pioneiras conseguissem alcançar economias de escala suficientemente significativas e tornassem seus produtos competitivos (RATTNER, 1987). Outra estratégia adotada foram as fusões de algumas indústrias por meio do Plano de Agrupamentos. Esta estratégia, no entanto, gerou resultados mistos. A fusão da Fuji Steel e da Yahata Steel em Nippon Steel foi efetuada com êxito; entretanto, a da indústria automobilística foi, segundo Nishijima (2012), um fracasso.

Já no que diz respeito às empresas estrangeiras, o governo japonês normalmente não as autorizava a estabelecer subsidiárias no Japão por receio de que monopolizassem o mercado local. Assim, a não ser em casos especiais, como nos que se exigia a transferência de tecnologia, tais empresas se encontravam sujeitas a restrições substanciais para iniciar operações subsidiárias no país. Esta política japonesa aliada a seus resultados macroeconômicos lançou a base para o conflito comercial com seus parceiros, em especial os Estados Unidos (GILPIN, 2000).

Do lado norte-americano, crescia a pressão para que o governo lidasse com o crescente déficit comercial com o Japão. Segundo Bayard e Elliott (1994, p. 84), quanto maior é o déficit comercial bilateral dos Estados Unidos com um país, maior será a pressão política do Congresso e do setor privado para atacar agressivamente as barreiras comerciais naquele país e, foi justamente isso que se pôde observar no decorrer das décadas de 1970 a 1990 com o Japão. O crescente déficit comercial dos Estados Unidos com o Japão gerou uma preocupação crescente entre os legisladores e as empresas, que alegaram que o Japão estava restringindo o acesso ao seu mercado e adotando práticas comerciais injustas que afetavam negativamente os interesses norte-americanos.

Destarte, visando abordar as questões comerciais e reduzir o déficit, Washington e Tóquio iniciaram uma série de negociações comerciais bilaterais (ver Tabela 2). A principal exigência dos Estados Unidos era obter garantias de que o Japão abriria seu mercado para produtos norte-americanos de forma mais “justa” e protegeria os direitos de propriedade intelectual das empresas norte-americanas.

Tabela 2 – História dos atritos comerciais entre EUA e Japão de 1957 a 1995

1957	Têxteis de algodão, Restrição Voluntária à Exportação (do inglês, <i>Voluntary Export Restraint</i> — VER)
1962	Acordo de curto prazo em têxteis de algodão
1963	Acordo de longo prazo em têxteis de algodão (—1974)
1966	Aço, VER (—1992)
1974	Acordo têxtil, tecidos de lã e fibras sintéticas (— 1991)
1977	TV em cores, Acordo de marketing ordenado (do inglês, <i>Orderly Marketing Agreement</i> — OMA) (—1980)
1978	Preço do aço e gatilho (—1982), ferramentas mecânicas, preço mínimo (—1987)
1981	Automóveis, VER (—1994)
1984	Aço, VER (—1990)
1985	Negociações específicas do setor orientadas para o mercado (do inglês, <i>Market-Oriented Sector-Selective</i> — MOSS)
1986	Primeiro Acordo sobre Semicondutores
1988	Ferramentas Mecânicas, VER (—1993)
1989	Iniciativa de Impedimentos Estruturais (do inglês, <i>Structural Impediments Initiative</i> — SII) (—1990)
1991	Segundo Acordo sobre Semicondutores
1993	<i>Framework Talks</i> (até 1996)
1995	Negociações sobre automóveis

Fonte: Urata (2020, p. 05)

Como se pôde observar na Tabela 2, os atritos comerciais envolveram uma série de produtos, incluindo têxteis, aço, automóveis, semicondutores e produtos agrícolas. Estes produtos convergiam com aqueles setores em que os Estados Unidos não só tinham um déficit comercial

com o Japão, mas, muitos deles também tinham um poderoso *lobby* interno que demandava ações por parte do governo norte-americano.

Entre 1985 e 1987, por exemplo, realizou-se as *MOSS talks*, precursoras da Super 301 e da Iniciativa de Impedimentos Estruturais (SII). As negociações MOSS marcaram o momento de transição do segundo governo Reagan em direção a uma abordagem mais estruturada e agressiva aos problemas de acesso ao mercado japonês (KUNKEL, 2003). Elas buscaram a identificação e eliminação das barreiras tarifárias e não tarifárias japonesas nos setores de telecomunicações³³, eletrônicos³⁴, equipamentos médicos/farmacêuticos³⁵ e produtos florestais³⁶, sem estabelecer metas ou cotas de vendas específicas.

Já sob a égide de uma política mais agressiva, em 1989, os Estados Unidos iniciaram uma investigação sob a Super 301 sobre as práticas japonesas na indústria de supercomputadores, alegando que as políticas japonesas criadas para promover a capacidade de produção de supercomputadores nacionais excluía os produtores norte-americanos, como a Cray Research e a Control Data Corporation, que eram muito competitivos nos mercados mundiais (ZENG, 2004). Essa investigação não só tinha valor político internamente, mas também internacionalmente, ao passo que transmitia a Tóquio a mensagem de que Washington estava se preparando para impor medidas unilaterais contra o país caso um acordo (nos termos norte-americanos) não fosse alcançado em breve.

Assim, com ameaças sendo ratificadas pelas instituições governamentais, o Japão tomou conhecimento da determinação dos Estados Unidos em obter um resultado de comércio justo e, como resultado, ofereceu concessões que seriam inimagináveis na ausência de pressão. Assim, em agosto de 1987, os países chegaram a um acordo (KUNKEL, 2003, p. 114). Não obstante, esse não foi o único acordo bilateral firmado por meio da ameaça de imposição de tarifas.

Dentre os principais casos, destacaremos, nas subseções a seguir, dois setores específicos dentre os vários setores que foram alvo de disputas comerciais entre Estados Unidos e Japão, a saber: setor automotivo e setor de motocicletas. Cada um desses setores representou não apenas áreas de intensa controvérsia, mas também microcosmos emblemáticos das tensões comerciais

³³ As negociações de telecomunicações foram consideradas bem-sucedidas porque eliminaram regulamentações restritivas e harmonizaram os padrões americanos e japoneses em algumas áreas.

³⁴ As negociações sobre eletrônicos conseguiram algumas reduções tarifárias e estabeleceram direitos de propriedade intelectual para certos produtos, mas não tiveram “a definição e o ímpeto das outras negociações da MOSS” (BAYARD; ELLIOT; INSTITUTE FOR INTERNATIONAL ECONOMICS, 1994, p. 106).

³⁵ As negociações sobre equipamentos médicos/farmacêuticos aliviaram certas barreiras regulatórias e tornaram o sistema regulatório mais transparente.

³⁶ As negociações sobre produtos florestais, apesar de terem gerado compromissos para reduzir tarifas, fizeram pouco para eliminar barreiras não tarifárias.

bilaterais. Destarte, ao explorar esses casos, é possível identificar padrões, estratégias e concessões específicas que surgiram em resposta às pressões comerciais³⁷.

1.1.1. Setor Automotivo

Durante o pós-guerra, o governo japonês trabalhou em estreita cooperação com empresas automobilísticas, fornecendo apoio financeiro e incentivos fiscais para impulsionar a pesquisa e o desenvolvimento de tecnologias avançadas no setor. Essa parceria permitiu que as empresas japonesas desenvolvessem carros mais eficientes, confiáveis e com preços competitivos em relação aos concorrentes internacionais. Como resultado dessa colaboração público-privada, empresas automobilísticas japonesas como Toyota, Honda e Nissan ganharam destaque mundial e conquistaram uma sólida reputação de qualidade e inovação. Essas empresas também se beneficiaram da cooperação com fornecedores e outras indústrias relacionadas, criando um ecossistema altamente integrado e eficiente para a produção e comercialização de veículos.

No final da década de 1970, os fabricantes japoneses de carros pequenos e eficientes em combustível ganharam uma parcela considerável do mercado, especialmente nos Estados Unidos. Como o mundo passava por um momento de alta do petróleo, a demanda por modelos compactos com alta quilometragem aumentou, mas as montadoras norte-americanas não estavam preparadas para essa mudança. Por conseguinte, suas vendas caíram e as importações, três quartos das quais vieram do Japão, expandiram-se para atender a nova demanda (DESTLER, 2005, p. 77).

Em um primeiro momento, a indústria automobilística norte-americana e a United Auto Workers³⁸ (UAW) optaram por deixar esse fato na mão invisível do mercado, priorizando o livre comércio e, por conseguinte, não adotando nenhuma medida protecionista. No entanto, com o passar do tempo, a Ford e a General Motors sofreram perdas recordes e a montadora número três dos Estados Unidos, Chrysler, só não faliu porque o governo interveio em seu auxílio (DESTLER, 2005, p. 77; URATA, 2020, p. 08). Destarte, o desemprego no setor automobilístico nos Estados Unidos ultrapassou a marca dos 300 mil, de um total de quase um milhão diretamente empregado no setor (DESTLER, 2005).

Diante dessa situação a UAW conduziu uma forte campanha em favor de restrições comerciais e de investimentos nos Estados Unidos por parte dos fabricantes de automóveis

³⁷ Tais aspectos serão analisados em mais detalhes no capítulo 3 através de um modelo de Teoria dos Jogos.

³⁸ A UAW é um sindicato fundado em 1935 que atuou ativamente na formulação e consolidação da Ordem do New Deal. Em seguida, a UAW engajou-se em temas como a concorrência internacional entre as empresas do ramo automotivo, a redefinição das capacidades regulatórias de Estados Nacionais e dos sindicatos, bem como com as mudanças no mundo do trabalho fabril (LIMONCIC, 2011).

japoneses (URATA, 2020, p. 08). Em maio de 1980, o sindicato, juntamente com a Ford Motor Company, entrou com uma petição de restrições de importação na Comissão de Comércio Internacional (ITC), alegando que o aumento das importações causou um sério prejuízo ao setor automobilístico norte-americano. A questão automobilística tornou-se emocional e histórica nos Estados Unidos, e a expressão “*Japan bashing*” foi frequentemente usada e divulgada na mídia japonesa (URATA, 2020, p. 08).

A ITC, porém, rejeitou a petição UAW-Ford por uma votação de três a dois, pois acreditava que as altas taxas de juros, a recessão e uma mudança na demanda do consumidor foram as razões mais importantes para os problemas do setor. Frente a esta negativa, a indústria automobilística e a UAW recorreram ao Congresso para restringir as importações. O presidente da UAW, Douglas Fraser, inclusive visitou o Japão para conversar com as cinco principais montadoras do país, demandando que elas ou restringissem as exportações de automóveis para os Estados Unidos ou aumentassem a produção de automóveis no país (NATIONAL SECURITY ARCHIVE, 1981). Em resposta a esses apelos, um projeto de lei de cotas foi apresentado ao Congresso em janeiro de 1981.

Em meio a um apoio crescente ao projeto, o recém-empossado presidente, Ronald Reagan, decidiu negociar Restrições Voluntárias à Exportação (VERs) com o Japão (URATA, 2020, p. 08). Essa decisão partiu de um comprometimento (ainda que transitório) com os princípios do livre comércio. Em linhas gerais, Reagan (1981) acreditava que o “governo não deveria se envolver profundamente com a sorte econômica de qualquer empresa ou setor”.

Diante dessa situação, as empresas automobilísticas japonesas adotaram duas estratégias principais. A primeira consistia na estratégia de iniciar a produção de seus automóveis nos Estados Unidos. A outra, em transferir as exportações para categorias de preços mais elevados. Para as vendas da Toyota nos Estados Unidos, a proporção das vendas de carros novos na faixa de 4,5 a 6 mil dólares totais diminuiu de 36,5% em 1981 para 24% em 1982; já as participações correspondentes para vendas de carros novos com preços acima da faixa de 12.001 dólares aumentaram de 0,5% para 12%, respectivamente (URATA, 2020). Ao falar sobre as VERs, Reagan (1981) afirmou que elas “elas foram impostas pelo próprio setor japonês e, acredite, de forma totalmente voluntária”.

Não obstante, as VERs acabaram por beneficiar os produtores japoneses, pois elas os obrigaram a melhorar a qualidade e a diversificar sua linha de produtos, para que pudessem aumentar seus lucros. Segundo Urata (2020, p. 09), “os maiores perdedores foram os consumidores norte-americanos, porque as VERs os forçaram a pagar preços altos e estreitou suas opções de produtos”. Não apenas isso, a indústria japonesa também se beneficiou com o aumento de lucros

uma vez que houve um aumento nos preços de exportação. Na verdade, segundo o entendimento de Urata (2020, p. 09) e Richman (1988), as VERs criaram um “cartel” entre os produtores norte-americanos e japoneses ao controlar a quantidade de vendas.

Em junho de 1983, o Japão anunciou que não iria estender restrições voluntárias às exportações de automóveis para os Estados Unidos pelo quarto ano seguido. Em resposta, o deputado John D. Dingell, presidente do Comitê de Energia e Comércio da Câmara, disse que essa medida destruiria a recuperação da indústria automobilística norte-americana e prometeu introduzir uma legislação estabelecendo cotas para as exportações de automóveis e aço japoneses para o país. O Japão, então, voltou atrás em sua decisão, em setembro de 1983, e estendeu a restrição pelo quarto ano consecutivo (NATIONAL SECURITY ARCHIVE, 2023b).

Em março de 1985, o presidente Reagan anunciou que os Estados Unidos não pediriam mais ao Japão que estendesse as cotas voluntárias de exportação de automóveis ao país, afirmando que, a partir de então, suas ações se baseariam na “sabedoria de manter o comércio livre e justo para os benefícios dos consumidores mundiais” (NATIONAL SECURITY ARCHIVE, 2023b). Meses depois, no entanto, as negociações MOSS foram estabelecidas – como uma tentativa do governo Reagan de demonstrar uma abordagem mais dura de acesso ao mercado para o Japão. Seu maior foco era pressionar os fabricantes japoneses, em particular suas afiliadas nos Estados Unidos, a usar peças de equipamento original de fornecedores norte-americanos (KUNKEL, 2003).

Nesse momento, acreditava-se (como uma possibilidade real) que o Congresso forçaria uma política comercial protecionista sobre o Executivo com a Câmara dos Representantes, controlada pelos democratas, avançando para a aprovação de um projeto de lei comercial (HR 4800) que a Casa Branca rotularia como “puro protecionismo” (DESTLER, 2005, p. 91). Assim, em agosto de 1987, os dois governos concordaram em uma série de iniciativas destinadas a amenizar o conflito de peças de automóveis. O principal resultado foi o estabelecimento de um sistema de coleta de dados para monitorar as compras de peças feitas nos Estados Unidos por fabricantes japoneses e suas subsidiárias nos Estados Unidos (KUNKEL, 2003, p. 106).

Em junho de 1991, o Comitê Consultivo de Peças de Automóveis, um órgão da indústria criado para aconselhar o Departamento de Comércio sobre o comércio de peças de automóveis no Japão, apresentou pela primeira vez à Administração Bush um consenso, recomendando uma investigação de dumping e um caso nos termos da Seção 301 contra a indústria japonesa (KUNKEL, 2003, p. 107–108).

[...] in the spring of 1995, with the arrival of the Section 301 deadline, this dispute moved to the brink of what the press labeled ‘trade war,’ with the United States initiating multibillion dollar sanctions against imports of Japanese luxury automobiles, and both sides preparing cases to take to the newly established WTO. In June, the two sides reached a singular agreement: the United States proclaimed specific goals for Japanese purchases of imported autos and parts (based on Japanese private industry targets) and Japan’s Minister of International Trade and Industry, Ryutaro Hashimoto, formally disassociated his government from these numbers. Both sides declared victory, and the US-Japan trade conflict receded rapidly (DESTLER, 2005, p. 215).

O governo japonês concordou relutantemente com as demandas norte-americanas. E, como sinal de seu compromisso, os produtores japoneses anunciaram novos investimentos em operações de pesquisa e desenvolvimento nos Estados Unidos (KUNKEL, 2003).

Este episódio marcou um precedente notável na história das relações comerciais nipo-americanas, visto que “nunca antes os Estados Unidos haviam ameaçado um parceiro comercial com medidas unilaterais tão punitivas em um caso de tão alto nível envolvendo um setor tão importante” (HOOK et al., 2011, p. 110). Da mesma forma, “nunca antes o Japão havia resistido de forma tão resoluta” a uma pressão comercial norte-americana (HOOK et al., 2011, p. 110).

1.1.2. Setor de Motocicletas

Durante a década de 1950, a Harley-Davidson era tradicionalmente líder no mercado norte-americano de motocicletas. No entanto, com a entrada dos produtos japoneses na década de 1960 a situação mudou. Conforme mencionado anteriormente, o governo japonês adotou diversas estratégias para fomentar a indústria, e o setor de motocicletas não ficou de fora. Incentivos financeiros e subsídios foram fornecidos para estimular a inovação tecnológica, levando a avanços significativos na eficiência e no desempenho das motocicletas japonesas (KITANO; OHASHI, 2009).

Em 1965, o mercado norte-americano era dominado por motocicletas leves, com a Honda controlando 85% do mercado. De fato, as vendas da Honda saltaram cerca de 154 vezes em 5 anos (de 500 mil dólares, em 1960, para 77 milhões de dólares, em 1965) (KITANO; OHASHI, 2009). Inicialmente, essa mudança drástica no mercado não foi percebida como uma ameaça pela Harley-Davidson, a única empresa do setor de motocicletas sobrevivente no país³⁹. Isto se deu porque, naquela época, a Harley-Davidson produzia apenas motocicletas “pesadas” com deslocamento de

³⁹ Ver Reid (1991).

pistão acima de 1.000 cilindradas, enquanto os produtores japoneses exportavam principalmente motocicletas de peso médio (700 a 850 cilindradas) para os Estados Unidos (IRWIN, 2020).

Não obstante, as motocicletas japonesas rapidamente ganharam a reputação de serem de alta qualidade e tecnologia avançada. E, os produtores japoneses se aventuraram no mercado com motores de maior cilindrada, competindo diretamente com a Harley-Davidson nos Estados Unidos (KITANO; OHASHI, 2009). Em 1975, a Kawasaki abriu uma fábrica em Nebraska e, em 1979, a Honda abriu uma fábrica em Ohio, ambas produzindo motocicletas pesadas dentro do território norte-americano⁴⁰. No final de 1981, a posição da Harley-Davidson no mercado de motocicletas dos Estados Unidos caiu drasticamente, com apenas 5% da participação de mercado, ficando atrás da Honda (38%), Yamaha (25%), Kawasaki (16%) e Suzuki (14%).

Os aumentos acentuados nas importações japonesas, juntamente com a recessão no início da década de 1980, afetou particularmente os trabalhadores braçais, a principal base de consumidores dos produtos da Harley-Davidson, e colocou a empresa sob forte pressão financeira. Assim, a Harley-Davidson entrou com um pedido de alívio de importação nos termos da Seção 201 em setembro de 1982, sem fazer nenhuma alegação de *dumping* desleal ou subsídios. Sua alegação era que o excesso de estoque – causado pelos aumentos substanciais das importações japonesas – criavam uma grave ameaça de prejuízo para a empresa.

Como resultado, a USITC teve problemas em determinar se as importações eram realmente a principal causa do prejuízo da Harley-Davidson, uma vez que as importações também estavam diminuindo drasticamente devido à recessão. Não obstante, a USITC decidiu que a Harley-Davidson havia sido prejudicada porque os estoques não vendidos de motos importadas de peso médio (700-850 cilindradas) estavam se acumulando. Este estoque representava cerca de 80% de todas as motos não vendidas e o acúmulo de estoque era muito menor para modelos maiores que 1.000 cilindradas devido a cortes na produção (IRWIN, 2020, p. 206). Destarte, em fevereiro de 1983, a USITC transmitiu a Reagan os resultados de sua investigação.

Depois de considerar todos os aspectos relevantes do caso, incluindo aqueles estabelecidos na Seção 202 da Lei de Comércio de 1974, Reagan determinou que a concessão de alívio de importação era consistente com o interesse econômico nacional norte-americano. Consequentemente, seu governo aceitou, ainda que parcialmente, a recomendação da USITC e adotou uma cota tarifária sobre as importações de motocicletas acima de 700 cilindradas de abril de 1983 a março de 1988. Deste modo, foram impostos aumentos tarifários de 45% *ad valorem* no

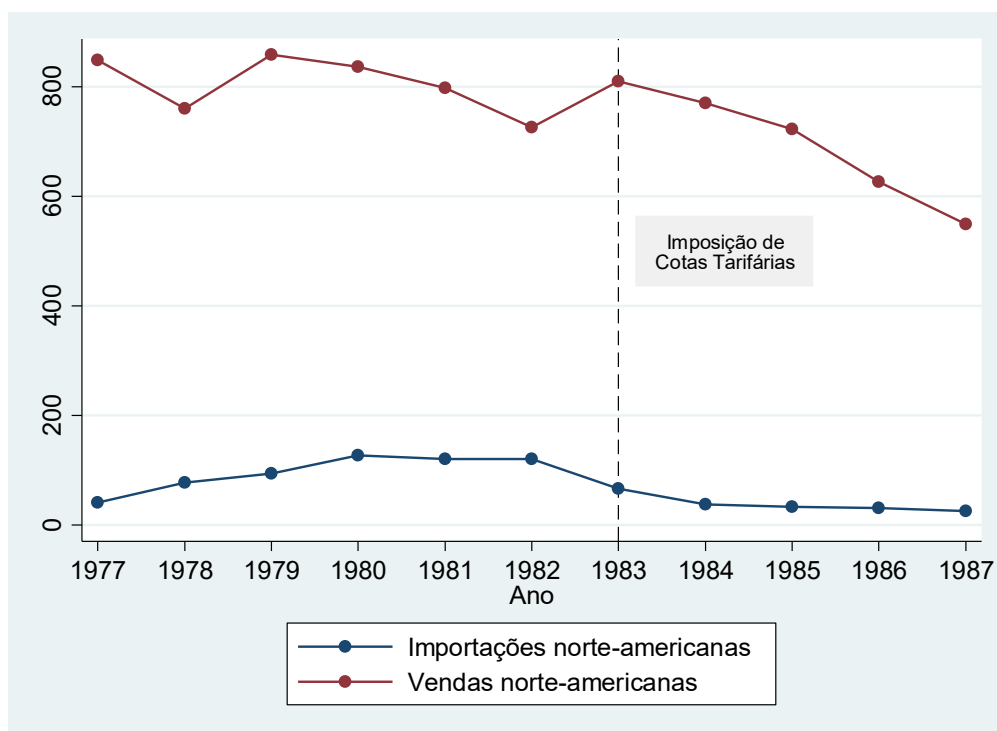
⁴⁰ Segundo Irwin (2020, p. 206), elas não produziam no Japão porque praticamente não havia mercado para essas motocicletas grandes na Ásia.

primeiro ano, diminuindo para 35%, 20%, 15% e 10% acima das taxas programadas nos anos subsequentes (REAGAN, 1983).

É importante notar que essa decisão foi tomada em meio a um contexto de disputas comerciais entre Estados Unidos e Japão. Outros setores, como o automobilístico, já eram objeto de negociações e o governo, por seu lado, sofria cada vez mais com as pressões para lidar com a questão japonesa. Nesse sentido, a medida unilateral de Reagan pode ser interpretada como uma mensagem aos japoneses, sugerindo que os Estados Unidos não condescenderiam com as práticas comerciais “injustas” que o Japão estava adotando. Ao mesmo tempo, sugeria a necessidade de Tóquio contemplar de maneira cuidadosa e deliberada as demandas norte-americanas.

Conforme indicado no Gráfico 5, observa-se uma redução significativa na quantidade de importação de motocicletas nos Estados Unidos, coincidindo com a implementação da tarifa mais elevada, 45% em 1983. Além disso, durante o período que as tarifas estavam em vigor, as importações diminuíram.

Gráfico 5 – Importações e vendas do mercado de motocicletas dos Estados Unidos (em milhares de unidades)



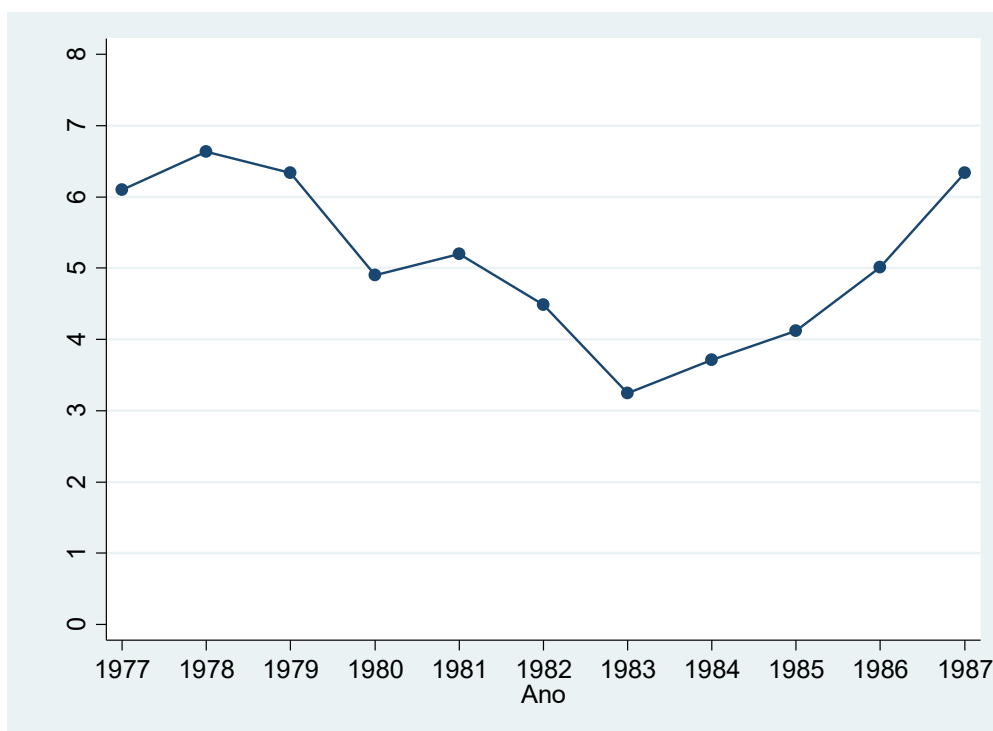
Fonte: Elaboração própria com dados de Kitano e Ohashi (2009) e United States (2017a)

Embora o declínio no número de motocicletas importadas fosse, em grande parte, devido à diminuição das vendas nos Estados Unidos, Kitano e Ohashi (2009) apontam dois outros eventos

que também podem ser responsáveis por essa queda, a saber: (i) aumento das exportações de motocicletas de menor cilindrada⁴¹ e; (2) não aplicação da tarifa à produção doméstica. Ou seja, como as cotas tarifárias mais altas não foram aplicadas à produção doméstica, os produtores estrangeiros que tinham fábricas nos Estados Unidos, como a Honda e a Kawasaki, teriam transferido gradualmente sua produção para solo norte-americano, contornando, assim, as tarifas. Além disso, segundo a análise de Irwin (2020, p. 206), a Honda e a Kawasaki se beneficiaram desta medida porque ela as “protegeu” de suas rivais japonesas Suzuki e Yamaha.

Não obstante, a Harley-Davidson iniciou, a partir de 1983, uma recuperação notável em sua participação de mercado, anteriormente em declínio (ver Gráfico 6). A empresa conseguiu evitar a falência e experimentar uma reviravolta significativa. Houve também uma mudança na equipe de gestão da Harley-Davidson, que atualizou os métodos produtivos e melhorou drasticamente a eficiência do processo de produção (IRWIN, 2020).

Gráfico 6 – *Market Share* da Harley-Davidson (em porcentagem)



Fonte: Elaboração própria com dados de Kitano e Ohashi (2009) e United States (2017a)

⁴¹ Empresas como a Suzuki e a Yamaha conseguiram contornar cota tarifária sobre as importações de motocicletas com mais de 700 cilindradas ao produziram uma versão de 699 cilindradas que não estava sujeita à cota.

Em 1984, ao responder algumas perguntas sobre a relação nipo-americana, Reagan (1984) reconheceu o esforço japonês para abrir os mercados de capital para a participação estrangeira e afirmou que:

We want American companies to have the same opportunity to sell their goods and services and to invest in Japan that your companies already enjoy in our market. You have responded by reducing some trade barriers and we appreciate these measures (REAGAN, 1984).

Além disso, o então presidente pontuou que a cooperação internacional entre os Estados Unidos e o Japão seria reflexo da capacidade das duas nações de lidar com problemas em seu relacionamento bilateral, inclusive questões comerciais (REAGAN, 1984). Essa visão, atrelada a uma melhora no comércio, nas relações e nas negociações nipo-americanas levou Washington a retirar as tarifas antes de seu vencimento. Destarte, Tóquio e Washington voltaram a negociar, chegando, neste momento, a um consenso no que concerne ao setor de motocicletas.

1.3. Conclusão

Este capítulo discutiu a relação comercial nipo-americana através de uma perspectiva histórica, detalhando duas das diversas disputas comerciais entre Estados Unidos e Japão, a saber: disputa no setor de automóveis e no setor de motocicletas. Embora os Estados Unidos tenham adotado uma postura inicial de cooperação com o Japão após a Segunda Guerra Mundial, no decorrer da década de 1970 essa cooperação começou a erodir, abrindo espaço para tensões e disputas comerciais, que se intensificaram durante a década de 1980. Isto se deu, em grande medida, porque o crescimento e êxito japonês no cenário internacional obliterava os Estados Unidos, diminuindo a percepção de diferença no poder econômico relativo entre as duas nações. Assim, à medida que esta diferença diminuía e os interesses de segurança compartilhados e o apoio às normas de livre comércio enfraqueciam, as tensões se intensificavam. Os Estados Unidos exigiam mais do Japão que, por sua vez, se tornava mais resistente às exigências norte-americanas. No entanto, a aliança e a dependência japonesa aos Estados Unidos influenciaram Tóquio em sua decisão de ceder às condições de Washington.

Sem embargo, depois que a economia japonesa estagnou em 1990, essa diferença percebida no poder econômico relativo voltou a aumentar, diminuindo a pressão para a escalada do conflito comercial. Outros fatores que explicam o arrefecimento das tensões comerciais nipo-americanas nesse momento são (i) o fim da Guerra Fria e (ii) a criação da OMC. Com o fim da Guerra Fria, o ambiente de segurança global mudou drasticamente e os interesses de segurança compartilhados

que uma vez ajudaram a manter as tensões comerciais sob controle, enfraqueceram, pois, a aliança nipo-americana perdeu seu propósito ostensivo de existência, dando lugar novos interesses na área de segurança.

Já a criação da OMC, em 1995, permitiu que o Japão se recusasse a negociar bilateralmente com os Estados Unidos, pois, apesar da existência do GATT desde 1948, seus mecanismos de resolução de disputas eram considerados fracos por muitos países, o que contribuiu significativamente para que diversas disputas fossem tratadas bilateralmente. Esse formato bilateral intensificava a pressão que os Estados Unidos conseguiram exercer sobre o Japão, deixando a este último pouco espaço de manobra em suas estratégias. Assim, embora alguns tenham argumentado que o processo de solução de controvérsias no âmbito da OMC é essencialmente bilateral porque as partes envolvidas ainda estão diretamente contra as outras⁴², o fato desta interação estar inserida no contexto da OMC mudou o caráter da solução de controvérsias, aumentando o escrutínio internacional sobre o processo e o resultado.

⁴² Ver Govella (2022).

2. ENTRE DRAGÕES E ÁGUIAS: UMA ANÁLISE DAS RELAÇÕES COMERCIAIS SINO-AMERICANAS

Antes da Revolução Industrial, a China foi por séculos a economia mais produtiva do mundo e a região de comércio mais populosa. No entanto, uma série de eventos, como as Guerras do Ópio e a assinatura dos tratados de Nanquim (1842) e Tientsin (1856) levaram a China ao chamado século de humilhação. Foi justamente nesse contexto que os Estados Unidos assinaram um dos primeiros tratados com a China em temática comercial: o Tratado de Wangxia (1844), que estendeu aos norte-americanos os privilégios comerciais concedidos aos britânicos, mas com uma rejeição explícita do envolvimento de Washington no comércio do ópio. Apesar de ter sido um passo significativo nas relações bilaterais entre os dois países, por quase um século a relação sino-americana foi marcada por turbulências, tensões e desafios decorrentes de mudanças políticas, conflitos regionais e desenvolvimentos globais, com apenas alguns momentos de aproximação motivados por interesses convergentes.

Essa relação não linear, permeada por momentos de aproximação e afastamento, compostos tanto por cooperação quanto por tensão e atrito, se fazem presente ao longo de toda a relação sino-americana. E na temática comercial não foi diferente. Sem embargo, com a ascensão da China como potência comercial emergente, os dois países chegaram ao ápice de uma guerra comercial em 2018. Assim, visando compreender a abordagem dos Estados Unidos em relação à ascensão de potências comerciais emergentes, exploraremos neste capítulo a relação EUA-China através de uma perspectiva histórica para identificar elementos que ultrapassam a guerra comercial sino-americana, mas que são, ao mesmo tempo, fulcrais em sua compreensão.

Nesse sentido, o presente capítulo será dividido em duas seções principais: (2.1) Contexto histórico e (2.2) Guerra comercial sino-americana. Na primeira seção, pontuaremos os principais eventos que marcaram a relação entre China e Estados Unidos, explicitando, em uma subsequente subseção, os elementos centrais da ascensão chinesa e a consequente resposta norte-americana. Já na segunda seção, abordaremos a guerra comercial sino-americana e suas ondas tarifárias que, posteriormente, serão analisadas à luz da Teoria dos Jogos no modelo desenvolvido no capítulo 3.

2.1. Contexto histórico

Segundo Henry Kissinger (2013), “qualquer tentativa de compreender a diplomacia chinesa no século XX ou o papel mundial da China no século XXI deve começar – mesmo ao preço de uma possível simplificação excessiva – por uma apreciação básica do contexto

tradicional”. Por esse motivo, faremos, ainda que breve, uma recapitulação da história e dos princípios que orientaram as decisões chinesas ao longo do tempo. Estes princípios, profundamente enraizados na tradição cultural e filosófica chinesa, remetem à era dinástica e, muitos deles, ainda desempenham um papel significativo na formulação das políticas contemporâneas do país.

O confucionismo⁴³, por exemplo, tem uma grande ênfase na ordem social, ética e respeito pelas autoridades. A noção de 天下⁴⁴ – que representa uma visão holística do mundo sob o céu – moldou a abordagem chinesa nas relações internacionais. Não por acaso a China chama a si mesma de 中国, isto é, Império do Meio ou o país central. Já o pragmatismo estratégico, exemplificado por Sun Tzu, contribuiu para a forma singular da China traçar suas estratégias geopolíticas. Em conjunto, estes elementos não só moldaram e influenciaram a tomada de decisões chinesas ao longo dos séculos, mas também são considerados por alguns estudiosos como pilares fundamentais que, ao longo da história, não apenas definiram as bases da sociedade chinesa, mas também moldaram a postura do país nas relações internacionais (DANNER, 2018; WANG, 2017).

A título de exemplo, podemos destacar as estratégias de Mao Zedong durante a Guerra Fria. Após a guerra civil chinesa, os comunistas se estabeleceram no continente sob o comando de Mao, enquanto as tropas nacionalistas se retiraram para a ilha de Taiwan. Taipei, no entanto, manteve-se como representante legal da China nas Nações Unidas até 1971, quando a RPC assumiu essa posição (DANNER, 2018). Nesse ínterim, a China adotou uma política majoritariamente isolacionista, voltando sua atenção para questões domésticas, buscando capacitar camponeses e trabalhadores, e limitando a influência dos latifundiários, capitalistas e intelectuais (SHAMBAUGH, 2013).

No que concerne especificamente à relação sino-americana, com a deflagração da Guerra da Coreia, Washington mudou sua percepção sobre a China, passando a vê-la “não só como potência revolucionária empenhada em exportar o comunismo, mas também como uma força militar significativa” (TAN, 2016, p. 47). Assim, ao ocuparem lados opostos no conflito, a desconfiança mútua se aprofundou e se tornou um fato enraizado nos anos seguintes. Os Estados Unidos inclusive impuseram um embargo comercial à China e mantiveram sua política de não reconhecimento (bem como a sua oposição à admissão da China na ONU) como forma de minar a influência chinesa.

⁴³ Ver: Bell (2010) e Swain (2017).

⁴⁴ Na sua essência, Tianxia 天下, ou “Tudo sob o Céu”, pode ser considerado como uma forma concisa de falar da visão tradicional chinesa da ordem mundial. É tradicional na medida em que suas raízes remontam a textos filosóficos já do período Zhou (1046-221 a.C.). Ver: Wang (2017).

Este embargo não apenas pressionou a liderança do PCC a empreender reformas sociais e econômicas (como o Grande Salto em Frente), como também encorajou a RPC a exigir uma ajuda crescente dos soviéticos (TAN, 2016). No entanto, a demanda chinesa ultrapassava a capacidade (e a vontade) da URSS. Como Washington esperava, isto gerou tensões entre as duas potências comunistas, o que levou a uma crescente divisão entre elas. Em meio a esse cenário de rivalidade sino-soviética, a RPC começou a buscar alternativas para garantir sua própria estabilidade e independência. Destarte, com a eleição de Nixon no final dos anos 1960, Pequim e Washington começaram a se aproximar.

No ideário norte-americano, a abertura para a China serviria a vários propósitos, “desde manter a URSS sob controle e pressioná-la a negociar a détente (para conter, entre outras coisas, os custos crescentes do acúmulo nuclear entre os EUA e a URSS) até dividir ainda mais o campo comunista e reduzir os compromissos dos EUA na Ásia” (TAN, 2016, p. 55). Já para Mao, a virada na direção dos Estados Unidos estava baseada na crença de que as diferenças americano-soviéticas iriam, no fim, impedir qualquer concessão substantiva entre as duas superpotências nucleares⁴⁵ (KISSINGER, 2013). Em outras palavras, a aproximação sino-americana começou como um aspecto tático da Guerra Fria e o período subsequente, de 1971 a 1978, foi marcado por uma diplomacia que fomentou a integração da China no sistema internacional (SHAMBAUGH, 2013).

Com a morte de Mao, em setembro de 1976, a China vivenciou uma transição de poder para Deng Xiaoping. Ao contrário de Mao, Deng tinha como prioridade a pesquisa científica. Seu objetivo principal era superar o atraso chinês através do desenvolvimento da ciência e da pesquisa. Em suas palavras, “a menos que prestemos especial atenção na educação, será impossível desenvolver a ciência e a tecnologia. Palavras vazias não vão levar nosso programa de modernização a lugar algum; devemos ter conhecimento e pessoal treinado” (DENG, 1977).

Orientado por essa visão, Deng empreendeu uma série de viagens destinadas a mudar a imagem da China no exterior: “de oponente revolucionária para mais uma vítima dos intentos geopolíticos soviéticos e vietnamitas” (KISSINGER, 2013, p.348). Assim, ao dissociar a China da imagem de uma nação revolucionária em constante confronto com o Ocidente, ele esperava criar um cenário favorável à integração econômica global.

Um marco significativo dessa mudança de paradigma foi a Terceira Seção Plenária do Décimo Primeiro Comitê Central do Partido Comunista Chinês, realizada em dezembro de 1978. Nesta assembleia, Deng consolidou o apoio político necessário para suas reformas e delineou uma

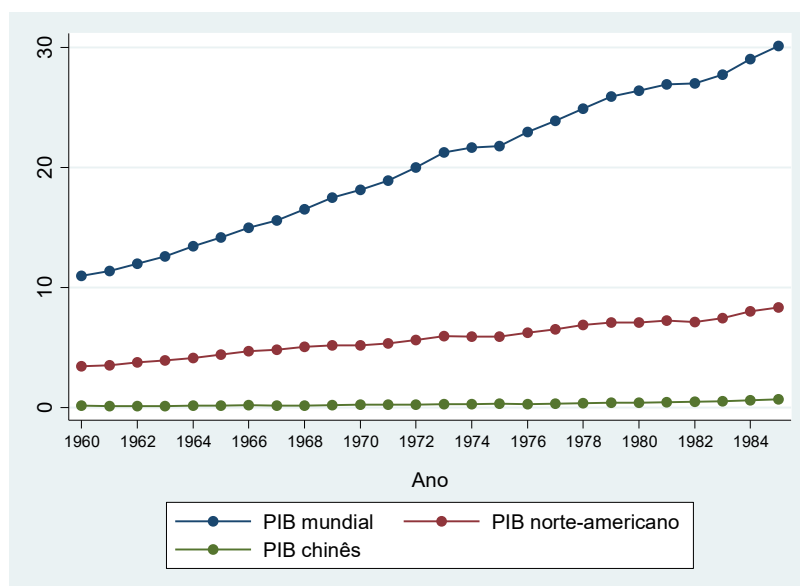
⁴⁵ Vale destacar que a China realizou seu primeiro teste de bomba de hidrogênio em 1962, continuando a avançar na área até 1996, quando conduziu com sucesso um teste nuclear. O governo chinês declarou, então, que iniciaria uma moratória sobre os testes nucleares a partir de 30 de julho desse mesmo ano (CHINA, 2008).

agenda ambiciosa, focada na modernização econômica e na abertura ao comércio internacional. Houve, por conseguinte, uma guinada na política externa e comercial chinesa, uma vez que a China não apenas reformulou sua postura ideológica, mas também se abriu para uma participação mais ativa na comunidade internacional (SHAMBAUGH, 2013).

Esta transformação teve repercussões imediatas nas relações sino-americanas. No primeiro dia de janeiro de 1979, após muitos encontros e negociações, os Estados Unidos estabeleceram relações diplomáticas plenas com a China e, logo em seguida, Deng Xiaoping visitou o país para se reunir com autoridades norte-americanas e visitar algumas das empresas com as quais a China havia começado a fazer negócios. Mais tarde neste mesmo ano, os dois países assinaram um acordo comercial que permitiu que os produtos chineses recebessem *status* tarifário temporário de nação mais favorecida (MFN) (UNITED STATES, 2023c).

A China, então, experimentou um rápido crescimento (ver Gráfico 7), mas o foco dos Estados Unidos permanecia sob o Japão. Conforme mencionado no capítulo anterior, durante a década de 1980 a relação nipo-americana foi marcada por diversos conflitos comerciais e tensões, sendo o Japão o principal foco da política comercial norte-americana neste momento. Destarte, tal qual será explicitado na subseção a seguir, foi somente nas décadas seguintes que a ascensão econômica chinesa ganhou destaque suficiente para capturar a atenção estratégica dos Estados Unidos. Ademais, de 1960 até 1983, o PIB chinês correspondia a menos de 2% do PIB mundial, cerca de um décimo da porcentagem norte-americana no mesmo período.

Gráfico 7 – Crescimento do PIB mundial, chinês e norte-americano entre 1960 e 1985 (em trilhões de dólares)



Fonte: Elaboração própria com dados de World Bank (WORLD BANK, 2023d)

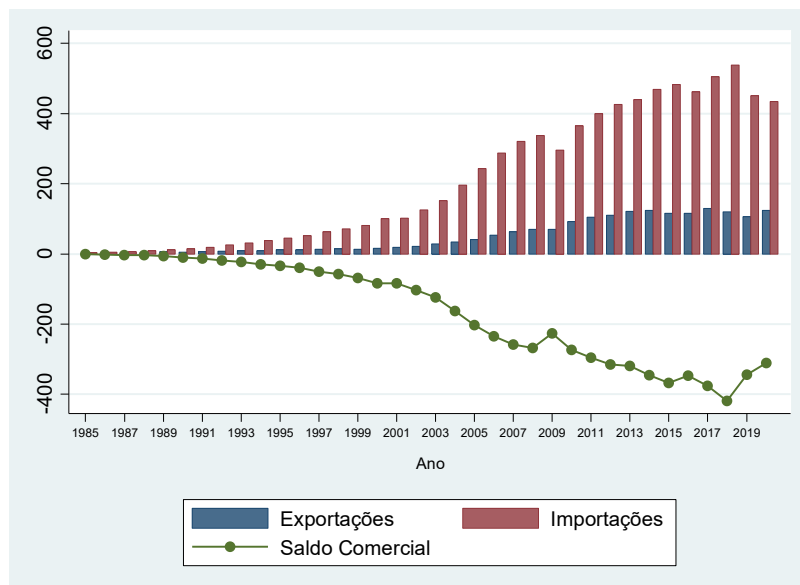
Esse crescimento chinês foi, em parte, fomentado pela entrada de empréstimos estrangeiros no país, dada a adesão da RPC no Banco Mundial e no FMI. Entre 1978 – ano em que as primeiras reformas econômicas foram promulgadas – e 1984, a renda dos camponeses chineses basicamente dobrou. O setor privado, impulsionado pela renovação de incentivos econômicos individuais, subiu para constituir cerca de 50% da produção industrial bruta em uma economia que havia sido comandada quase exclusivamente por ordem governamental. O PIB chinês cresceu a uma taxa média de mais de 9% ao ano durante toda a década de 1980 – um período de crescimento econômico sem precedentes e quase ininterrupto (KISSINGER, 2013).

Todavia, é importante destacar que apesar dos Estados Unidos terem se tornado o terceiro maior parceiro comercial da China em 1984, a China respondia por apenas 1,7% do comércio exterior norte-americano, sendo seu décimo quarto maior parceiro comercial no mesmo período (WANG, 2010). Além disso, enquanto as exportações chinesas se restringiam praticamente a produtos primários, como alimentos e derivados de petróleo na década de 1980, nas décadas seguintes elas foram sendo compostas por produtos de maior valor agregado.

Em 1992, apenas cerca de 6% das exportações chinesas eram compostas por bens de alto valor agregado, especialmente de alta tecnologia. Esse cenário evoluiu significativamente ao longo dos anos, alcançando mais de 25% em 2016. Por outro lado, os Estados Unidos experimentaram uma queda notável durante o mesmo período, vendo a participação de bens com alto valor agregado em sua pauta de exportações diminuir de 32,5% para 19,9% (PAUTASSO, 2019). Percebe-se, portanto, pela própria configuração das exportações chinesas, que o saldo do balanço de pagamentos do país tendia a crescer, o que de fato se observou.

No que se refere especificamente ao saldo da balança comercial entre China e Estados Unidos, constatou-se um crescente superávit chinês. Por conseguinte, os Estados Unidos tinham um déficit cada vez maior, como se pode notar no Gráfico 8.

Gráfico 8 – Comércio de bens entre Estados Unidos e China (em bilhões de dólares)



Fonte: Elaboração própria com dados de Census (2023)

Com o fim da Guerra Fria e início da administração Bush, as relações sino-americanas começaram a mudar. Apesar de terem feito um grande progresso – os dois países cooperaram na Guerra do Afeganistão; os Estados Unidos venderam significativos carregamentos de armas para a China; o comércio crescia, bem como os intercâmbios entre nacionais chineses e norte-americanos –, a repressão de Tiananmen⁴⁶ chocou profundamente a opinião pública dos Estados Unidos (TAN, 2016). Como consequência, os Estados Unidos impuseram sanções à China, suspendendo todas as vendas de armas, programas de desenvolvimento e investimento no país, além de anunciar a interrupção temporária dos contatos políticos de alto nível e o congelamento dos empréstimos internacionais à China (TAN, 2016; ZENG, 2004).

A despeito destas medidas, o então presidente George Bush enviou o Conselheiro de Segurança Nacional, Brent Scowcroft, em duas missões a Pequim para assegurar a Deng e à liderança do PCC que a amizade dos Estados Unidos com a China continuava. Como Scowcroft disse ao seu colega chinês, Bush “reconhecia o valor do relacionamento entre a RPC e os EUA para os interesses vitais de ambos os países” e “tinha um profundo desejo pessoal de ver a amizade entre os chineses e o povo americano mantida e fortalecida” (TAN, 2016, p. 65). Aos olhos de Bush, a RPC era um parceiro importante demais para ser antagonizado, de modo que seu isolamento não seria apenas contraproducente, mas também seria contrário aos interesses norte-

⁴⁶ O Massacre da Praça da Paz Celestial, também conhecida por Praça Tiananmen (devido ao seu nome em chinês 天安门), foi um evento em que o governo convocou cerca de 40 mil soldados para acabar com manifestações que aconteciam há seis semanas na praça central da capital chinesa. Tanques invadiram a praça, atropelaram os manifestantes e, soldados atiraram em diversos outros (LEE; LI; LEE, 2011; NATHAN, 2001).

americanos na China. Já sob o entendimento do Congresso, uma abordagem mais punitiva se fazia necessária.

Para além das questões relacionadas à defesa dos direitos humanos, outros problemas tinham o potencial de criar atritos significativos entre Washington e Pequim – desde a exportação de tecnologia de mísseis chineses para países como a Síria e o Paquistão até direitos de propriedade intelectual e acesso ao mercado. Assim, quando Clinton assumiu o poder, em 1993, houve uma mudança significativa na política externa e comercial dos Estados Unidos para com a China. Diferentemente de seu antecessor, Clinton era um grande crítico da abordagem de Bush em relação à China. A título de exemplo podemos citar a crítica de Clinton à decisão de Bush de renovar o *status* de MFN da China sem nenhuma condição. Não obstante, segundo Tan (2016), o foco da administração Clinton não estava na relação sino-americana, muito pelo contrário, segundo o autor, Clinton tinha “pouco interesse na política externa e menos ainda na política da China” (TAN, 2016, p. 67).

Deste modo, apesar de algumas visitas e aproximações simbólicas entre Clinton e Jiang Zemin, a impressão geral era de que Washington e Pequim “não estavam nem perto de reviver o senso de proximidade que caracterizou seu relacionamento bilateral durante o último período da Guerra Fria” (TAN, 2016, p. 69). Dentre estes eventos simbólicos, podemos citar a assinatura do tratado de adesão à OMC que abriu caminho para a entrada da China na organização em 2001⁴⁷ – o que simbolizou um passo importante para uma maior integração da China na economia mundial. Na mesma época, o Senado concordou com as relações comerciais normais permanentes entre os Estados Unidos e a RPC, colocando, assim, as relações comerciais bilaterais em uma base mais sólida (TAN, 2016; UNITED STATES, 2023c).

Já sob uma administração republicana, os ataques do 11 de setembro resultaram em transformações significativas nos Estados Unidos e em sua abordagem à política externa. As preocupações anteriores sobre o papel internacional da China foram obliteradas pela ameaça que o terrorismo internacional representava. Para os chineses, por outro lado, essa mudança permitiu que eles perseguissem suas metas de desenvolvimento interno sem a ameaça excessiva dos Estados Unidos⁴⁸ (WANG, 2010).

⁴⁷ Após 15 anos de negociações (1986–2001), a China finalmente aceitou a OMC nos termos do Protocolo WT/L/432 como seu 143º membro (TAN, 2016; WTO, 2001). Ao aderir à organização, Pequim se comprometeu a liberalizar seu mercado, reduzir barreiras comerciais e se submeter ao mecanismo de solução de controvérsias. Este marco histórico não apenas simbolizou a crescente integração da China na economia global, mas também desencadeou uma série de transformações nas relações comerciais sino-americanas, em especial, devido ao saldo da balança comercial entre os dois países.

⁴⁸ Logo após os ataques de 11 de setembro, Jiang informou a Bush que Pequim cooperaria estreitamente com os Estados Unidos no enfrentamento do terrorismo internacional. A RPC votou a favor de várias resoluções da ONU que

Em 2003, a presidência de Jiang Zhenming terminou e Hu Jintao deu início a uma relação que Kissinger (2013) definiu como “coexistência cooperativa”. Essa nova realidade era de uma percepção mútua de que os Estados Unidos e a China “precisavam um do outro porque ambos eram grandes demais para serem dominados, especiais demais para serem transformados e necessários demais um ao outro para permitir o luxo do isolamento” (KISSINGER, 2013, p. 465).

A agenda doméstica do governo Hu era centrada no desenvolvimento econômico contínuo e na preservação da harmonia social. Já no âmbito internacional, sua política externa evitava movimentos dramáticos, e seus chefes de políticas respondiam de modo circunspecto aos apelos do exterior para a China desempenhar um papel de liderança internacional mais visível. Nesse sentido, a política externa chinesa se voltou principalmente para um ambiente internacional pacífico, incluindo boas relações com os Estados Unidos, e o acesso a matérias-primas para garantir o crescimento econômico contínuo (KISSINGER, 2013).

Apesar de algumas críticas dos Estados Unidos em relação a questões como a abordagem da China aos direitos de propriedade intelectual, sua política de taxa de câmbio destinada a manter o yuan (ou renminbi) subvalorizado em relação ao dólar americano e sua falta de transparência militar, as relações entre Washington e Pequim também se mantiveram amistosas durante o segundo mandato de George W. Bush (TAN, 2016). Internacionalmente, os dois países continuaram a cooperar em questões relacionadas à Coreia do Norte e Taiwan.

Em janeiro de 2009, com a chegada de Barack Obama à Casa Branca, as relações sino-americanas migraram para um período de relativa tranquilidade. Ao contrário de Clinton e George W. Bush, Obama não tinha a intenção de confrontar a China sobre a questão dos direitos humanos e das liberdades políticas, nem desejava apresentá-la como adversária em potencial (SHAMBAUGH, 2013; TAN, 2016). Na verdade, o objetivo principal de Obama era aumentar a cooperação bilateral e assegurar que a RPC garantisse que sua ascensão ao *status* de grande potência não representasse uma ameaça à paz e à estabilidade internacionais (USTR, 2009a).

Vale ressaltar que Obama assumiu a presidência em um cenário de crise⁴⁹, permeado por uma sensação de insegurança no mercado financeiro e na sociedade em geral (MENDONÇA; LIMA; VIGEVANI, 2017). Adicionalmente à crise financeira, as guerras no Iraque e no

autorizavam o uso da força contra o Talibã e a Al-Qaeda no Afeganistão. Dessa forma, Pequim conseguiu manter um relacionamento amistoso com os Estados Unidos, aproveitando-se estrategicamente da situação (TAN, 2016).

⁴⁹ A crise de 2008 gerada pelo que hoje conhecemos como *subprimes* afetou, de início, o banco Lehman Brothers, desencadeando uma crise nas bolsas do mundo todo. Segundo Kissinger (2011, p. 501), as causas dessa crise financeira e seus piores efeitos surgiram primeiramente nos Estados Unidos e na Europa. Isso levou a infusões emergenciais sem precedentes de capital chinês nos países e empresas ocidentais, e a apelos de políticos ocidentais para que a China mudasse o valor de sua moeda e aumentasse seu consumo doméstico para fomentar a saúde da economia mundial.

Afeganistão, as Olimpíadas de Pequim e o robusto crescimento econômico chinês, levaram os Estados Unidos a mudarem sua política de cooperação com a China. As Olimpíadas, em especial, foram um grande marco para a China, pois toda a organização, apresentação e simbologia e da cerimônia de abertura foram arquitetadas de tal forma que se projetava a ascensão de uma nação forte, moderna e magnânima (CHA, 2016; DICHTER; JOHNS, 2014; GRIX, 2013; XU, 2006).

Criou-se, então, um ambiente fértil para o retorno do discurso do *fair trade* muito usado contra o Japão na década de 1980 (MENDONÇA et al., 2019, p. 110). Por conseguinte, as tensões comerciais entre China e Estados Unidos começaram a aumentar. Uma série de discordâncias começaram a surgir sobre os mais diversos temas, como mudanças climáticas, política comercial, manipulação de moeda, Taiwan e direitos humanos (TAN, 2016).

Utilizando o exemplo da manipulação de moeda, na visão americana, o baixo valor do yuan era tratado como manipulação monetária favorecendo as empresas chinesas e, por extensão, prejudicando as empresas norte-americanas que atuavam nas mesmas indústrias. Já na visão chinesa, a busca de uma política monetária que favorecesse os fabricantes domésticos não era tanto uma política econômica quanto uma expressão da necessidade chinesa de estabilidade política (KISSINGER, 2013). Tais divergências, somadas a tantas outras, irromperam na guerra comercial sino-americana, em 2018, sob o governo Trump, como será abordado em mais detalhes na seção 2.2. Assim, para a melhor compreensão desse evento atípico, detalharemos na subseção a seguir a relação econômica e comercial sino-americana *vis-à-vis* a ascensão chinesa.

2.1.1. Ascensão chinesa e conflitos comerciais com os Estados Unidos

O desenvolvimento econômico da China e sua conseqüente ascensão como potência comercial emergente não teria acontecido de maneira eficaz “sem um ambiente internacional propício” (ZENG; LIANG, 2022, p. 256). Este ambiente favorável, facilitado, em grande medida, pela normalização diplomática com os Estados Unidos, representou um marco crucial na trajetória ascendente da economia chinesa. A resolução de divergências e a construção de relações diplomáticas estáveis entre as duas nações não apenas promoveu a integração da China na economia global, mas também fomentou um ambiente adequado para o florescimento de suas atividades econômicas.

As reformas internas conduzidas por Pequim foram, como detalhado anteriormente, centradas na modernização econômica e na manutenção do regime político centralizado no PCC (LEÃO, 2012). Assim, diferentemente do Japão, que protegeu seu mercado interno para criar suas próprias marcas de produtos de alto valor agregado para competir no mercado internacional, a

China abriu seu mercado doméstico para o investimento estrangeiro e promoveu um comércio voltado para a exportação, aproveitando sua mão de obra de baixo custo para participar da produção global (ZENG; LIANG, 2022).

Essa combinação entre custos reduzidos, em termos de emprego de capital para a utilização da vasta mão-de-obra disponível, e da existência de altas taxas de poupança interna e de investimentos, foi, segundo Lyrio (2010), a principal razão do acelerado crescimento chinês.

Tendo em conta a abundância de fatores humanos e materiais ainda subutilizados do país (de que é exemplo o fato de que mais de 60% da população chinesa ainda vive no campo, proporção muito mais alta do que a de outros países em fases semelhantes de desenvolvimento, como foi o caso do Japão), essa tendência de crescimento por meio da melhor utilização de fatores de baixa produtividade poderá repetir-se por outras décadas, caso sejam mantidas as condições mínimas de estabilidade social e política (LYRIO, 2010, p. 37).

No entanto, fatores de produção abundantes e subutilizados não bastam para explicar, *per se*, o ritmo de crescimento da economia chinesa. De acordo com Zhang Weiwei (1996), o segredo do sucesso das reformas chinesas foi o seu correto sequenciamento. Isto é, a realização das reformas rurais antes das urbanas, nas cidades costeiras antes das interioranas, seguindo os seguintes princípios: (i) recusa de fórmulas genéricas e atenção às condições locais; (ii) atenção às aspirações da população; (iii) pragmatismo; (iv) experimentação constante e primeiro em pequena escala; (v) gradualismo com aplicação de soluções locais antes de uso em outros contextos; (vi) recusa de terapias de choque e aproveitamento das instituições existentes, embora imperfeitas, por meio de reformas e reorientação de seus objetivos e métodos; (vii) ênfase do Estado nas questões relativas ao desenvolvimento e na manutenção da estabilidade macroeconômica e; (viii) aprendizagem seletiva de experiências estrangeiras (LYRIO, 2010; ZHANG, 1996).

Como resultado, a estrutura de produção chinesa se modificou. Houve uma queda da participação da agricultura de cerca de 1/3 do produto interno, nos anos 1970, para cerca de 15%, nos anos 2000, e o aumento da participação tanto do setor industrial (de 40% para quase 55%) como do setor de serviços (de cerca de 25% para 30%) (LYRIO, 2010).

A partir de 1996, a ênfase recaiu sobre setores tecnologicamente mais avançados – como microeletrônica, tecnologia da informação e indústria aeronáutica –, e os investimentos chineses continuaram a aumentar. No final da década de 1970, por exemplo, a taxa de investimento fixo era de aproximadamente 30% do PIB e ao longo dos anos 1990 passou para uma média de 35%, atingindo os 40% em 2004 (LYRIO, 2010).

Com a entrada da China na OMC, em 2001, as exportações norte-americanas para o país aumentaram em 81%, em comparação com 34% nos três anos anteriores. Da mesma forma, as

importações advindas da China aumentaram em 92% nesse mesmo período, em contraste com o valor de 46% nos três anos anteriores (TAN, 2016). Vale destacar que, para entrar na OMC, a China se comprometeu a reduzir as barreiras comerciais e a abrir seus mercados, proporcionando um ambiente mais favorável para o comércio bilateral. Temos, por conseguinte, que sua adesão na organização estimulou o rápido crescimento de suas exportações e elevou sua posição nas redes globais de produção.

No entanto, segundo Tan (2016), a China usou a OMC e as obrigações legais internacionais como alavancas externas para reestruturar suas empresas estatais deficitárias, além de institucionalizar suas iniciativas de reforma estrutural e liberalização. Essa abordagem foi implementada com o apoio de certas margens de manobra e “práticas injustas” aceitas pela OMC⁵⁰. Isso foi, então, de encontro às expectativas do Ocidente, que viam a admissão da China na organização como uma oportunidade para fomentar a expansão do comércio e dos investimentos entre a China e o restante do mundo, ao mesmo tempo em que se acreditava que a adesão chinesa à organização poderia servir como catalisador para reformas de cunho liberal nas políticas econômicas e no sistema político do país.

Nos Estados Unidos, especificamente, essa abordagem estratégica da China gerou uma considerável inquietação e críticas tanto de republicanos quanto de democratas. Assim, ao longo dos anos, Washington expressou preocupações crescentes sobre questões como transferência forçada de tecnologia, subsídios industriais e práticas comerciais injustas. Como é possível observar na Tabela 3, questões relacionadas aos direitos de propriedade intelectual foram reiteradamente um ponto central de controvérsia, com a China sendo frequentemente acusada de não cumprir adequadamente os padrões internacionais.

Tabela 3 – Principais Aspectos do *Special 301 Report*⁵¹ sobre a China (2007-2021)

Ano	Classificação	Principais Aspectos
2007	<i>Priority Watch List</i>	Direitos de propriedade intelectual, patentes e proteção de dados Questões farmacêuticas

⁵⁰ O protocolo da China na OMC “permite que os membros da OMC tratem a China como uma economia não mercantil até dezembro de 2016 para fins de antidumping e indefinidamente para fins de antissubsídios” (TAN, 2016, p. 138).

⁵¹ Como um dos resultados da *Special 301*, anualmente é feito um relatório — *Special 301 Report* — que revê as práticas de proteção à propriedade intelectual e acesso ao mercado em países estrangeiros. Nesse relatório, há duas listas que merecem atenção especial: a *Priority Watch List* e a *Watch List*. Os países que compõem essas listas são objetos de um engajamento bilateral especial dos Estados Unidos, podendo não só serem levados a mecanismos multilaterais, como a OMC, para solucionar as controvérsias existentes, mas também podendo ser alvos de medidas assertivas dos Estados Unidos.

		Falsificações chinesas Barreiras de acesso ao mercado
2008	<i>Priority Watch List</i>	Direitos de propriedade intelectual, patentes e proteção de dados Barreiras de acesso ao mercado
2009	<i>Priority Watch List</i>	Direitos de propriedade intelectual, patentes e proteção de dados Internet e pirataria digital Questões farmacêuticas Falsificações Barreiras de acesso ao mercado
2010	<i>Priority Watch List</i>	Direitos de propriedade intelectual, patentes e proteção de dados Internet e pirataria digital Questões farmacêuticas Implementação de obrigações na OMC Inovação nativa (<i>indigenous innovation</i>) Barreiras de acesso ao mercado
2011	<i>Priority Watch List</i>	Direitos de propriedade intelectual, patentes e proteção de dados Internet e pirataria digital Questões farmacêuticas Transferência de tecnologia Falsificações Inovação nativa (<i>indigenous innovation</i>)
2012	<i>Priority Watch List</i>	Direitos de propriedade intelectual, patentes e proteção de dados Internet e pirataria digital Questões farmacêuticas SOE's Falsificações Roubo de segredos comerciais Barreiras de acesso ao mercado Inovação nativa (<i>indigenous innovation</i>)
2013	<i>Priority Watch List</i>	Direitos de propriedade intelectual e patentes Internet e pirataria digital Questões farmacêuticas Inovação nativa (<i>indigenous innovation</i>) Roubo de segredos comerciais Falsificações Transferência tecnológica
2014	<i>Priority Watch List</i>	Direitos de propriedade intelectual e patentes Internet e pirataria digital Roubo de segredos comerciais Falsificação de bens Transferência de tecnologia Questões farmacêuticas
2015	<i>Priority Watch List</i>	Roubo de segredos comerciais Direitos de propriedade intelectual e patentes Inovação nativa (<i>indigenous innovation</i>) Questões farmacêuticas Pirataria digital e falsificação de bens Requisitos e incentivos para transferência de tecnologia
2016	<i>Priority Watch List</i>	Roubo de segredos comerciais Direitos de propriedade intelectual e patentes Falta de transparência Barreiras de acesso ao mercado Questões farmacêuticas

		Requisitos e incentivos para transferência de tecnologia Pirataria digital e falsificação de bens
2017	<i>Priority Watch List</i>	Direitos de propriedade intelectual e patentes Barreiras de acesso ao mercado Roubo de segredos comerciais Pirataria digital Exportação de bens falsificados Implementação de obrigações na OMC Requisitos e incentivos para transferência de tecnologia Obstáculos para a participação estrangeira
2018	<i>Priority Watch List</i>	Direitos de propriedade intelectual e patentes Interferência do governo no setor privado Roubo de segredos comerciais Exportação de bens falsificados Questões farmacêuticas Pirataria digital Requisitos e incentivos para transferência de tecnologia
2019	<i>Priority Watch List</i>	Direitos de propriedade intelectual e patentes Roubo de segredos comerciais Exportação de bens falsificados Pirataria digital Questões farmacêuticas Requisitos e incentivos para transferência de tecnologia
2020	<i>Priority Watch List</i>	Direitos de propriedade intelectual e patentes Roubo de segredos comerciais Exportação de bens falsificados Pirataria digital Questões farmacêuticas Requisitos e incentivos para transferência de tecnologia Necessidade de reformas estruturais
2021	<i>Priority Watch List</i>	Roubo de segredos comerciais Exportação de bens falsificados Pirataria digital Direitos de propriedade intelectual e patentes Reformas legislativas e judiciais Logomarcas registradas de má-fé

Fonte: Elaboração própria com dados de USTR (2007, 2008, 2009, 2010, 2011a, 2012, 2013, 2014a, 2015, 2016, 2017a, 2018, 2019, 2020b, 2021)

As contestações norte-americanas presentes no *Special 301 Report* estão, em sua grande maioria, ligadas à estratégia adotada por Pequim para se modernizar. A partir de 2006, a China passou a atuar em várias frentes para diminuir sua diferença em relação às economias avançadas. Dentre essas iniciativas, temos a aquisição de empresas estrangeiras de alta tecnologia, incluindo investimento de capital de risco em *startups* promissoras no exterior, e políticas de transferência

obrigatória de tecnologia – que de acordo com Pequim eram transferências “voluntárias”⁵². No entanto, apesar de serem designadas como “voluntárias”, as empresas estrangeiras que queriam manter seu acesso ao mercado chinês encontravam-se reféns da política não escrita da China.

Já no que diz respeito às alegações de roubo cibernético de propriedade intelectual estrangeira, a Comissão dos EUA sobre Roubo de Propriedade Intelectual, estimou, em um relatório de 2017, que o custo anual dessas práticas para os Estados Unidos e suas agências e corporações ficou entre 250 e 600 bilhões de dólares por ano, substituindo amplamente a pirataria e a falsificação como formas dominantes de roubo de propriedade intelectual (ZENG; LIANG, 2022).

Em resposta a estas “práticas injustas”, as distintas administrações norte-americanas não apenas expressaram uma crescente preocupação com o impacto dessas práticas na economia global, mas também buscaram meios de conter o que percebiam como estratégias desleais por parte da China. Destarte, os Estados Unidos revisaram sua política de investimentos estrangeiros, visando proteger setores sensíveis e salvaguardar a segurança nacional, e implementaram restrições mais rigorosas sobre a exportação de tecnologias sensíveis para a China, com o objetivo de conter a transferência forçada de conhecimento e tecnologia.

Adicionalmente, Washington levou à OMC algumas das disputas comerciais contra a China. Ao contrário da afirmação de Donald Trump de que os Estados Unidos perderam “quase todos os processos na OMC”, o relatório do Peterson Institute for International Economics apontou que dos 23 processos que os Estados Unidos moveram contra a China, nenhum foi decidido favoravelmente à parte requerida (ver Tabela 4).

Tabela 4 – Disputas na OMC entre China e Estados Unidos (2002-2018)

Status do caso	Reclamante	
	Estados Unidos	China
Número total de casos na OMC	23	15
Resolvido por meio de/ durante a fase de consulta	9	1
Decisão favorável ao reclamante	11	4
Decisão favorável ao reclamado	0	1
Decisão dividida	0	3
Pendente	3	6

Fonte: Elaboração própria com dados de PIIE (2019)

⁵² Segundo Tan (2016), as transferências obrigatórias de tecnologia pela China foram designadas como “voluntárias” para evitar as proibições da OMC contra tais contrapartidas formais e foram vistas como simples reféns das empresas estrangeiras de tecnologia.

Em um relatório apresentado ao Conselho Geral da OMC⁵³, em 2018, os Estados Unidos apresentaram suas reclamações em relação à China, alegando que, quando a RPC aderiu à organização, ela havia concordado em adotar os princípios de não discriminação, acesso ao mercado, justiça e transparência. No entanto, o documento argumenta que, desde sua admissão, a China fortaleceu sua economia não mercantil e estatal através de SOEs e do controle governamental de setores estratégicos e do preço dos principais fatores de produção, incluindo terra, mão de obra, energia e produção.

Essas políticas, segundo Washington, levaram à aplicação de medidas que distorceram o comércio e que afetaram negativamente o comércio e as economias de outros membros da OMC de várias maneiras, incluindo: (i) limitações de acesso ao mercado; (ii) restrições de investimento; (iii) subsídios maciços que distorcem o mercado e que levam ao excesso de capacidade; (iv) tratamento preferencial às SOEs; (v) padrões nacionais exclusivos; (vi) requisitos de transferência de tecnologia; (vii) proteção e aplicação inadequadas da propriedade intelectual; (viii) roubo cibernético; e (ix) restrições de dados transfronteiriços e requisitos de localização de dados (HOUT, 2022; USTR, 2017a, 2018a, 2019, 2020c, 2021).

De acordo com Zeng e Liang (2016, p. 232) isso gerou um sentimento de frustração que faz parte do conjunto de motivos que explicam o início da guerra comercial sino-americana. Dentre os demais motivos, os autores apontam o desequilíbrio comercial, as políticas econômicas opostas, as barreiras de acesso ao mercado chinês, o roubo de propriedade intelectual e a política interna norte-americana de cunho reativo.

Especificamente sobre o desequilíbrio comercial, Thomas Hout (2022) explica que enquanto a economia chinesa era de alto investimento, baixo consumo, alta poupança, uma moeda administrada e subvalorizada, baixo custo de produção, acesso limitado ao comércio, orientada pelo Estado e altamente agressiva na aquisição de tecnologia estrangeira; a economia norte-americana era de baixo investimento, alto consumo, baixa poupança, moeda de reserva supervalorizada (para fins comerciais), alto custo de produção, acesso amplamente aberto ao comércio, orientada pelo mercado e rica em tecnologia.

Ao cabo, a conexão direta dessas duas economias resultou em um desequilíbrio comercial bilateral de bens (mercadorias) progressivamente maior, que cresceu de 83 bilhões de dólares em 2001 para um máximo de 419 bilhões de dólares em 2018 (como já explicitado no Gráfico 8). A despeito das diferentes explicações, análises e narrativas⁵⁴ sobre o déficit norte-americano e seu

⁵³ WT/GC/W/745.

⁵⁴ Para Hout, por exemplo, a guerra comercial aconteceu quando aconteceu porque duas coisas coincidiram. Uma delas foi que o *establishment* da política externa dos Estados Unidos finalmente percebeu que a China, sob o comando

impacto na deflagração da guerra comercial contra a China, há um certo consenso de que a eleição de Donald Trump foi um fator chave para a escolha das estratégias que desencadearam as contínuas rodadas de retaliação entre Washington e Pequim.

2.2. Guerra comercial sino-americana

A vitória de Donald Trump nas eleições presidenciais de 2016 foi um marco importante na política comercial dos Estados Unidos. Ainda durante a corrida eleitoral, Trump anunciou que consertaria o “abuso de longa data da China” e suas práticas injustas, afirmando que reformularia os princípios de cooperação sino-americanos e que traria “casos” contra Pequim, inclusive na OMC, em uma ampla variedade de questões (GIBBON; VESTERGAARD, 2017; SIDER, 2020). Assim, quando Trump chegou à presidência dos Estados Unidos em janeiro de 2017, a política externa e comercial de Washington foi direcionada a uma postura mais beligerante e menos negociadora.

Diferentemente de seus antecessores – que desde o pós-Segunda Guerra Mundial defenderam a liderança da economia dos Estados Unidos, em um contexto de integração à economia mundial, assim como a internacionalização de normas liberalizantes, a partir uma perspectiva nacionalista e hegemônica –, Trump adotou um discurso realista e mercantilista que, apesar de não romper com a complexa arquitetura de multilateralismo liberal construído ao longo de mais de setenta anos, possuía características inéditas, como adotar uma política que ignorava ritos, atropelava a estrutura partidária e tensionava os limites da democracia norte-americana (LIMA; MENDONÇA, 2013).

Este conjunto de ideias e concepções, caracterizado como “trumpismo”, delineou de maneira explícita os objetivos de Trump no âmbito da política comercial. Isto é, reformatar as relações e a distribuição de ganhos, recuperar as perdas econômicas, sobretudo a liderança estratégica dos Estados Unidos – a qual se afirma que foi perdida em algum momento no passado (MENDONÇA et al., 2019; PAUTASSO, 2019). Para tal, Trump prometeu que empregaria um quadro de profissionais que pudesse implementar sua agenda de forma “agressiva e eficaz” (GIBBON; VESTERGAARD, 2017, p. 44).

de Xi Jinping, não iria liberalizar sua política econômica nem seu sistema político, portanto, a paciência com a China se esgotou. A outra foi a eleição de Donald Trump, que passou a perseguir progressivamente os parceiros comerciais dos Estados Unidos que ele achava que estavam tirando vantagem do país. Para outros exemplos ver: Bown (2020); Gibbon e Vestergaard (2017); Mendonça et al. (2019); Paszak (2021) e; Sider (2020).

Os principais membros⁵⁵ desse quadro – Robert Lighthizer (USTR), Peter Navarro (OTPM⁵⁶) e Wilbur Ross (Secretário de Comércio) – eram todos grandes críticos da China. Em conjunto, eles articularam estratégias destinadas a reequilibrar as relações econômicas entre os Estados Unidos e a China, buscando soluções para as discrepâncias percebidas. Suas abordagens compartilhavam a convicção de que uma postura mais rígida era essencial para salvaguardar os interesses econômicos e tecnológicos dos Estados Unidos frente aos desafios representados pelo crescimento econômico da China. Destarte, em seu terceiro mês de governo, Trump se reuniu com o presidente chinês, Xi Jinping, onde ambos os lados concordaram em realizar negociações comerciais.

No entanto, o principal objetivo das negociações não foi alcançado: um acordo sobre o déficit comercial dos Estados Unidos com a China. Como consequência, tomou-se “a primeira ação séria contra Pequim na forma de uma investigação sob a Seção 301 para averiguar o potencial roubo de propriedade intelectual pelos chineses” (SCHEIPL; BOBEK; HORVAT, 2020, p. 41). Essa foi a primeira vez desde 1997 que o USTR iniciou uma investigação sobre licenciamento injusto e políticas injustas de propriedade intelectual usando a Seção 301 (MENDONÇA et al., 2019).

O relatório dessa investigação apresentou múltiplos argumentos em favor de medidas retaliatórias contra a China por suas práticas de propriedade intelectual e transferência de tecnologia que discriminavam as empresas norte-americanas (USTR, 2018b, 2023a).

Based on a full review of the testimony, submissions, and other evidence, as well as the recommendation of the Section 301 committee, USTR determined that there is substantial factual support for each of the four alleged elements of China’s technology transfer regime. USTR also determined that the acts, policies, and practices that comprise China’s technology transfer regime are unreasonable or discriminatory and burden or restrict U.S. commerce (USTR, 2018c, p. i–ii).

Juntamente com a investigação da Seção 301 da Lei de Comércio de 1974 sobre as práticas da China relacionadas à transferência de tecnologia, propriedade intelectual e inovação, várias investigações adicionais foram conduzidas envolvendo a Seção 201 da Lei de Comércio de 1974 (abrangendo células e módulos solares importados e máquinas de lavar importadas⁵⁷) e a Seção 232 da Lei de Expansão do Comércio de 1962 (referente a aço e alumínio importados⁵⁸).

⁵⁵ Ver: Mendonça et al. (2019) e Nascentes (2021).

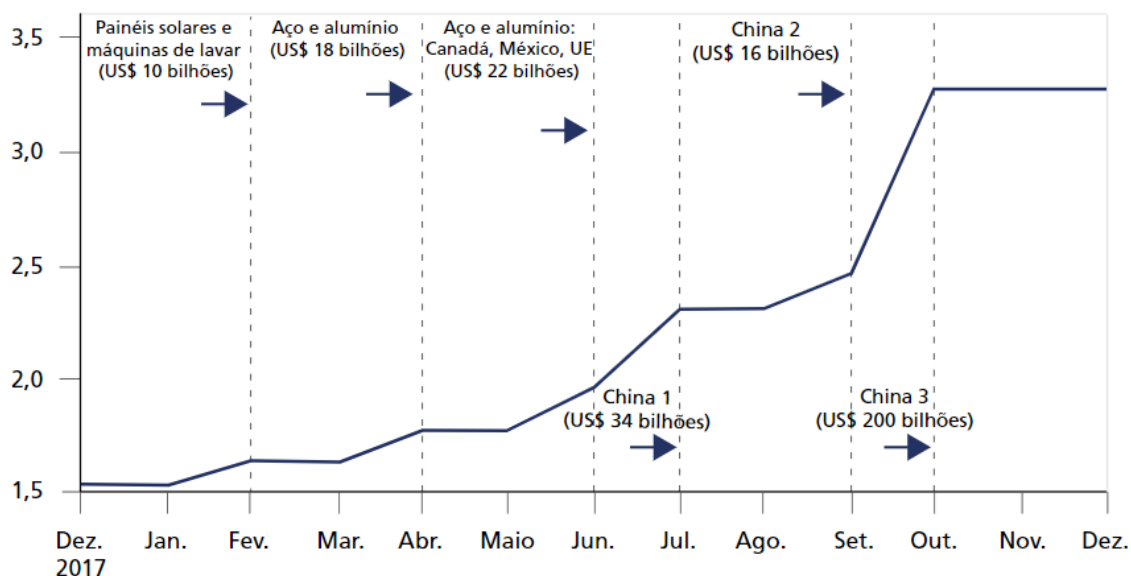
⁵⁶ Navarro foi, inicialmente, apontado para liderar o *National Trade Council* (NTC), mas, devido a um remanejamento que eliminou esse conselho, ele passou a comandar o Escritório de Política Comercial e Industrial, do inglês, *Office of Trade and Manufacturing Policy* – OTMP), criado em abril de 2017.

⁵⁷ Ver: USTR (2023d).

⁵⁸ Ver: United States (2018).

Os resultados destas investigações, publicados em 2018, coincidiram com o momento em que as divergências comerciais sino-americanas começaram a aumentar, tanto em escala quanto em frequência. Logo em janeiro, começa-se a política de retaliações que pode ser analisada através de uma periodização que divide os eventos de 2018 em seis ondas tarifárias (ver Gráfico 9).

Gráfico 9 – Ondas tarifárias da guerra comercial sino-americana (2018)



Fonte: Mendonça et al., 2019

A primeira delas, referente às tarifas sobre painéis solares (30%) e máquinas de lavar (20%), teve início em janeiro de 2018, quando Trump as aprovou. Apesar de serem tarifas de salvaguarda globais não específicas de cada país, nessa época, a maioria dos painéis solares e máquinas de lavar que os Estados Unidos importavam eram de origem chinesa (LIU et al., 2022). A China, por sua vez, anunciou que imporá tarifas⁵⁹ sobre as importações de sorgo dos Estados Unidos (no valor aproximado de 1 bilhão de dólares), mas, após um mês de negociações as encerrou. As negociações, todavia, não ocorreram conforme as expectativas norte-americanas e, em setembro, foram anunciadas quotas tarifárias sobre os painéis solares, as quais foram mantidas até expirarem⁶⁰.

⁵⁹ Embora a tarifa chinesa sobre o sorgo não tenha sido uma retaliação declarada às tarifas do governo Trump sobre painéis solares e máquinas de lavar, a coincidência do momento sugere uma resposta retaliatória da China.

⁶⁰ As restrições às importações de máquinas de lavar expiraram em fevereiro de 2021. Já as restrições aos produtos solares expiraram em fevereiro de 2022, mas o governo Biden prorrogou algumas restrições (LIU et al., 2022).

A segunda onda, por sua vez, teve início em 23 de março de 2018, quando os Estados Unidos impuseram tarifas sobre o aço (25%) e o alumínio (10%) de todos⁶¹ seus parceiros comerciais. A principal intenção do governo norte-americano era conter as exportações chinesas, já que a China era a maior exportadora de aço do mundo, ainda que não fosse a principal exportadora para os Estados Unidos⁶² (MENDONÇA et al, 2019). Adicionalmente, Trump anunciou, em abril de 2018, uma lista de produtos chineses que sofreriam uma sobretaxa sobre as importações equivalentes a 50 bilhões de dólares. No mesmo mês, a China notificou à OMC sobre suas medidas retaliatórias aos Estados Unidos, apresentando uma lista de produtos nos quais tarifas de importação também seriam impostas, incluindo a imposição de uma tarifa de 25% sobre a soja importada dos Estados Unidos (CARVALHO; AZEVEDO; MASSUQUETTI, 2019).

A terceira onda, entendida como sendo uma ampliação da segunda, foi marcada pela inclusão, em junho de 2018, de países como o Canadá e o México, bem como a União Europeia, entre os sujeitos à taxação (MENDONÇA et al, 2019). A partir da quarta onda em diante, a implementação de medidas unilaterais norte-americanas foi uma resposta direta às investigações sobre práticas comerciais desleais para tecnologia e propriedade intelectual, baseada na Seção 301.

Assim, na quarta onda, houve a divulgação de uma lista de produtos importados da China que passariam a ser objeto de tarifas adicionais como parte da resposta dos Estados Unidos ao que consideraram “práticas comerciais desleais da China relacionadas à transferência forçada de tecnologia e propriedade intelectual norte-americanas” (MENDONÇA et al, 2019, p. 124). Os Estados Unidos, então, impuseram tarifas que cobriram 34 bilhões de dólares em mercadorias comercializadas com a China. Em resposta, a China retaliou com tarifas de 25% sobre 34 bilhões de dólares em produtos norte-americanos.

Em continuação a este imbróglio, a quinta onda se iniciou em agosto de 2018, com a imposição de novas tarifas de igual medida e igual valor tanto pelo lado chinês quanto norte-americano e foi seguida, no mês subsequente, pela sexta onda, quando Washington impôs um terceiro pacote de tarifas com um impacto adicional de 200 bilhões de dólares sobre as exportações chinesas.

⁶¹ Isenções temporárias estavam em vigor para determinados países até 1º de maio de 2018 (posteriormente estendidas até 1º de junho de 2018).

⁶² Vale destacar que apesar de não ser a principal exportadora de aço para os Estados Unidos, a China é responsável pela maior parte do excesso de capacidade global (estimada em 625 milhões de toneladas métricas pela OCDE). Esse excesso, faz com que países menores percam mercado para as exportações chinesas e, para compensar esse déficit, esses países exportam mais aço para os Estados Unidos. Por conseguinte, o mercado interno norte-americano acaba sendo inflado de produtos estrangeiros, dificultando a comercialização de seu aço produzido nacionalmente (NASCENTES; CAMPOS, 2023; RILEY, 2018).

Não obstante, poucos avanços foram feitos no palco das negociações e a questão das práticas comerciais desleais e abusivas chinesas, especialmente em temas de tecnologia e propriedade intelectual, continuaram a dividir as duas nações. Por conseguinte, em 2019, vivenciou-se um momento de contínuas rodadas de retaliações e contrarretaliações⁶³ entre China e Estados Unidos até a assinatura do Acordo de Fase Um (ver Figura 1).

Figura 1 – Datas de implementação das tarifas resultantes da investigação norte-americana sob a Seção 301



Fonte: Elaboração própria com dados de Liu et al. (2022)

Assinado em 15 de janeiro de 2020, e em vigor desde 14 de fevereiro de 2020, o Acordo de Fase Um tinha por objetivo aliviar as tensões sino-americanas e abrir um caminho para o fim da guerra comercial. O acordo exigia reformas estruturais e outras mudanças no regime econômico e comercial da China nas áreas de propriedade intelectual, transferência de tecnologia, agricultura, serviços financeiros, moeda e câmbio (USTR, 2020a).

Ademais, ele incluía provisões sobre compromissos que a China deveria assumir, como: realizar reformas estruturais e outras mudanças em seu regime econômico e comercial nas áreas previamente mencionadas; consumir, em valores substanciais, mais bens e serviços dos Estados Unidos nos próximos anos; não manipular sua moeda e; abster-se de forçar empresas estrangeiras a transferir tecnologia. Do lado norte-americano, Washington assumiu, entre outros, o compromisso de modificar suas ações tarifárias da Seção 301 de maneira significativa.

No entanto, apesar de ser um passo importante, os críticos do acordo e muitos analistas afirmam, como Karen Sutter (SUTTER, 2022), que o Acordo de Fase Um deixou a maioria das

⁶³ Ver: Liu et al. (2022).

preocupações dos Estados Unidos sem solução. Isso acontece, em grande medida, porque as guerras comerciais envolvem muito mais do que déficits comerciais, trata-se também de poder e domínio econômico.

2.3. Conclusão

Em uma tentativa de compreender a abordagem norte-americana *vis-à-vis* a ascensão chinesa, neste capítulo observamos que o *outcome* dos atritos comerciais com a China foi deveras diferente do que se observou no caso japonês: neste houve um conflito comercial (sem retaliações por parte do Japão); já no caso sino-americano, houve uma guerra comercial com retaliações e contrarretaliações. Isso se deu, em grande medida, devido à diferença existente entre os dois países (ver Tabela 5). Apesar de ambos serem potências econômicas emergentes, em seus respectivos contextos históricos, não há, na relação sino-americana, interesses de segurança compartilhados como havia entre os Estados Unidos e o Japão durante a Guerra Fria. A China e os Estados Unidos são rivais nos campos da economia e da segurança, o que influenciou nas escolhas estratégicas das partes frente aos impasses nas negociações comerciais.

Tabela 5 – Comparação entre Japão e China *vis-à-vis* os Estados Unidos

Condicionantes	Japão	China
Período analisado	1970 - 1990	2018 - 2022
Contexto internacional	Os Estados Unidos tinham se tornado efetivamente o líder global e desejavam que a globalização do pós-guerra se baseasse em instituições internacionais Guerra Fria Fim do sistema de Bretton Woods Recessão econômica Déficit no balanço de pagamentos norte-americanos Sistema GATT Japão como potência em ascensão	Contexto pós-Guerra Fria Comércio internacional muito mais interconectado e globalizado Déficit no balanço de pagamentos norte-americanos Regime de comércio internacional dominado pela OMC A China retornou à OMC em 2001, tendo saído dois anos depois de ingressar em 1948 ⁶⁴ China como potência em ascensão Pandemia da Covid-19
Dados do déficit comercial quando iniciou a guerra comercial	Grande superávit comercial bilateral com os Estados Unidos, estipulado em 46 bilhões de dólares em 1985	Grande superávit comercial bilateral com os Estados Unidos, estipulado em 418 bilhões de dólares em 2018

⁶⁴ A China foi um dos 23 signatários originais do GATT em 1948. Após a revolução chinesa em 1949, o governo de Taiwan anunciou que a China deixaria o sistema do GATT.

Condicionantes	Japão	China
Principais setores envolvidos	Têxtil, automobilístico, moeda, câmbio, semicondutores, aço e outras commodities	Automobilístico, semicondutores, propriedade intelectual, tecnologia, agricultura, serviços financeiros, moeda e câmbio
Câmbio	O Japão era acusado de subvalorização da taxa de câmbio	A China era acusada de manter sua de taxa de câmbio artificialmente subvalorizada
Especificidades	Aliado e dependente dos Estados Unidos Organização industrial (<i>keiretsu</i>)	Grande território e população Membro permanente do Conselho de Segurança Possui armas nucleares

Fonte: Elaboração própria com dados de e informações de: Abe (2017), Bown (2020), Bown e McCulloch (2009), Census (2023), Destler (2005), Gill (2008), Kissinger (2013), Shambaugh (2013), Uratta (2019), Uriu (2009), Vigevani, Mendonça e Lima (2018) e Wang (2010)

Outro aspecto importante a ser mencionado é que, de maneira similar ao que aconteceu no caso japonês, a diferença percebida no poder econômico relativo entre os Estados Unidos e a China diminuiu rapidamente, intensificando as críticas norte-americanas sobre as práticas comerciais chinesas. Adicionalmente, observou-se um afastamento do governo Trump do multilateralismo da OMC em direção a um foco renovado no bilateralismo, o que permitiu aos Estados Unidos adotarem medidas unilaterais contra a China, respaldando-as na legislação interna do país (como as Seções 232 e 301). Não obstante, a guerra comercial resolveu muito pouco entre os Estados Unidos e a China. O déficit comercial bilateral foi reduzido apenas marginalmente e o emprego no setor de manufatura dos Estados Unidos não foi afetado de forma favorável⁶⁵. Ademais, o Acordo de Fase Um apenas arrefeceu a guerra comercial, estabilizando as tarifas sem rescindi-las.

⁶⁵ Ver: Lau (2019); Mearsheimer (2021); Pautasso (2019); Yu (2019); Zeng e Liang (2022).

3. APLICAÇÃO DA TEORIA DOS JOGOS EM QUESTÕES COMERCIAIS

A Teoria dos Jogos, como ferramenta analítica, oferece um arcabouço conceitual que vai além das abordagens tradicionais, permitindo a modelagem e a análise de situações em que as escolhas individuais de agentes estão intrinsecamente ligadas às escolhas dos demais, auxiliando, assim, na compreensão da tomada de decisões em situações complexas e interativas. Destarte, ao adotarmos a Teoria dos Jogos como ferramenta analítica, podemos identificar padrões e nuances das interações estratégicas e prever resultados possíveis em contextos diversos.

No contexto das dinâmicas comerciais, a Teoria dos Jogos emergiu como um substrato conceitual para entender o comportamento econômico e estratégias empregadas para maximizar a relação benefícios-custos. Um dos principais marcos desse movimento foi o livro *The Theory of Games and Economic Behavior*, de von Neumann e Oskar Morgenstern, de 1944, que desempenhou um papel fundamental no surgimento e desenvolvimento da Teoria dos Jogos ao fornecer um arcabouço matemático para analisar estratégias e interações entre atores, permitindo que estudiosos modelassem conflitos, negociações e decisões em situações complexas. Desde então, as aplicações da Teoria dos Jogos se expandiram paulatinamente e inúmeras questões passaram a ser analisadas à luz de modelos que variam desde o grau de complexidade a temas abordados⁶⁶.

Ao longo deste capítulo, apresentamos um modelo de Teoria dos Jogos que objetiva explicar como os Estados Unidos manejam a ascensão de potências comerciais emergentes, explicitando o que os leva a chegarem ao ápice de uma guerra comercial. Organizado em dois tópicos (3.1. Modelo e 3.2. Aplicação), este capítulo se inicia com uma breve apresentação das principais definições e conceitos de Teoria dos Jogos que serão utilizados para modelar a relação entre Estados Unidos e potências emergentes, bem como a apresentação do próprio modelo. Em seguida, aplica-se o modelo em dois casos específicos: o caso nipo e sino-americano. Através dessas aplicações, obtemos um panorama abrangente das estratégias envolvidas em diferentes situações, ilustrando como o modelo pode ser adaptado para entender cenários únicos.

⁶⁶ Para mais modelos e aplicações ver: Dixit et al (2020) Fiani (2015), McCarty e Meierowitz (2007) e Myerson (1991).

3.1. Modelo

Em Teoria dos Jogos há diferentes formas, modelos e jogos para se abordar um problema. Desenvolvida através de autores que “se dedicaram à formalização matemática e, conseqüentemente, teórica de todos os métodos de solução e resultados que servem como base para suas aplicações empíricas” (MONTAGNER, 2020, p. 10), a Teoria dos Jogos evoluiu ao longo do tempo, tendo sua capacidade analítica aperfeiçoada. A título de exemplo, temos os avanços introduzidos por John Nash, que não só trouxe o conceito de Equilíbrio de Nash⁶⁷, mas também formalizou o conceito de equilíbrio em jogos não cooperativos⁶⁸, e estabeleceu que em qualquer jogo finito⁶⁹ com estratégias finitas, existe pelo menos um Equilíbrio de Nash. Outros estudiosos, como Robinson (1951), Shapley (1953) e Selten (1975), também desempenharam papéis cruciais na evolução da Teoria dos Jogos ao expandirem seu alcance e aplicabilidade em jogos com estratégias mistas⁷⁰, incerteza⁷¹ e informações assimétricas⁷², respectivamente.

Esses jogos, amplamente utilizados como referência para analisar casos e exemplos empíricos, têm ganhado cada vez mais espaço nos estudos de Ciência Política e Relações Internacionais (DIXIT; SKEATH; MCADAMS, 2020; KYDD, 2015; MCCARTY; MEIROWITZ, 2007; MORROW, 2020; SCHILDT, 2006). O exemplo mais conhecido é, segundo Snidal (1985a), o jogo do Dilema dos Prisioneiros. Em sua versão mais simples, o dilema consiste em dois prisioneiros, interrogados separadamente, que têm que decidir entre cooperar (ficar em silêncio) ou não cooperar (delatar o outro). A questão crucial é que, se ambos decidirem por não cooperar, suas sentenças serão mais longas, mas se cooperarem, suas sentenças serão mais curtas.

⁶⁷ Definindo em seu artigo seminal intitulado “*Equilibrium Points in N-Person Games*”, o conceito corresponde a um ponto onde nenhum dos jogadores tem incentivo para trocar de estratégia unilateralmente. Ou seja, diz-se que uma combinação de estratégias constitui um Equilíbrio de Nash quando cada estratégia é a melhor resposta possível às estratégias dos demais jogadores, e isso é verdade para todos os jogadores (FIANI, 2015; MONTAGNER, 2020; NASH, 1950).

⁶⁸ Em jogos cooperativos, os jogadores podem negociar e fazer acordos para alcançar resultados mutuamente benéficos, enquanto em jogos não cooperativos, não há compromissos formais ou acordos. Nash concentrou-se principalmente nos jogos não cooperativos, onde os jogadores agem de forma egoísta e buscam maximizar seus benefícios, prejudicando os *payoffs* dos demais (FIANI, 2015; MONTAGNER, 2020; MYERSON, 1991; OSBORNE; RUBINSTEIN, 1994).

⁶⁹ Jogos infinitos são aqueles que se prolongam por um número infinito de rodadas, enquanto em finitos, sabe-se quantas rodadas o jogo terá (MONTAGNER, 2020, p. 17).

⁷⁰ Robinson se dedicou “a provar, matematicamente, um método iterativo de solução de jogos, no qual os agentes irão optar por sua melhor estratégia pura, tendo em conta as estratégias mistas dos oponentes” (MONTAGNER, 2020, p. 11).

⁷¹ Shapley avançou na formalização matemática da Teoria dos Jogos e trabalhou o conceito do jogo estocástico (que envolve incerteza), no qual os agentes interagem rodada após rodada, de acordo com as probabilidades de tomarem uma ou outra decisão (MONTAGNER, 2020).

⁷² Selten provou, matematicamente, que “todo ponto de equilíbrio perfeito é perfeito em subjogos, mas o inverso não ocorre necessariamente” (MONTAGNER, 2020, p. 14).

Individualmente, não cooperar é uma escolha dominante, levando a um impasse no qual os dois prisioneiros geralmente não cooperam, resultando em um resultado subótimo para ambos.

Dentre as diversas aplicações possíveis do Dilema dos Prisioneiros nas Relações Internacionais, podemos destacar sua utilização para analisar problemas ambientais⁷³, negociações diplomáticas⁷⁴ e disputas comerciais⁷⁵. Nestas aplicações, a Teoria dos Jogos é mobilizada como um ferramental teórico para examinar questões onde os Estados frequentemente enfrentam o desafio de equilibrar seus próprios interesses nacionais com a necessidade de cooperação global para evitar resultados subótimos ou até mesmo conflitos. As tarifas comerciais, por exemplo, ilustram uma situação em que os países estariam “presos em um Dilema dos Prisioneiros” (DIXIT; SKEATH; MCADAMS, 2020, p. 474), pois eles optariam por tarifas altas, em detrimento dos efeitos negativos de suas ações tanto no âmbito interno (redução do bem-estar dos consumidores nacionais), quanto externo (redução do bem-estar global nesse mercado).

Outro tradicional tipo de jogo da Teoria dos Jogos são os jogos simétricos e assimétricos. Nos jogos simétricos, as estratégias são semelhantes para os jogadores, e os resultados dependem somente das estratégias escolhidas, e não de quem está jogando. Já nos jogos assimétricos, os jogadores têm diferentes conjuntos de estratégias disponíveis ou se deparam com recompensas diferentes para as mesmas estratégias, o que cria uma assimetria de poder e/ou informações entre os jogadores (FIANI, 2015; MONTAGNER, 2020; MORROW, 2020). Ainda que os jogos simétricos tendam a ser mais simples de analisar devido à igualdade de estratégias, os jogos assimétricos são mais comuns na vida real, pois eles são capazes de captar aquelas situações em que os jogadores têm recursos, habilidades e/ou informações distintas (MORROW, 2020; OSBORNE; RUBINSTEIN, 1994).

Além destes, existem os jogos simultâneos e os jogos sequenciais (ou dinâmicos). Nestes, a tomada de decisão segue uma ordem dinâmica, ou seja, os jogadores tomam suas decisões estratégicas em uma sequência definida anteriormente (conhecida pelos jogadores). Já nos jogos simultâneos, a decisão dos jogadores é tomada ao mesmo tempo e os jogadores não têm informações sobre as escolhas dos demais até que todas as escolhas sejam reveladas (MONTAGNER, 2020). É importante destacar que nos jogos sequenciais, os jogadores são

⁷³ Ver: Copeland (1999), Hirshleifer e Coll (1988), Naskar (2021) e Soroos (1994).

⁷⁴ Ver: Hoffman (2011), Nah (2019), Pahre (1994) e Reinelt e Hewitt (2003).

⁷⁵ Ver: Axelrod (1980), Choi, Lee e Lim (2016), Conybeare (1985, 1984), Lewis (2011), Pahre (1994) e Snidal (1985b).

capazes de, em algum momento⁷⁶, fazer suas escolhas conhecendo as ações dos demais em etapas anteriores do jogo (FIANI, 2009). Tanto os jogos sequenciais quanto os jogos simultâneos são amplamente utilizados, e sua aplicação depende da natureza específica da situação e das informações disponíveis.

Há, ainda, jogos de soma zero – onde o ganho de um jogador implica em perda do outro – e jogos de soma diferente de zero – onde o ganho de um não necessariamente resulta na perda do outro. Um exemplo clássico da aplicação de jogos de soma zero nas Relações Internacionais é a corrida armamentista entre as superpotências durante a Guerra Fria. Neste contexto, cada lado buscava obter vantagem militar sobre o outro, aumentando seu arsenal nuclear e sua capacidade de dissuasão (FIANI, 2015). Assim, qualquer ganho de um lado significava uma perda para o outro, e vice-versa. No entanto, apesar dos jogos de soma zero fornecerem um quadro analítico útil para algumas situações empíricas, é importante reconhecer suas limitações e considerar uma variedade de fatores adicionais que podem influenciar o comportamento das partes.

Os jogos de informação perfeita e informação imperfeita são outro tipo muito comum em modelos de Teoria dos Jogos. Em jogos de informação perfeita, os jogadores conhecem os movimentos prévios feitos pelos outros, enquanto em informação imperfeita, isso não ocorre. Apesar de muitos autores afirmarem que os jogos de informação imperfeita são mais realistas e aplicáveis a uma variedade de cenários do mundo real, onde a incerteza é comum; autores como Morrow (2020), Osborne e Rubinstein (1994) e Satur, Paiva e Duarte (2017) apontam que os jogos de informação imperfeita envolvem suposições sobre a distribuição das informações ou crenças dos jogadores que podem ser arbitrárias e difíceis de verificar empiricamente.

Além disso, segundo Morrow (2020, p. 312), os modelos simples são mais fáceis de serem resolvidos do que os modelos complexos e, como nenhum modelo individual pode refletir a complexidade de uma situação real, não se deve esperar que nenhum modelo corresponda à realidade, por mais complexo que ele seja.

Game theory is a tool for exploring the strategic logic of situations. It does not tell us how to characterize political situations, but it does force us to be specific about the characteristics of situations. Who are the actors? What choices do they have? What are the consequences of their choices, and how do they evaluate those consequences? Political science theory, not game theory, answers those questions. Different models then can capture competing theories of a phenomena. The specific advantage of game theory in formal modeling is its focus on strategic interaction (MORROW, 2020, p. 304).

⁷⁶ Nos jogos sequenciais de informação incompleta, ou seja, jogos em que os jogadores tomam suas decisões em sequência e possuem informação privada, os jogadores não conhecem todas as informações em todos os nós de decisões.

É justamente levando em considerações estas ponderações acerca da utilização do ferramental teórico que a Teoria dos Jogos fornece que optamos por um modelo mais simples: um modelo sequencial de informação perfeita e completa – que será apresentado em mais detalhes nas subseções a seguir (3.1.1 e 3.1.2). Nas palavras de Snidal (1985, p. 28), a “simplicidade e a abstração nos guiam entre um mar de informações para que foquemos em problemas mais fundamentais”⁷⁷.

Assim, ao adotarmos um modelo sequencial de informação perfeita e completa, buscamos capturar a natureza das interações entre os Estados Unidos e as potências comerciais emergentes ao longo do tempo, assumindo que as partes não apenas conhecem o histórico do jogo, mas também possuem informações sobre as estratégias disponíveis para cada jogador e todos possíveis resultados para todos os jogadores. Em outras palavras, utilizamos um modelo simples que representa a sequência de eventos e decisões tomadas por cada jogador em resposta às ações dos demais com o intuito de capturar as interações estratégicas entre as partes e, assim, obter *insights* mais profundos sobre as relações comerciais entre Estados Unidos e potências emergentes.

É importante ressaltar que essa escolha por um modelo mais simples não é única neste campo de pesquisa. A literatura em Relações Internacionais, Ciência Política e Teoria dos Jogos apresenta inúmeras abordagens similares, reconhecendo a utilidade da simplicidade e da abstração para a análise de problemas fundamentais. Neste sentido, o presente trabalho se insere em um contexto mais amplo de estudos que buscam aplicar as ferramentas da Teoria dos Jogos para analisar as complexas dinâmicas das relações internacionais, alinhando-se com a abordagem de simplificação proposta por Snidal e outros pesquisadores. Portanto, este estudo se junta a uma corrente de análises que explora a Teoria dos Jogos como uma ferramenta valiosa para entender os desafios e complexidades de situações reais.

No que diz respeito especificamente aos trabalhos que utilizaram a Teoria dos Jogos para analisar questões comerciais semelhantes à que será estudada neste capítulo, podemos destacar o artigo de Yin e Hamilton (2018) que explorou as possíveis ações e resultados na conduta comercial entre Estados Unidos e China para a implementação de tarifas de fronteira e medidas protecionistas direcionadas a setores específicos. Para tal, os autores utilizaram uma matriz de Dilema dos Prisioneiros modificada com uma matriz de *Chicken Game*⁷⁸ como um “subjogo” no caso de

⁷⁷ No original: “simplicity and abstraction guide us through a morass of information to focus on more fundamental issues”. Tradução nossa.

⁷⁸ No *Chicken Game*, dois jogadores enfrentam um dilema enquanto se aproximam em veículos em direção a uma colisão iminente. Cada jogador deve escolher entre “Não Desviar”, demonstrando coragem, ou “Desviar”, evitando a colisão, mas possivelmente sendo visto como covarde. O modelo *Chicken Game* possui dois equilíbrios de Nash

ambos não cooperarem. Esse “subjogo” é, então, apresentado como um jogo sequencial, iniciado pelos Estados Unidos, como forma de sinalizar suas intenções ao segundo jogador: a China.

Ainda que o objetivo dos autores fosse mostrar que, em uma guerra comercial, os Estados Unidos têm a vantagem de serem os primeiros a se movimentar quando suas tarifas são retaliadas pela China em níveis semelhantes, eles chegaram à conclusão de que as perdas reais de uma guerra comercial são assimétricas, diferentemente dos *payoffs* de seu modelo. Logo, o simples exame da ordem do jogo não determina a vitória.

Este, no entanto, não é o único trabalho que analisa a relação sino-americana através das lentes da Teoria dos Jogos. Autores como Haynes (2019), Schildt (2006) e Asghari, Gordji e Ghaffari (2021) também se dedicaram a examinar essa relação por meio de diferentes jogos e modelos. Haynes (2019), por exemplo, examinou como os processos de sinalização interestatais operam sob várias dimensões de incerteza através de um modelo com informações incompletas unilaterais – em que se desconhece simultaneamente as preferências e os horizontes de tempo de sua contraparte. Inspirado nos modelos canônicos de segurança interestatais de Kydd (2000, 2005), o jogo de incerteza multidimensional de Haynes pressupõe dois jogadores, jogador 1 (tipo “benigno” – conhecimento comum) e jogador 2 (tipo “benigno” com probabilidade p , e tipo “agressivo” com probabilidade $1 - p$), em uma interação de dois estágios. O autor presume, ainda, que tanto o jogador 1 quanto o jogador 2 descontam a interação da segunda rodada. Portanto, ele atribui um parâmetro de desconto δ aos seus *payoffs* da segunda rodada. E, enquanto a taxa de desconto δ_1 do jogador 1 é de conhecimento comum, a taxa de desconto δ_2 do jogador 2 é uma informação privada.

Na primeira rodada, cada jogador decide simultaneamente entre “cooperar” ou “trair”. Em seguida, ambos os jogadores observam o resultado da primeira rodada, e o jogador 1 atualiza suas crenças em relação ao jogador 2. Eles, então, jogam a segunda rodada, que é idêntica à primeira, mas com seus *payoffs* descontados pelo valor específico de δ . Após analisar os equilíbrios, Haynes situa as descobertas do modelo em relação a pesquisas anteriores sobre horizontes de tempo na política internacional e apresenta algumas das lições do modelo para os formuladores de políticas contemporâneos que estão lidando com a atual ascensão da China. Assim, segundo seu modelo, em determinadas circunstâncias, horizontes de tempo mais curtos podem incentivar um comportamento mais honesto e uma sinalização mais informativa.

(“Desvia”, “Não Desvia”) e (“Não Desvia”, “Desvia”). Se os dois jogadores escolherem “Desvia”, ambos serão considerados covardes, porém, ainda pior é a combinação de estratégias (“Não Desvia”, “Não Desvia”), a qual resulta em uma colisão. Se um jogador escolhe “Desvia”, a melhor resposta para o outro jogador é “Não Desvia” e vice-versa, assim, são encontrados os dois equilíbrios de Nash.

But given conditions where the United States itself is likely to engage in more competitive behavior, shorter time horizons can also increase China's incentives to hedge its short-term losses, even if its long-term intentions are relatively benign (HAYNES, 2019, p. 23).

Portanto, de acordo com Haynes (2019, p. 21), os “formuladores de políticas americanos devem avaliar cuidadosamente as ações atuais da China para determinar a provável extensão do revisionismo futuro da China”⁷⁹.

Schildt (2006), em contrapartida, descreve uma nova maneira de pensar sobre a ordem internacional e usa um modelo de Teoria dos Jogos para analisar as relações entre os Estados Unidos e a China à luz desta nova estrutura. Segundo o autor, como os movimentos da China são desconhecidos e há uma grande incerteza sobre sua ascensão ao poder, faz-se necessário elaborar uma estratégia mista em que os Estados Unidos cooperem com probabilidade suficiente para influenciar a China a cooperar também, mas que deixe os Estados Unidos preparados caso a China decida competir. Por conseguinte, seu artigo propõe que “Washington pode administrar melhor a incerteza sobre a ascensão da China alternando deliberadamente entre estratégias realistas (competitivas) e liberais (cooperativas) nas frentes econômica, política e militar”⁸⁰ (SCHILDT, 2006, p. 241).

Seu modelo, baseado em um jogo simultâneo entre Estados Unidos (jogador 1) e China (jogador 2), pressupõe que nenhum país desejará cooperar se souber que o outro competirá, pois isso poderia deixá-lo despreparado para um conflito; portanto, a recompensa de cooperar quando o outro jogador competir é zero. Já quando ambos escolherem competir, seus *payoffs* serão iguais a 1. Os demais *payoffs*, no entanto, não possuem um valor específico, pois o modelo leva em conta a incerteza sobre como Pequim valoriza cada resultado. Em resumo, este modelo oferece uma estrutura para a política norte-americana em relação à China que é flexível e não exige que os formuladores de políticas escolham exclusivamente entre uma estratégia estritamente competitiva ou cooperativa.

Assim, para Schildt (2006), os Estados Unidos devem tentar aumentar os benefícios da cooperação para a China e, ao mesmo tempo, impedir uma deserção unilateral para a concorrência.

⁷⁹ No original: “[...] American policy makers must carefully evaluate China's current actions to determine the likely extent of China's future revisionism”. Tradução nossa.

⁸⁰ No original: “[...] Washington can best manage the uncertainty over China's rise by deliberately alternating between realist (competitive) and liberal (cooperative) strategies across economic, political, and military fronts”. Tradução nossa.

While it may appear that Washington is already implementing a mixed strategy toward China, it has most likely done so because of changes in thinking across administrations rather than a conscious decision to strategically alternate between cooperation and competition (SCHILDT, 2006, p. 247).

Asghari, Gordji e Ghaffari (2021), por sua vez, utilizam um modelo baseado em um sistema dinâmico de jogos estratégicos para analisar as relações econômicas entre China e Estados Unidos. Começa-se, então, por um conflito de interesses entre as duas nações onde há apenas duas estratégias possíveis: (i) cooperar (C) para proteger as relações econômicas ou; (ii) não cooperar (D) e pensar apenas em seus ganhos individuais. A depender do *outcome* desse primeiro jogo, segue-se para um de quatro jogos distintos que representam cada um dos cenários possíveis nessa relação sino-americana. Ao final, todos estes jogos culminam em um único jogo (g_6). Neste jogo, os Estados Unidos e a China estão em um estado de coordenação, onde ambas as partes têm incentivos para cooperar. Assim, o equilíbrio de Nash e a única ação racional neste jogo g_6 é (C, C), indicando que a cooperação é a estratégia preferível para ambas as partes.

Esta análise visa, portanto, compreender as dinâmicas em evolução entre essas duas potências globais, particularmente à luz da crescente influência econômica da China em escala global. Observa-se que o surgimento da China como uma potência global, principalmente em termos econômicos, apresenta desafios complexos e tensões nas relações sino-americanas. Destarte, o modelo desenvolvido por Asghari, Gordji e Ghaffari (2021) é uma ferramenta crítica para compreender como as escolhas estratégicas dos Estados Unidos e da China em diferentes estágios de suas relações podem resultar em desfechos diversos, que vão desde conflitos comerciais até possíveis tensões em áreas como a militar, cibernética e cultural. Além disso, o modelo destaca que a cooperação e a coordenação entre estes dois atores globais podem gerar benefícios a longo prazo, enquanto o conflito pode resultar em consequências prejudiciais para o mundo como um todo.

Já no que concerne à aplicação da Teoria dos Jogos no caso específico do conflito comercial entre Estados Unidos e Japão na década de 1980, há poucos autores que destinam seu olhar a este cenário. Dentre os poucos que o fazem, podemos destacar o livro *Games of Strategy*, em que Dixit, Skeath e McAdams (2020) desenvolvem um jogo para exemplificar quão crível uma ameaça pode vir a ser a partir do exemplo empírico da relação comercial entre Estados Unidos e Japão, em que os dois países devem decidir se mantêm seus mercados abertos ou fechados.

Neste modelo, o melhor resultado para os Estados Unidos ocorre quando os mercados de ambos os países estão abertos e o pior quando ambos estão fechados. Para o Japão, no entanto, o inverso é verdade, sua estratégia dominante é um mercado fechado. Portanto, independentemente

da ordem dos movimentos – simultâneos, sequenciais com os Estados Unidos primeiro ou sequenciais com o Japão primeiro – o resultado do equilíbrio é (“aberto”, “fechado”).

Em seguida, os autores modificam o jogo adicionando um estágio anterior em que os Estados Unidos devem fazer o primeiro movimento escolhendo se fazem uma ameaça ou não. Se não fizerem a ameaça, o jogo segue para a situação apresentada anteriormente. Mas, se a fizerem, o Japão deverá escolher entre manter seu mercado aberto ou fechado.

A despeito de não desenvolverem mais profundamente o jogo, os autores utilizam este modelo para explicar sobre o duplo risco que as ameaças envolvem: a constante incerteza sobre o sistema de valores do outro jogador e a impossibilidade de se ter certeza absoluta de que as ações pretendidas por qualquer jogador serão implementadas com precisão. Eles concluem, portanto, que, na prática, se os Estados Unidos optarem pela ameaça, o Japão pode concordar em abrir seu mercado (em princípio), mas não o fazer alegando atrasos inevitáveis – e.g., a necessidade de mais tempo para reunir o consenso político necessário para legislar a abertura do mercado; depois mais tempo para redigir as regulamentações administrativas necessárias para implementar a legislação, e assim por diante. Assim, como os Estados Unidos não querem seguir em frente com sua ação ameaçada, em cada ponto o país se vê tentado a aceitar o atraso japonês.

Tabela 6 – Quadro Resumo: Aplicação de Teoria dos Jogos na análise da relação nipo e sino-americana

Autores	Objeto	Tipo de Jogo	Breve descrição
Yi e Hamilton (2018)	Relação comercial entre China e Estados Unidos	<ul style="list-style-type: none"> • Matriz de Dilema dos Prisioneiros modificada com um <i>Chicken Game</i> • Sequencial • Informações completas 	Este artigo usa a Teoria dos Jogos para modelar e ilustrar as possíveis ações e resultados na conduta comercial entre os Estados Unidos e a China para a implementação de tarifas de fronteira e protecionismo direcionado ao setor.
Haynes (2019)	Relação entre Estados Unidos e China	<ul style="list-style-type: none"> • Jogo da incerteza multidimensional • Simultâneo • Informações incompletas unilaterais 	Este artigo examina como os processos de sinalização interestatais operam sob várias dimensões de incerteza e, ao final, discute as implicações do modelo para as relações contemporâneas entre os Estados Unidos e a China.

Schildt (2006)	Relação entre Estados Unidos e China	<ul style="list-style-type: none"> • Simultâneo • Informações perfeitas e completas 	Este artigo argumenta que os Estados Unidos devem buscar uma combinação de estratégias competitivas e cooperativas em relação à China, com o objetivo de fazer com que Pequim coopere, mas deixando os Estados Unidos preparados para o conflito, caso isso não aconteça.
Asghari, Gordji e Ghaffari (2021)	Relações econômicas entre Estados Unidos e China	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema dinâmico de jogos estratégicos • <i>Game-maker game</i>⁸¹ • Informações perfeitas e completas 	O objetivo deste artigo é modelar as relações econômicas entre a China e os Estados Unidos, através de um sistema denominado Sistema dinâmico de jogos estratégicos.
Dixit, Skeath e McAdams (2020)	Relação comercial Estados Unidos e Japão	<ul style="list-style-type: none"> • Sequencial • Informações perfeitas e completas 	Esta seção do livro desenvolve um jogo para exemplificar quão crível uma ameaça pode vir a ser a partir do exemplo empírico da relação comercial entre Estados Unidos e Japão na década de 1980, em que os dois países devem decidir se mantêm seus mercados abertos ou fechados.

Fonte: Elaboração própria com dados de Asghari, Gordji e Ghaffari (2021); Dixit, Skeath e McAdams (2020); Haynes (2019); Schildt (2006); Yi e Hamilton (2018)

Feita esta breve apresentação dos tipos de jogos e revisão da literatura específica que mobiliza a Teoria dos Jogos como ferramenta analítica (sistematizados na Tabela 6), na subseção a seguir (3.1.1) abordaremos especificamente a relação entre Estados Unidos e potências emergentes para situar, tanto historicamente quanto na literatura específica, como Washington lidou com tais países. Abordar essa relação não só é importante por este ser o principal objeto de análise desta seção e dissertação, mas também devido à importância que a interação entre Estados Unidos e potências emergentes desempenha no cenário geopolítico e econômico global. Em seguida, na subseção 3.1.2, apresentaremos em mais detalhes definições relacionadas ao jogo sequencial de informação perfeita e completa que será desenvolvido na subseção 3.1.3, em que modelaremos a relação comercial entre Estados Unidos e potências emergentes.

⁸¹ Se um jogo produz outros jogos, é chamado de *game-maker game*.

3.1.1. A relação entre Estados Unidos e potências emergentes

A relação dos Estados Unidos com países emergentes é um tema de grande relevância no cenário internacional contemporâneo. Não obstante, há divergências significativas na literatura sobre o conceito de potências emergentes. Na década de 1960, quando esse campo de pesquisa começou a florescer, o interesse acadêmico em analisar especificamente a ação internacional das pequenas e médias potências cresceu significativamente em decorrência tanto do desempenho do movimento dos não-alinhados como do surgimento de países industrializados entre os países em desenvolvimento (KEOHANE, 1969; SENNES, 1998).

Uma multiplicidade de conceitos surgiu para designar a categoria de país intermediário, comumente descrita como um grupo específico dentro do sistema internacional que, ao se diferenciar das Grandes Potências mundiais, não se confundia com a massa de países pequenos ou pouco expressivos nesse mesmo sistema. As terminologias empregadas foram: países de porte médio, grandes potências regionais, potências emergentes, potências regionais, países semiperiféricos, recém-industrializados, países intermediários, em desenvolvimento, países mais desenvolvidos etc. (SENNES, 1998, p. 386).

A despeito de muitos autores utilizarem estas terminologias como sinônimos, acadêmicos como Secches, Vadell e Ramos⁸² (2020) dedicaram seus esforços na diferenciação destes termos. Para estes autores, potências emergentes seriam aquelas potências médias que surgiram após a década de 1970, de modo que a principal diferença entre potências médias emergentes e potências tradicionais seria o momento em que assumiram a condição de emergência.

Paes, Cunha e Fonseca (2017), por sua vez, explicam que o termo potência emergente (ou em ascensão) tem sido usado para descrever países cuja influência nas relações internacionais tem se expandido. O termo, segundo os autores, teria surgido como uma manifestação semântica do processo histórico de transformações econômicas e políticas nas relações internacionais observadas no século XXI, destacando o empoderamento dos antigos mercados emergentes.

Para além do grupo de estudiosos que exploram as raízes e origem do termo, existem aqueles que direcionam seus esforços para uma análise detalhada da atuação e influência das

⁸² No artigo *Potências médias e potências emergentes na economia política internacional: uma aproximação teórico-conceitual*, os autores fazem uma revisão bibliográfica sobre o conceito de potência emergente na Economia Política Internacional com o objetivo de levantar seus principais modelos. Em seguida, eles consideram as diferenças entre potências emergentes e potências médias tradicionais. Por fim, o dissenso em torno dessa relação e suas implicações teórico-metodológicas para o avanço de tais discussões no âmbito da Economia Política Internacional é problematizado.

potências emergentes nos mais diversos cenários e recortes (ROSS, 2006; WEHNER, 2017). Para Wehner (2017), por exemplo, potências emergentes são Estados cujas capacidades materiais crescentes e estratégias de busca de prestígio podem, potencialmente, ter um impacto no sistema internacional e afetar a posição dominante de poderes hegemônicos. Já Ross (2006), considera como potência emergente aquele país que possui uma capacidade cada vez maior de ir para guerra e de infligir maiores custos a um Estado secundário⁸³ alinhado com uma grande potência do *status quo*.

Existe, ainda, uma quantidade significativa de trabalhos que abordam o tema e utilizam o conceito de potência emergente sem apontar uma definição clara do termo. A título de exemplo, temos o artigo de Awan e Khan (2015) – que analisa o crescimento econômico das economias avançadas e emergentes, sem fazer essa caracterização – e o livro de Goddard (2021) – que menciona o termo em diversas passagens e capítulos, especialmente o primeiro que discorre sobre a decisão das grandes potências de acomodar, conter ou confrontar uma potência emergente (*rising power*), sem conceituar o que ele efetivamente entende por potências emergentes.

A despeito dessas divergências, é fato que os países emergentes são considerados atores importantes no sistema internacional. Suas ações impactam em questões globais como comércio, segurança, governança e mudanças climáticas. A partir dos anos 2000, o termo começou a ser usado para descrever países em desenvolvimento que estavam ganhando destaque econômico e político. O maior impulso veio do artigo de Jim O'Neill, economista da Goldman Sachs, em 2001, sobre os BRIC⁸⁴, acrônimo que designa o Brasil, a Rússia, a Índia e a China, sugerindo um fórum de governança econômica transformado (ROSS, 2006). Desde então, o termo tem sido amplamente utilizado para se referir a países em desenvolvimento com potencial para desempenhar um papel relevante no cenário internacional. À vista disto, remetemos a este entendimento quando mencionarmos potências emergentes.

Vale destacar, ainda, que as potências emergentes não são homogêneas. Conforme mencionado por Carvalho e Amorim (2019), a depender das características que se escolhe para tipificar esses países, suas heterogeneidades se fazem mais ou menos presentes.

⁸³ No artigo *Balance of Power Politics and the Rise of China: Accommodation and Balancing in East Asia* de Ross (2006), o termo “Estado secundário” se refere a um Estado que não é considerado uma potência dominante ou central em uma determinada região ou sistema internos.

⁸⁴ Posteriormente BRICS (2006), com a adesão da África do Sul ao grupo, estes países foram reconhecidos por seu rápido crescimento e influência global (PAES; CUNHA; FONSECA, 2017). Ainda que o período pós-Trump não seja objeto de análise, vale mencionar que, em 2023 o BRICS sofreu mais uma ampliação, com a entrada de Arábia Saudita, Argentina, Egito, Etiópia, Irã e Emirados Árabes Unidos passarão a fazer parte do grupo a partir de 2024 (BRASIL, 2023).

For example, if we choose to privilege geographical area, GDP size and population, China, Russia, Brazil and India would pass the test. On the other hand, if recent GDP growth and capacity to project power were added, clearly Brazil would be excluded from the group (and even Russia due to economic frailty, as compared to China and India). Their performance and power also varied widely, and they also differ substantially in military strength (CARVALHO; AMORIM, 2019, p. 34).

Especificamente sobre as relações entre os Estados Unidos e as potências emergentes, temos que as políticas norte-americanas não seguiram uma linearidade e divergiram com o passar dos anos a depender dos interesses em questão (AWAN; KHAN, 2015; HUDSON, 2003).

Na década de 1970, por exemplo, quando o Japão se tornou uma potência em ascensão, os Estados Unidos – que até então mantinham uma relação próxima e estratégica com o país – adotaram uma série de medidas unilaterais para conter o avanço japonês e assegurar um comércio justo e aberto. Assim, as relações nipo-americanas que eram anteriormente marcadas por uma combinação de cooperação econômica e aliança estratégica, foram se transformando e se tornando cada vez mais tensas (TALCOTT, 2011; URATA, 2020; URIU, 2009). Isso se deu, em grande medida, devido ao paulatino crescimento japonês aliado ao aparente declínio da hegemonia norte-americana.

Tal cenário não só fomentou teses declinistas⁸⁵, mas também proporcionou o “acirramento das críticas às políticas comerciais de cunho liberal adotadas até então, agregando força às demandas protecionistas, que não demoraram a entrar na agenda do Congresso” (MENDONÇA, 2011, p. 264). Por conseguinte, Washington adotou uma série de medidas unilaterais respaldadas principalmente na Seção 301 da Lei de Comércio de 1974⁸⁶ para restringir, por exemplo, as importações norte-americanas de produtos japoneses do setor automobilístico e siderúrgico (DESTLER, 2005; KUNKEL, 2003; URATA, 2020). Estas ações reverberaram no mundo como um todo devido, principalmente, aos acordos firmados posteriormente, como o Acordo de Plaza.

Com o fim da Guerra Fria e o início do governo de George W. Bush, a questão da ascensão de novas potências (além da China⁸⁷) ficaram marginalizadas em virtude da especial atenção que esta administração deu a questões voltadas para o terrorismo e a disseminação da democracia (VEZIRGIANNIDOU, 2013). O envolvimento do país na Guerra do Golfo e do Afeganistão,

⁸⁵ Em essência, o argumento defendido pelos autores declinistas é que quando as instituições econômicas entram em colapso, significa que este Estado hegemônico já não possui as condições básicas para gerir o sistema.

⁸⁶ Recapitulando, a Seção 301 da Lei de Comércio de 1974 concedeu ao United States Trade Representative (USTR) uma série de responsabilidades e autoridades para investigar e tomar medidas para fazer cumprir os direitos dos Estados Unidos sob acordos comerciais e responder a certas práticas comerciais de governos estrangeiros (UNITED STATES, 1974).

⁸⁷ Nesse período, o governo norte-americano via a ascensão chinesa com uma especial atenção, ainda que não fosse prioridade *vis-à-vis* outras questões.

juntamente com os problemas financeiros e políticos que Washington enfrentava, levou a um realinhamento nas relações mundiais.

The US budget and trade deficits are disrupting the whole world, but its character has shifting from a military focus to one of insisting that foreign economies supply the consume goods and investment goods that the domestic U.S. economy no longer supplying at it post industrializes and becomes a bubble economy, while buying American farm surpluses and other surplus output (AWAN; KHAN, 2015, p. 42).

Após a crise financeira e a eleição de Obama em 2008, a política externa dos Estados Unidos passou a dar mais importância à governança e à ascensão de novas potências. Alguns cientistas políticos, como Vezirgiannidou (2013), afirmaram que Obama parecia defender o multilateralismo, buscando a ajuda da China e de outras potências emergentes para resolver os problemas globais. Segundo a autora, apesar da falta de uma grande estratégia bem definida, era possível discernir certos padrões no engajamento dos Estados Unidos com as potências emergentes (e atores menores) na governança de questões importantes, como segurança, finanças globais e desenvolvimento (VEZIRGIANNIDOU, 2013).

Em termos de cooperação em segurança, Washington adotou apenas medidas hesitantes para integrar as potências emergentes. Medidas estas que pareceram ser mais específicas para a Índia – com destaque especial ao apoio norte-americano ao pleito indiano para obter um assento permanente no Conselho de Segurança das Nações Unidas (CSNU)⁸⁸ – do que direcionadas às potências emergentes em geral. Já no que diz respeito às instituições estabelecidas, os Estados Unidos promoveram um compromisso retórico com o aumento da participação das potências emergentes. Na prática, em contrapartida, eles resistiram a isto, empregando uma estratégia efetivamente mista que salvaguardaria sua posição de primazia nas instituições formais.

Diversos autores discorrem sobre esses esforços norte-americanos para usar as instituições em seu benefício próprio (HERZ, 2002; SANTORO, 2008; VEZIRGIANNIDOU, 2013). Em relação à governança do FMI, os Estados Unidos têm sido inconsistentes em seu apoio às reformas que dão mais voz às economias emergentes, apesar das afirmações de que desejam integrá-las às instituições atuais. Por um lado, eles tentaram pressionar, por meio do FMI, os países superavitários, sobretudo a China, a revalorizarem suas moedas. Por outro lado, eles têm resistido

⁸⁸ Embora tenham apoiado a candidatura indiana, mantiveram um silêncio evidente sobre a candidatura brasileira, especialmente após a abstenção brasileira na votação sobre a intervenção na Líbia. No entanto, esse apoio à Índia pode ser visto como um contraponto à ascensão chinesa quando analisado à luz das relações estratégicas traçadas pelos Estados Unidos.

à pressão tanto da China quanto do FMI para assumir mais responsabilidade pela estabilidade financeira global, abordando seu próprio déficit.

Como consequência, ainda que parcial desse movimento, algumas potências emergentes se associaram a outros países em seu entorno para criar/fortalecer os bancos regionais de desenvolvimento, os quais têm emprestado mais do que o Banco Mundial em suas regiões – Ásia, América Latina e África – e também respondem mais rapidamente às demandas por financiamento (VEZIRGIANNIDOU, 2013).

It has become obvious that the US abandons the idea and the concept of free trade in order to preserve its status of the global leader which can result in spreading the de-globalization processes in the global economy, forming the regional mega-unions – as no country in the World can withstand the American protectionism without economic allies. The US is not interested in China's modernization, but the profound interdependence continues to contribute to development of the bilateral relationship (ASGHARI; GORDJI; GHAFARI, 2021, p. 1372).

Em questões comerciais, há um padrão recorrente que se destacou nas relações comerciais dos Estados Unidos com diversos parceiros internacionais. Ao longo das últimas décadas, os Estados Unidos têm demonstrado uma abordagem de busca por soluções diplomáticas e negociações como principal estratégia para resolver desacordos comerciais, apesar de adotar medidas unilaterais em determinadas situações (AKHTAR; CIMINO-ISAACS; SUTTER, 2023; LOC, 2023; OAS, 2022; USTR, 2017b, 2023b). Esta preferência pelo diálogo e diplomacia foi evidenciada em várias instâncias, envolvendo diferentes parceiros comerciais norte-americanos (USTR, 2023c).

Como exemplos, podemos citar as negociações bilaterais com o Japão na década de 1980, com a Austrália durante os anos 1990, com a Coreia do Sul e o Chile nos anos 2000 e com a China a partir de 2010 (CBP, 2023). No caso australiano, sul-coreano e chileno, as partes fizeram concessões para que se chegasse a um acordo. Já no caso japonês, as negociações foram marcadas por uma série de desafios e, em alguns aspectos, uma relutância inicial em fazer concessões substanciais. Assim, conforme mencionado nos capítulos anteriores, o Japão e os Estados Unidos passaram por uma década turbulenta marcada por um conflito comercial que quase escalou a uma guerra comercial. No caso chinês, por sua vez, uma guerra comercial foi vivenciada como fruto das crescentes tensões comerciais entre as duas maiores economias do mundo. Ainda que a guerra comercial sino-americana tenha arrefecido, as tensões entre Washington e Pequim continuam e, mesmo que seja improvável, acadêmicos e líderes mundiais temem por uma guerra entre estas duas grandes potências (FRIEDBERG, 2005; GOLDSTEIN, 2020; MERINO, 2023; SUN, 2019; ZHU, 2005).

3.1.2. Definições e conceitos

Dado que o modelo a ser desenvolvido será um jogo simultâneo de informações perfeitas e completas, apresentaremos, a seguir, algumas definições relevantes para fundamentá-lo. Definir claramente os conceitos-chave proporciona uma base sólida para o modelo, garantindo a compreensão e a coerência necessárias. Além disso, essas definições servirão como guia, facilitando a assimilação dos conceitos e a compreensão das análises subsequentes. Portanto, ao estabelecer um arcabouço teórico claro e bem definido, esta seção visa contribuir para uma compreensão mais profunda das complexas dinâmicas na relação entre Estados Unidos e potências emergentes.

a) Definição 1. *Uma escolha de comportamento em um problema de decisão única é chamada de ação. O conjunto de ações alternativas disponíveis será denominado X . Ele pode ser um conjunto discreto, por exemplo, $\{x_1, x_2, x_3, \dots\}$, ou um conjunto contínuo, por exemplo, o intervalo unitário $[0,1]$.*

b) Definição 2. *Um payoff é uma função $\pi: X \rightarrow \mathbb{R}$ que associa um valor numérico a cada ação $x \in X$. Uma ação x' é considerada ótima se:*

$$\pi(x') \geq \pi(x) \quad \forall x \in X$$

Em outras palavras, a escolha ótima seria um $x' \in X$ que maximize o payoff $\pi(x)$. Em geral, x' não precisa ser uma escolha única de ação: se duas ações levarem a um mesmo payoff máximo, então qualquer uma delas servirá (WEBB, 2007, p. 6).

c) Definição 3. *Uma estratégia é uma regra para escolher uma ação em cada momento em que uma decisão tenha de ser tomada. Uma estratégia pura é aquela em que não há randomização⁸⁹. O conjunto de todas as estratégias puras possíveis será denominado S .*

d) Definição 4. *O comportamento observado de um indivíduo que segue uma determinada estratégia é chamado de outcome.*

⁸⁹ Quando, em vez de escolher entre suas estratégias uma dada estratégia para jogá-la com certeza, um jogador decide alterná-las aleatoriamente, atribuindo uma probabilidade a cada estratégia a ser escolhida, diz-se que o jogador utiliza estratégias mistas. Caso contrário, diz-se que emprega estratégias puras (FIANI, 2015, p. 236).

Vale destacar que uma estratégia pura escolhe um caminho através da árvore de decisão do ponto inicial até um dos pontos terminais. Entretanto, uma estratégia pura não é apenas um caminho através da árvore de decisão: uma estratégia pura especifica a ação que seria tomada em cada nó de decisão, incluindo aqueles que não serão alcançados se a estratégia for seguida. Em outras palavras, o comportamento observado de um indivíduo nos fornece apenas parte da estratégia em si (WEBB, 2007, p. 26).

- e) **Definição 5.** *Em um jogo dinâmico⁹⁰, os jogadores interagem ao longo de uma sequência de estágios, tomando decisões em momentos diferentes.*

- f) **Definição 6.** *Um jogo é dito de informação perfeita quando todos os jogadores conhecem toda a história do jogo antes de fazerem suas escolhas. Ou seja, todos os seus conjuntos de informação são unitários.*

- g) **Definição 7.** *Um jogo é dito de informação completa quando as recompensas dos jogadores são de conhecimento comum.*

Como estamos supondo que os jogadores são racionais, ou seja, que adotarão as estratégias que maximizam suas recompensas, afirmar que as recompensas dos jogadores são de conhecimento comum significa dizer que nenhum dos jogadores possui dúvidas sobre o resultado que os demais estão buscando obter. Assim, cada jogador sabe exatamente com quem está jogando, pois se sabe quais são os objetivos dos outros jogadores (FIANI, 2009, p. 81).

3.1.3. Modelo da relação entre Estados Unidos e potências emergentes em questões comerciais

Para modelar o jogo entre os Estados Unidos (jogador 1 – doravante chamado de EUA) e um país que integre as potências emergentes (jogador 2 – doravante chamado de PE), começamos por notar que o objetivo estratégico norte-americano em questões de comércio internacional é baseado em aumentar sua utilidade, restringindo as importações para proteger produtores nacionais

⁹⁰ Segundo Webb (2007, p. 93), a “verdadeira diferença entre os jogos estáticos e dinâmicos é o que é conhecido pelos jogadores quando eles tomam suas decisões”.

da concorrência estrangeira e abrir os mercados domésticos para o comércio com outros países por meio da reciprocidade (IRWIN, 2017).

Esta utilidade, por sua vez, pode ser dividida entre a utilidade dos produtores domésticos, que são beneficiados por medidas protecionistas, e a utilidade dos consumidores, que são induzidos a agir como se as importações fossem mais caras do que são na realidade (KRUGMAN; MAURICE; MELITZ, 2015, p. 252). Assim, temos que as políticas de restrição à importação afetam os agentes econômicos de formas diferentes. No caso das tarifas⁹¹, por exemplo, sua imposição leva a um aumento do preço de um bem no país importador e a uma baixa no país exportador. Como resultado destas alterações de preços, há uma redução (perda) de bem-estar dos consumidores no país importador e ganhos no país exportador. De forma análoga, os produtores ganham no país importador e perdem no país exportador (KRUGMAN; MAURICE; MELITZ, 2015, p. 249). Existe, portanto, um *trade-off* intrínseco às medidas protecionistas.

Nos Estados Unidos, há uma série de instrumentos⁹² que permitem ao país impor medidas unilaterais de cunho protecionista. Segundo a Organização dos Estados Americanos (2022), um dos objetivos centrais da política comercial norte-americana é expandir os mercados para os exportadores norte-americanos e, para atingir este objetivo, tais instrumentos são mobilizados para tratar de medidas estrangeiras que afetam negativamente as exportações dos Estados Unidos ou prejudicam os direitos norte-americanos nos termos dos acordos comerciais (OAS, 2022).

Já nos países emergentes, a estratégia no âmbito do comércio internacional geralmente aborda uma variedade de objetivos que são moldados pelas necessidades e desafios específicos de suas economias em crescimento. Essas nações em desenvolvimento frequentemente se deparam com a tarefa complexa de encontrar um equilíbrio entre o crescimento econômico, a preservação das indústrias locais, a atração de investimentos estrangeiros diretos e a integração nas cadeias de valor globais.

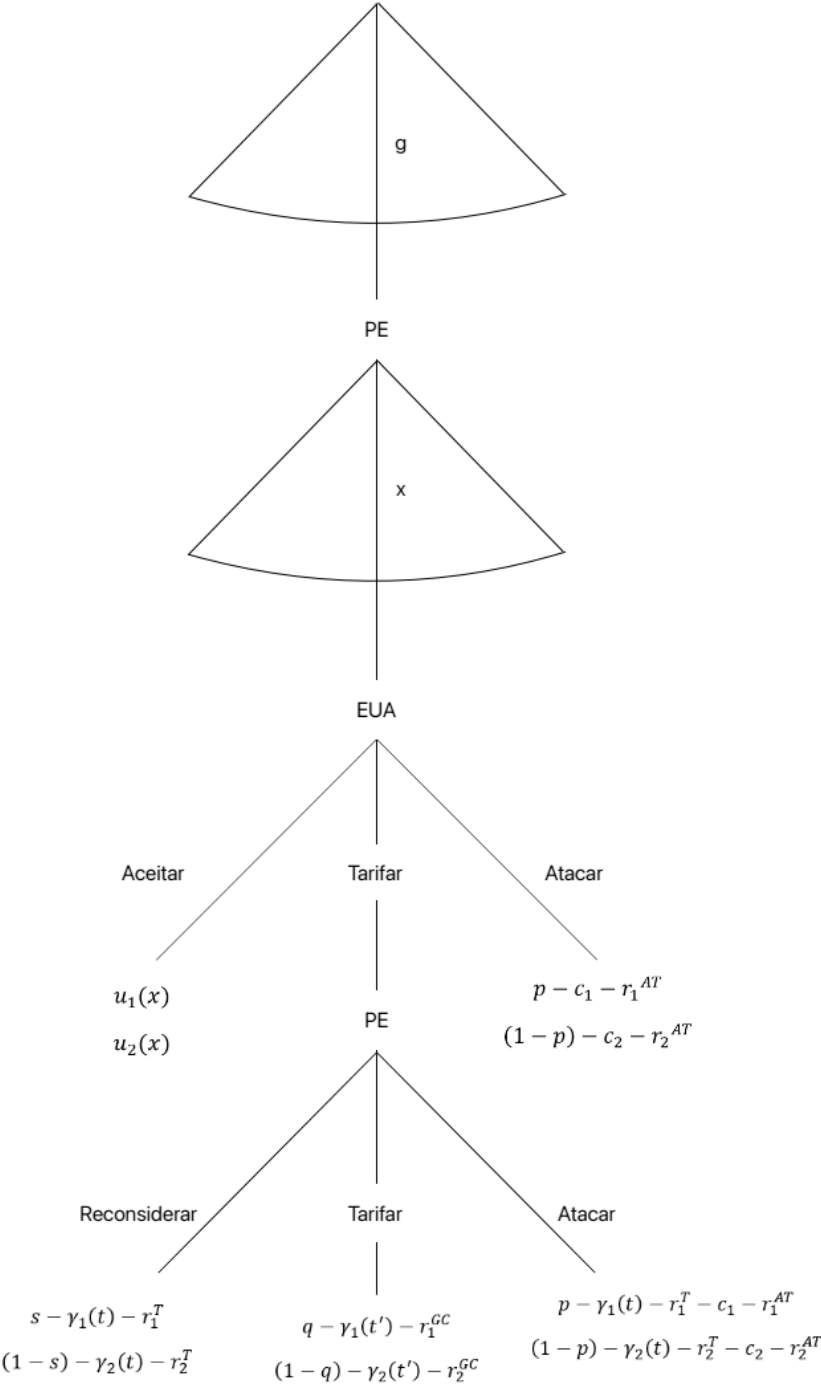
Dado que os dois jogadores são agentes racionais, podemos simplificar seus objetivos estratégicos para a maximização do benefício líquido/bem-estar dos jogadores. Nesse cenário, os dois países se envolvem em um jogo de conflito de interesses, no qual competem em relação a uma questão designada como X , com valores variando entre 0 e 1, ou seja, $X \in [0, 1]$. Suas preferências conflitantes serão representadas pelos *payoffs* $u_1(x)$ e $u_2(x)$, de modo que EUA

⁹¹ Uma tarifa é um imposto cobrado quando um bem é importado. Elas são “a forma mais antiga de política comercial e têm sido tradicionalmente utilizados como fonte de receitas públicas” (KRUGMAN; MAURICE; MELITZ, 2015, p. 244).

⁹² Conforme mencionado na Introdução da presente dissertação, estes instrumentos incluem estatutos comerciais, como “a família de leis da Seção 301 [...] e medidas de assistência à exportação” (OEA, 2022).

prefere que x seja maior e PE prefere que x seja menor. Por exemplo, se dois países disputam presença em um mercado específico, x representará a parcela desse mercado que iria para o país 1, e $1 - x$ a que iria para o país 2. Assim, como explicado anteriormente, isto acontece porque quando um país busca aumentar sua participação de mercado, ele o faz às custas do país estrangeiro.

Figura 2 – Jogo sequencial de informação perfeita e completa



Fonte: Elaboração própria

Conforme ilustrado na Figura 2, esse jogo sequencial, composto por quatro nós de decisão, é iniciado pelo jogador 1 (EUA) que anuncia ao jogador 2 (PE) um objetivo que deseja alcançar ou defender: $g \in X$. Ou seja, os Estados Unidos iniciam o jogo indicando qual é seu objetivo (g) que também varia entre 0 e 1, sendo $g > s$.

Em seguida, PE escolhe uma alocação do bem ou questão em disputa: $x \in X$. A variável x representa, portanto, um desejo de revisão que ainda não foi efetivado. No *status quo*, a divisão será dada por $s \in X$. Destarte, se PE escolher algum valor de x em que $x < s$, PE obterá um *payoff* maior do que ele teria no *status quo*. Por outro lado, se PE escolher algum $x > s$, isso representará uma concessão aos Estados Unidos. PE também pode optar por deixar o *status quo* inalterado, escolhendo $x = s$.

Se PE optar por $x < s$, há uma probabilidade alta de EUA se sentir desafiado e decidir fazer algo a respeito, avançando em direção a uma disputa com PE. Isto posto, após PE se mover, EUA pode aceitar⁹³ ou não a proposta de PE. Caso EUA não aceite a proposta, ele pode, então, optar por (i) adotar alguma medida unilateral⁹⁴ contra PE como forma de pressão e/ou retaliação, e.g. uma tarifa, ou (ii) dar início a uma estratégia mais agressiva, e.g. uma sanção⁹⁵ ou uma guerra/conflito armado⁹⁶. Estas serão, portanto, as três estratégias dos Estados Unidos no terceiro nó de decisão deste jogo: (i) aceitar; (ii) tarifar⁹⁷ e; (iii) atacar⁹⁸.

É importante ressaltar que EUA pode optar por não aceitar a proposta de PE mesmo que ele deixe o *status quo* intocado e mesmo que faça uma concessão, movendo x acima de s .

Se EUA aceitar, os *payoffs* serão $u_1(x)$ e $u_2(x)$, com base no nível de x que PE escolheu. No entanto, se EUA decidir não aceitar e atacar PE, haverá, ao extremo, uma guerra/conflito

⁹³ A título de exemplo, temos o Acordo de Comércio e Cooperação Econômica assinado entre Estados Unidos e Brasil para aprimorar a cooperação em comércio e investimento. O acordo expandiu a relação direta de comércio e investimento entre os dois países, fornecendo uma estrutura para aprofundar a cooperação em várias questões de interesse mútuo, incluindo inovação, facilitação do comércio e barreiras técnicas ao comércio (USTR, 2011b, 2023e).

⁹⁴ Como o principal tipo de medida unilateral usado pelos Estados Unidos é a imposição de tarifas, adotaremos no presente modelo as tarifas como estratégia norte-americana com o intuito de simplificar o modelo. Nos últimos anos, as tarifas tornaram-se um ponto central nas políticas comerciais dos Estados Unidos, sendo notavelmente utilizadas em negociações comerciais com diversos parceiros, como China e União Europeia. No entanto, é importante observar que as medidas unilaterais adotadas pelos Estados Unidos também podem incluir sanções econômicas, restrições de exportação, medidas regulatórias e outras formas de ação unilateral, dependendo dos objetivos específicos de cada situação.

⁹⁵ As sanções econômicas são muitas vezes descritas como uma “forma mais barata de coerção, menos agressiva do que a guerra, com menos custos humanos e mais viável politicamente” (ARYA, 2008, p. 25).

⁹⁶ Ainda que um ataque militar seja improvável e uma escolha extrema, é importante considerarmos essa como uma estratégia possível. Autores como Graham T. Allison (2017) afirmam que uma guerra entre os Estados Unidos e a China não é inevitável, mas requer esforços diplomáticos significativos para evitar.

⁹⁷ Apesar de existirem outras medidas unilaterais que os Estados Unidos utilizam, a imposição de tarifas é uma medida menos agressiva e mais comum em disputas comerciais. Ver: CRS (2023).

⁹⁸ Como exemplo, temos as ameaças de Donald Trump a China durante sua presidência.

armado entre os jogadores. Partimos do pressuposto que a chance de vitória⁹⁹ de um jogador é dada por uma variável exógena¹⁰⁰ p . Logo, a chance de vitória de EUA e PE é dada, respectivamente, por p e $(1 - p)$, sendo $p \in [0,1]$.

Cada lado recebe todo recurso se vencer, não recebe nada se perder e paga custos da disputa, $c_i > 0$, independentemente do resultado. Além disso, os custos, exogenamente definidos, variam de jogador para jogador. Já o valor de i pode ser igual a 1 (correspondendo, assim, ao jogador 1) ou 2 (correspondendo ao jogador 2).

É importante destacar, ainda, que existem custos/benefícios reputacionais que uma tarifa pode representar para um Estado. Segundo Goldfien, Joseph e Mcmanus (2023), várias escolhas domésticas podem afetar a reputação internacional. Estas escolhas possuem duas dimensões que influenciam as reputações internacionais, a saber: o grau em que os custos envolvidos são semelhantes aos custos da guerra e o nível de importância em relação à política externa.

À vista disto, incluiremos a variável exógena r_i^a na análise para representar os custos reputacionais¹⁰¹ de ações como “tarifar” e “atacar”, sendo $r_i^a \in [-1,1]$. Quanto maior for r_i^a , maior será o custo reputacional; analogamente, quanto menor for este valor, maior será o benefício reputacional. A variável a , por sua vez, representa a ação a cujo custo/benefício reputacional se refere, isto é, atacar (AT) ou tariffar (T) – caso os dois países decidam tariffar, teremos uma guerra comercial e, por conseguinte, denominaremos esta ação de GC. Deste modo, o *payoff* de EUA será $p - c_1 - r_1^{AT}$ e o de PE será $(1 - p) - c_2 - r_2^{AT}$.

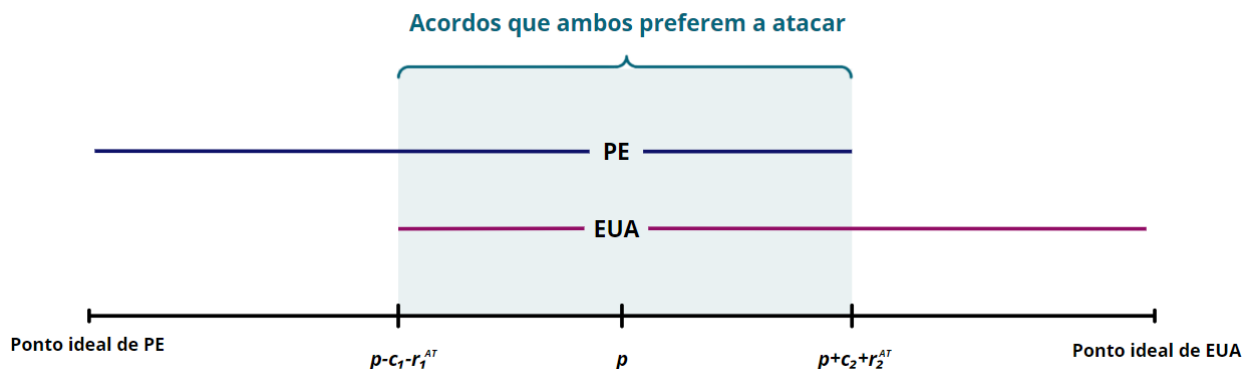
O *bottom line* de cada jogador, denotado b_i , pode ser definido como o pior acordo que ele aceitaria em vez de lutar. Neste nó de decisão do jogo, ao considerarmos as estratégias “atacar” e “aceitar”, temos que, para EUA, o *bottom line* é o menor valor de x de modo que $u_1(x) \geq p - c_1 - r_1^{AT}$. Para PE, se ele antecipar a decisão de EUA por atacar, ele desejará selecionar um valor de x que maximize a chance de EUA optar por aceitar em vez de atacar. Portanto, o *bottom line* de PE é o maior valor de x de modo que $u_2(x) \geq (1 - p) - c_2 - r_2^{AT}$. Logo, quanto menor for a chance de vitória e quanto menores forem os custos de PE, menor será seu *bottom line* (ver Figura 3).

⁹⁹ No presente trabalho, utilizaremos, assim como em Wittman (1979), as expressões “vitória”, “derrota”, “vencer” e “perder” como conotações para denotar que um resultado é preferível a outro, isto é, vencer é preferível a perder.

¹⁰⁰ Smith (1998), Wittman (1979), Johnson e Tierney (2006) são alguns dos autores que abordam fatores que influenciam a probabilidade de vitória em conflitos armados. A partir de diferentes abordagens e perspectivas, destacam-se, entre os principais elementos a força relativa, o nível de reservas e recursos disponíveis como sendo importantes fatores no cálculo desta probabilidade.

¹⁰¹ Ver: Goldfien, Joseph e Mcmanus (2023).

Figura 3 – Intervalo de barganha: “aceitar” vs. “atacar”



Fonte: Elaboração própria

Porém, se EUA optar por impor tarifas a PE, o jogo continua e PE pode: (i) reconsiderar¹⁰², (ii) tarifar¹⁰³ ou; (iii) atacar¹⁰⁴. Se PE optar por reconsiderar a questão em disputa, terá que arcar com os custos reputacionais e da tarifa e os dois países voltam à fase de negociações. O *payoff* de PE será, portanto, sua alocação do bem/questão em disputa no *status quo* (doravante *status quo*) menos o custo reputacional da tarifa imposta por EUA e o custo da própria tarifa (t), isto é, $(1 - s) - \gamma_2(t) - r_2^T$. Já o *payoff* de EUA será $s - \gamma_1(t) - r_1^T$, sendo $\gamma_i(t)$ um valor positivo.

Vale destacar que o custo da tarifa pode ser mais dispendioso para um lado do que para o outro, podendo, assim, ser diferente em intensidade. Além disso, a variável γ_i é exógena e representa o dano que as tarifas geram no bem-estar¹⁰⁵, podendo ser determinadas pela relação comercial entre os jogadores (países) em análise.

Segundo Krugman (2015), o custo líquido de uma tarifa é computado pela perda do consumidor menos os ganhos do produtor e da receita do governo. No caso de um país pequeno que não pode afetar significativamente os preços externos, “os custos de uma tarifa excedem inequivocamente seus benefícios” (KRUGMAN; MAURICE; MELITZ, 2015, p. 254). Isto acontece porque a perda de bem-estar do consumidor é superior aos ganhos do produtor local¹⁰⁶ e

¹⁰² Como aconteceu no caso japonês na década de 1980.

¹⁰³ Como aconteceu no caso chinês em 2018.

¹⁰⁴ Embora não se tenha registrado qualquer agressão militar direta aos Estados Unidos em virtude de conflitos comerciais, diversos acadêmicos e analistas, como Robert Gilpin, John Mearsheimer e Paul Kennedy, discutiram a relação entre conflitos comerciais e potenciais riscos de guerra ou conflito militar em suas obras.

¹⁰⁵ Se somarmos os ganhos e as perdas resultantes de uma tarifa, verificamos que o efeito líquido sobre o bem-estar nacional pode ser dividido em duas partes: (i) há uma perda de eficiência, que resulta da distorção dos incentivos enfrentados pelos produtores e consumidores nacionais e; (ii) há um ganho em termos de termos de troca, que reflete a tendência de uma tarifa de reduzir os preços das exportações estrangeiras. No caso de um país pequeno que não pode afetar os preços externos, o segundo efeito é zero.

¹⁰⁶ Há um aumento em suas receitas.

ao aumento de receita do governo. Logo, o bem-estar líquido é negativo, gerando uma perda de eficiência no mercado.

Os países grandes, por outro lado, podem influenciar seus termos de troca, mas, ao impor tarifas, correm o risco de interromper acordos comerciais e provocar retaliações. Outro grande desafio decorrente do livre comércio são as falhas do mercado interno. Se algum mercado interno, como o mercado de trabalho, não funcionar adequadamente, o desvio do livre comércio pode, às vezes, ajudar a reduzir as consequências desse mau funcionamento (KRUGMAN; MAURICE; MELITZ, 2015, p. 304).

Por outro lado, se PE retaliar as tarifas de EUA impondo novas tarifas, teremos uma guerra comercial. Diferentemente das guerras tradicionais, em uma guerra comercial não há um vencedor claro, sendo este um equilíbrio tenso que exemplifica a complexidade dos jogos econômicos.

Partiremos, portanto, do pressuposto de que a probabilidade de os jogadores obterem os ganhos desejados em uma guerra comercial é dada pela variável exógena q ¹⁰⁷. Logo, a chance de vitória¹⁰⁸ de EUA e PE é dada, respectivamente, por q e $(1 - q)$, sendo $q \in [0,1]$.

Já custo incorrido em uma guerra comercial, t' , será crescente em função do tempo, sendo $t' > t$. Ou seja, quando há uma guerra comercial – imposição de tarifas por parte dos dois jogadores –, haverá um custo maior do que quando há imposição de tarifa apenas por EUA. Novamente, o impacto das tarifas para cada um dos jogadores pode variar em intensidade, sendo definido de forma exógena. Logo, o *payoff* de EUA será $q - \gamma_1(t') - r_1^{GC}$ e de PE será $(1 - q) - \gamma_2(t') - r_2^{GC}$.

No caso de PE atacar EUA os *payoffs* serão dados de maneira similar à rodada anterior: $p - \gamma_1(t) - r_1^T - c_1 - r_1^{AT}$ e $(1 - p) - \gamma_2(t) - r_2^T - c_2 - r_2^{AT}$ para os jogadores EUA e PE, respectivamente. Ou seja, caso uma guerra seja iniciada por PE, todos terão que arcar com os custos da tarifa imposta por EUA no terceiro nó de decisão e seus respectivos custos reputacionais mais os custos da própria guerra (c_i) e seus custos reputacionais, sendo que $\gamma_i(t) < \gamma_i(t') < c_i$ ¹⁰⁹. Por conseguinte, neste estágio, uma guerra comercial é menos custosa que uma guerra tradicional a depender dos custos reputacionais de cada ação.

¹⁰⁷ Existem diferentes elementos que influenciam na probabilidade de vitória de uma guerra comercial, como fatores macroeconômicos, características institucionais etc. Ver: Archana (2020), Jiang, Gong e Cheng, (2020), Zhang e Chang (2021).

¹⁰⁸ Novamente, no presente trabalho, utilizaremos as expressões “vitória”, “derrota”, “vencer” e “perder” como conotações para denotar que um resultado é preferível a outro, isto é, vencer é preferível a perder.

¹⁰⁹ Ao comparar os custos, alguns autores compreendem que a perda de vidas humanas em uma guerra/conflito armado são imensuráveis, de modo que os custos relacionados a este *outcome* se fazem maiores que os demais. Ver: Berthou et al. (2018); Daggett (2010); Hartley (2002); Henrickson (2020); Mansfield e Solodoch (2024); Mattoo e Staiger (2021).

3.1.3.1. Situações de Equilíbrio e Proposições

A presente subseção visa evidenciar proposições das principais situações de equilíbrio¹¹⁰ do modelo apresentado anteriormente, para sustentar conclusões derivadas da análise teórica, fornecendo bases sólidas para as inferências que serão feitas na seção 3.2. Tais proposições¹¹¹ serão usadas para formalizar argumentos e raciocínios, ajudando a estruturar a lógica por trás das análises do jogo, tornando-as mais claras e transparente. Ademais, as proposições levantadas tornam o entendimento e a análise das dinâmicas estratégicas entre os Estados Unidos e países que compõem o grupo das potências comerciais emergentes mais dinâmicos e descomplicado, uma vez que sintetizam as apreensões do modelo.

- a) **Proposição 1**¹¹². *Dado que EUA escolheu tarifar no terceiro nó de decisão, reconsiderar será uma estratégia melhor que tarifar para PE no quarto nó de decisão se o custo das tarifas $\gamma_2(t') - \gamma_2(t)$ mais a diferença entre custos reputacionais de entrar em uma guerra comercial e tarifar forem maiores que a divisão s do bem/questão em disputa no status quo menos a probabilidade q de os jogadores obterem os ganhos desejados em uma guerra comercial, ou seja, $s - q \leq \gamma_2(t') - \gamma_2(t) + r_2^{GC} - r_2^T$.*
- b) **Proposição 2**¹¹³. *Na situação de equilíbrio em que EUA aceita a proposta x de PE, tanto a escolha de EUA quanto de PE encontra-se condicionada ao valor do status quo, dos custos e da probabilidade de vitória.*
- c) **Proposição 3**¹¹⁴. *Caso a proposta x de PE exceda o valor s no status quo, temos que, para EUA, tarifar só será a escolha ótima se a variável r_1^T representar um benefício reputacional. Ou seja, tarifar deve reverberar positivamente em EUA.*

¹¹⁰ As principais situações de equilíbrio encontram-se explicitadas no Anexo I.

¹¹¹ As provas das proposições encontram-se no Anexo I.

¹¹² Ver Equilíbrio I no Anexo I.

¹¹³ Ver Equilíbrio II no Anexo I.

¹¹⁴ Ver Equilíbrio I no Anexo I.

- d) **Proposição 4**¹¹⁵. *Quanto menores forem os custos $\gamma_1(t)$, r_1^T , r_1^{AT} e c_1 e mais desfavorável for o status quo, mais atrativas serão as estratégias atacar e tarifar para EUA no terceiro nó de decisão.*
- e) **Proposição 5**¹¹⁶. *Quanto menor for a proposta x de PE no segundo nó de decisão, maior será a probabilidade de que EUA escolha “tarifar” ao invés de “aceitar”.*
- f) **Proposição 6**¹¹⁷. *Quanto mais curta for a guerra comercial, mais atrativa ela será em relação a estratégia atacar, visto que seus custos t' são crescentes em função do tempo.*

3.2. Aplicação

A aplicação do modelo de jogo sequencial de informação perfeita e completa emerge como uma ferramenta pertinente para compreender as complexas relações comerciais entre os Estados Unidos e potências emergentes. Devido, justamente, à natureza complexa e estratégica destas interações, aplicar a Teoria dos Jogos para analisar casos que exemplificam essa relação comercial fornece um arcabouço analítico robusto para compreender as decisões estratégicas tomadas por diferentes atores em um ambiente de interdependência. Neste contexto, apresentaremos nas subseções a seguir a aplicação do modelo em dois casos específicos: o conflito comercial nipo-americano e a guerra comercial sino-americana.

3.2.1. Caso nipo-americano

Desde a década de 1930, os Estados Unidos têm importado do Japão diversos produtos, que incluem itens como têxteis, rádios transistorizados, gravadores de fita, produtos de aço, televisores, entre outros. Estas importações, por sua vez, desencadearam uma controvérsia intensa, mas transitória. Ao menos até a década de 1970, quando uma série de eventos, como os dois choques do petróleo, os crescentes déficits comerciais e as mudanças opinião pública e na preferência do consumidor norte-americano mudaram a abordagem de Washington em relação a Tóquio.

¹¹⁵ Ver Equilíbrio II no Anexo I.

¹¹⁶ Ver Equilíbrio III no Anexo I.

¹¹⁷ Ver Equilíbrio III no Anexo I.

Conforme mencionado do capítulo 1, este cenário alicerçou as bases necessárias para que, no início da década de 1980, a relação comercial bilateral nipo-americana se movesse acentuadamente em direção a um confronto. O governo Reagan (1981-1989), considerado como “amplamente dedicado ao comércio livre”¹¹⁸, adotou medidas proativas para abordar o crescente desequilíbrio nas trocas comerciais entre os Estados Unidos e o Japão (RICHMAN, 1988; UNITED STATES, 1982).

Dentre estas medidas, analisaremos, à luz do modelo proposto, os casos apresentados nas seções 1.1.1 e 1.1.2 sobre os setores automotivo e de motocicletas, respectivamente. Além de microcosmos emblemáticos das tensões comerciais, eles exemplificam possíveis *outcomes* do modelo. No setor de motocicletas, por exemplo, o Japão optou por “reconsiderar”¹¹⁹ após os Estados Unidos tarifarem o país. Já no setor automotivo, “aceitar”¹²⁰ foi a escolha norte-americana frente a proposta japonesa.

3.2.1.1. Equilíbrio I: Análise do conflito comercial nipo-americano no setor de motocicletas

Nesta subseção, analisaremos a decisão do governo norte-americano de impor tarifas às motocicletas de grande porte com motor de cilindrada superior a 700 polegadas cúbicas. Esse alívio tarifário, chamado de salvaguarda, tinha como objetivo de proteger a Harley-Davidson¹²¹ contra as importações japonesas. As tarifas foram programadas para começar em 45% (1983) e diminuir para 35%, 20%, 15% e 10% acima das taxas programadas nos anos subsequentes (REAGAN, 1983).

Nas palavras de Reagan, a imposição destes aumentos tarifários deveria “permitir que o setor de motocicletas pesadas se [ajustasse] à ameaça de prejuízo causada pelo aumento das importações, que elevaram os estoques ao dobro do nível normal” (REAGAN, 1983). Estas tarifas foram impostas como uma forma de pressionar o Japão e proteger a indústria doméstica, uma vez

¹¹⁸ Apesar de Reagan ter uma retórica mista, durante seus dois mandatos seu governo adotou posições de livre comércio. A título de exemplo temos sua “Declaração sobre a Política Comercial dos EUA”, de julho de 1981, na qual ele prometeu “reduzir as barreiras governamentais ao fluxo de comércio e investimento entre as nações” (UNITED STATES, 1982). Em 1985, Reagan disse: “Nossa política comercial está firmemente baseada em mercados livres e abertos. Reconheço [...] a conclusão inevitável que toda a história ensinou: Quanto mais livre for o fluxo do comércio mundial, mais fortes serão as marés do progresso humano e da paz entre as nações” (NATIONAL ACHIEVES, 1985).

¹¹⁹ Equilíbrio I descrito no Anexo I.

¹²⁰ Equilíbrio II descrito no Anexo I.

¹²¹ Com a entrada dos fabricantes de motocicletas japoneses, a Harley-Davidson Motor Co foi a única fabricante norte-americana sobrevivente. Antes da imposição dessa tarifa, a Harley-Davidson enfrentava um forte declínio nas vendas, declínio este atribuído à concorrência das empresas japonesas (KITANO; OHASHI, 2009).

que as negociações não foram totalmente bem-sucedidas em resolver as questões de maneira satisfatória para ambas as partes (em especial os Estados Unidos).

A demanda norte-americana consistia, basicamente, em persuadir o Japão a abrir seu mercado e reduzir as barreiras comerciais – isto é $g > s$. Ainda na fase de negociações, o Japão, frente às demandas norte-americanas, propôs reduzir barreiras não tarifárias e facilitar as condições para a entrada de produtos estrangeiros em segmentos específicos do mercado japonês. Estas concessões, embora não fossem abrangentes, eram indicativas do esforço japonês para encontrar um terreno comum e evitar medidas mais drásticas por parte dos Estados Unidos – i.e. $x > s$.

No entanto, apesar da proposta japonesa ser maior que o *status quo*, existia um benefício reputacional para os Estados Unidos em favor da decisão de tariffar. Assim, corroborando com a Proposição 3, havia, na década de 1980, uma forte pressão interna de várias esferas do espectro político para que o governo Reagan adotasse medidas mais incisivas contra o Japão e justificasse a criação de novos dispositivos legais, como a Super 301.

Neste sentido, as tarifas foram aplicadas como uma forma de não apenas pressionar o Japão a adotar medidas mais abrangentes e eficazes para abordar as preocupações dos Estados Unidos em relação ao comércio bilateral, mas também de arrefecer as críticas no Congresso e fortalecer sua posição diante do eleitorado¹²². Além disso, conforme mencionado no capítulo 1, a imposição de tarifas desempenhou um papel fundamental na construção de uma narrativa política que visava reforçar a imagem do governo Reagan como um defensor firme dos interesses econômicos nacionais, ao mesmo tempo em que buscava mitigar as tensões comerciais com o Japão.

Essa decisão refletiu, ainda, a complexidade das negociações comerciais e como, em determinados casos, medidas unilaterais, como tarifas, são empregadas quando outras abordagens diplomáticas e concessões parecem insuficientes para atender às demandas e expectativas dos envolvidos. Isso ocorre, principalmente, quando os custos de tais medidas são baixos. Deste modo, em consonância com a Proposição 4, quanto menores forem os custos de uma medida unilateral (e seu respectivo custo reputacional) e mais desfavorável for o *status quo*, mais atrativa será a estratégia de impor uma tarifa (ou adotar outra medida unilateral).

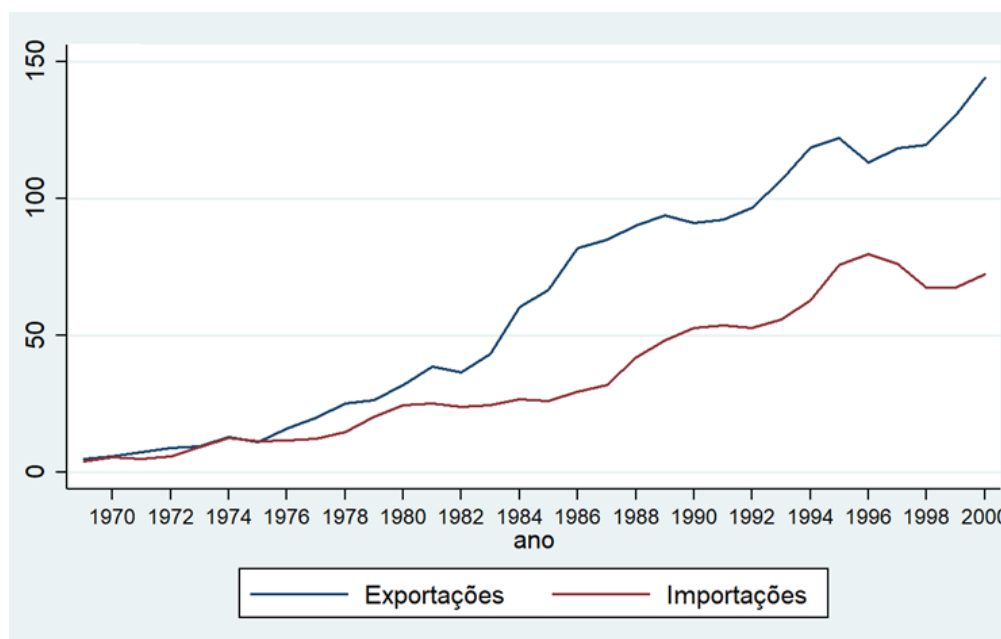
Frente a esta decisão, o Japão optou por não retaliar os Estados Unidos impondo-lhes novas tarifas. Em verdade, a decisão japonesa foi de reconsiderar a questão – o que, ao cabo, levou à suspensão¹²³ das tarifas. Isto se deu, em grande medida, devido à relação simbiótica que existia

¹²² É importante lembrar que Reagan buscava se reeleger nas eleições de 1984.

¹²³ É importante lembrarmos que a Harley-Davidson também solicitou que os aumentos fossem removidos.

entre o Japão e os Estados Unidos. Em outras palavras, os Estados Unidos ocupavam uma posição importante na pauta de exportações e importações japonesas (ver Gráfico 10), o que influenciava não apenas no volume de negócios, mas também na variável γ_2 . Logo, o custo japonês de retaliar a tarifa norte-americana tornou-se demasiadamente alto quando comparado a estratégia de reconsiderar a questão, como explicitado pela Proposição 1.

Gráfico 10 – Estados Unidos na pauta de importações e exportações japonesas (em bilhões de dólares)



Fonte: Elaboração própria com dados de IMF (2023b)

De 1988 em diante, quando as tarifas norte-americanas às motocicletas de grande porte japonesas supostamente se extinguiriam, as importações japonesas passaram a aumentar em proporções maiores, mas, ainda, muito aquém do ritmo que as exportações cresciam. Esta tendência pós-tarifas reflete, em grande medida, os efeitos de um ambiente comercial complexo e multifacetado, marcado por uma série de fatores inter-relacionados.

3.2.1.2. Equilíbrio II: Análise do conflito comercial nipo-americano no setor automotivo

No caso do setor automobilístico, por outro lado, temos um cenário diferente. Como mencionado anteriormente, no início da década de 1980 os Estados Unidos passavam por um revés econômico que afetou profundamente sua relação com o Japão. O significativo aumento nas

importações de veículos automotores japoneses gerou uma crescente preocupação no país, à medida que a participação de mercado das montadoras japonesas, como Toyota e Honda, crescia substancialmente em território norte-americano (COLE; YAKUSHIJI, 2020). As montadoras procuravam condições mais equitativas para competir no Japão, alegando barreiras comerciais e regulamentações que dificultavam sua entrada no mercado japonês e pressionando¹²⁴ o governo a agir frente a este cenário (FEENSTRA, 1985).

Destarte, em março de 1981, o então presidente Ronald Reagan se reuniu com membros da *Auto Task Force*, que o apresentaram a uma série de opções frente à atual situação do setor automotivo (REAGAN, 1981). Após conversar com as contrapartes japonesas, em uma tentativa de negociar a questão do setor automotivo, as partes chegaram a um acordo. O Japão concordou voluntariamente em restringir o número de veículos automotores exportados para os Estados Unidos, impondo limites quantitativos às exportações de carros, visando reduzir o superávit comercial no setor automotivo e fornecendo alívio para as montadoras norte-americanas (REAGAN, 1984). Assim, os Estados Unidos, ao aceitarem estas ações japonesas, levam a questão a uma situação de equilíbrio como a descrita na Proposição 2.

Ainda que esse acordo impusesse custos ao Japão, conforme especificado na Proposição 3, fazer uma proposta que excedesse o valor do *status quo* de modo que os Estados Unidos tivessem incentivos a aceitá-la ao invés de retaliar, era uma estratégia oportuna, principalmente, quando consideramos o período em que o conflito aconteceu: início da década de 1980. Neste período, a dependência do Japão aos Estados Unidos era consideravelmente maior quando comparada às décadas seguintes, o que tornava a busca por soluções negociadas uma estratégia que maximizava a utilidade japonesa. Segundo dados do Banco Mundial (2023) e do Fundo Monetário Internacional (IMF, 2023b), de 1980 a 1985 (quando o Acordo de Plaza foi assinado), as exportações japonesas aos Estados Unidos mais que duplicaram, aumentando em quase 109%, enquanto as importações aumentaram em apenas 6,2% aproximadamente.

A despeito dos dados de *partner share*¹²⁵ do Japão em relação aos Estados Unidos só estarem disponíveis de 1988 em diante, é possível observar que de 1988 a 1992 houve uma redução significativa na porcentagem do *partner share* nas exportações. Em termos mais simples, a parcela

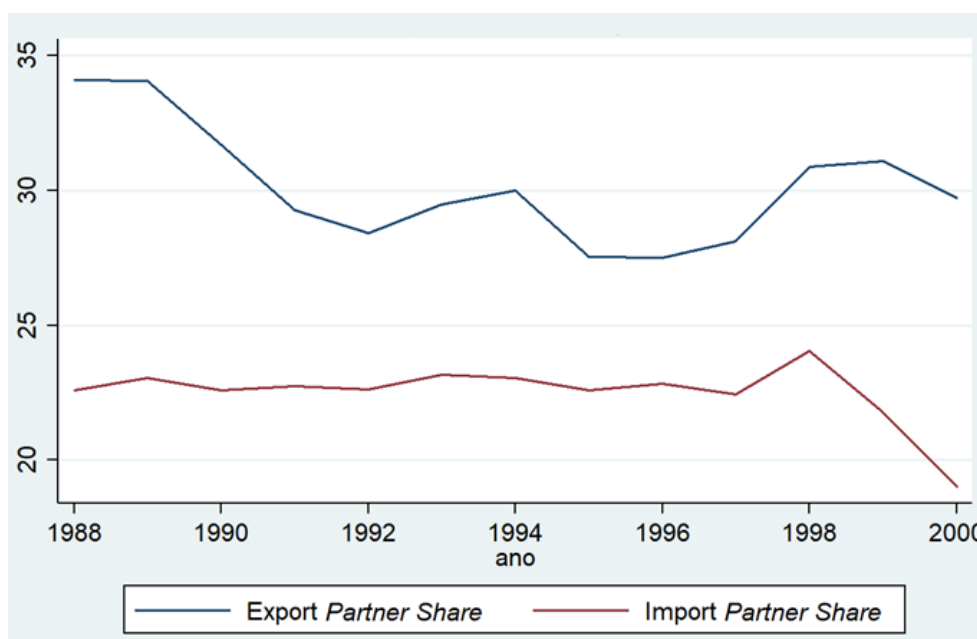
¹²⁴ O UAW entrou com uma petição na ITC, buscando limites para as importações japonesas, invocando a Seção 201 da Lei de Comércio. A ITC, porém, rejeitou a petição UAW-Ford por uma votação de três a dois, pois acreditava que as altas taxas de juros, a recessão e uma mudança na demanda do consumidor foram as razões mais importantes para os problemas do setor (NATIONAL SECURITY ARCHIVE, 1982).

¹²⁵ O termo *partner share* refere-se à parcela ou proporção das exportações japonesas que é destinada a um parceiro comercial específico.

das exportações japonesas destinadas aos Estados Unidos reduziu consideravelmente durante este período.

Esta observação sugere uma mudança nas dinâmicas comerciais nipo-americanas, com possíveis implicações para a natureza e a extensão da interdependência econômica entre essas duas nações. Dentre elas, podemos citar uma redução da vulnerabilidade japonesa às flutuações econômicas específicas dos Estados Unidos, o que explicita como a relação de um país, especialmente na pauta de exportações, influencia no cômputo dos custos de uma tarifa e, por conseguinte, nas decisões estratégicas dos países. Os Gráficos 10 e 11 ilustram como esta relação comercial nipo-americana oscilou com o passar dos anos.

Gráfico 11 – *Partner Share* do Japão em relação aos Estados Unidos (em porcentagem)



Fonte: Elaboração própria com dados do Banco Mundial (2023)

Por fim, é importante destacar que para além das questões relacionadas ao setor automobilístico, havia outras disputas comerciais entre os Estados Unidos e o Japão em setores como semicondutores, têxteis e aço. Portanto, ao considerarmos a relação política e econômica nipo-americana, temos que a busca japonesa por *outcomes* ótimos em cada frente de disputa era essencial para o país.

3.2.2. Caso sino-americano

A guerra comercial sino-americana foi um importante evento nas relações comerciais do mundo como um todo. No entanto, é importante ressaltar que a tensão entre as duas maiores economias do mundo não surgiu de maneira abrupta. Conforme mencionado no capítulo 2, durante anos, governos anteriores à administração Trump já haviam levantado alegações de que a China estava envolvida em práticas comerciais consideradas injustas. Estas alegações abrangiam desde questões como a apropriação indevida de propriedade intelectual, ao desequilíbrio na balança comercial (CHONG; LI, 2019; FOOT, 2020; IKENBERRY, 2008; LAYNE, 2008; USTR, 2020b).

No entanto, foi sob a liderança do presidente Donald Trump que a retórica e as ações se intensificaram, levando ao início efetivo de uma guerra comercial. A imposição de tarifas sobre produtos chineses, incluindo painéis solares, aço e alumínio, foi o ponto de partida. Em resposta, a China aplicou tarifas sobre uma variedade de produtos norte-americanos, com ênfase em setores-chave, como agricultura e manufatura (MENDONÇA et al., 2019).

Diante deste panorama, a próxima subseção se dedicará à análise da guerra comercial sino-americana à luz do modelo proposto. Neste caso em específico, temos que as duas partes optaram pela estratégia “tarifar”, desencadeando, ao todo, seis ondas tarifárias apenas em 2018.

3.2.2.1. Equilíbrio III: Análise guerra comercial sino-americana

A guerra comercial sino-americana, discutida no capítulo 2, tem raízes profundas que antecedem os eventos de 2018. A título de exemplo, podemos citar os desequilíbrios econômicos, as disputas tecnológicas e as divergências político-estruturais. Estes elementos, embora sejam importantes antecedentes, foram catalisadores para uma série de acontecimentos que culminaram na escalada das tensões comerciais entre os dois países.

Após a eleição de Donald Trump, quando os Estados Unidos apresentaram suas demandas à China, a resposta chinesa foi muito aquém do que Washington esperava, isto é, a China propôs um valor x menor que a demanda g norte-americana. Esta alocação de $x < g$ fez com que o intervalo de barganha em favor da estratégia norte-americana de “tarifar” aumentasse como apontado na Proposição 5.

Isto fez com que as negociações não fossem bem-sucedidas, uma vez que o principal objetivo norte-americano não foi alcançado: fazer um acordo sobre o déficit comercial sino-americano. Como consequência, os Estados Unidos tomaram “a primeira ação séria contra Pequim na forma de uma investigação sob a Seção 301 para investigar o potencial roubo de propriedade intelectual pelos chineses” (SCHEIPL; BOBEK; HORVAT, 2020, p. 41). Essa foi a primeira vez

desde 1997 que o USTR iniciou uma investigação sobre licenciamento “injusto” e políticas “injustas” de propriedade intelectual, usando a Seção 301 (MENDONÇA et al, 2019, p. 119).

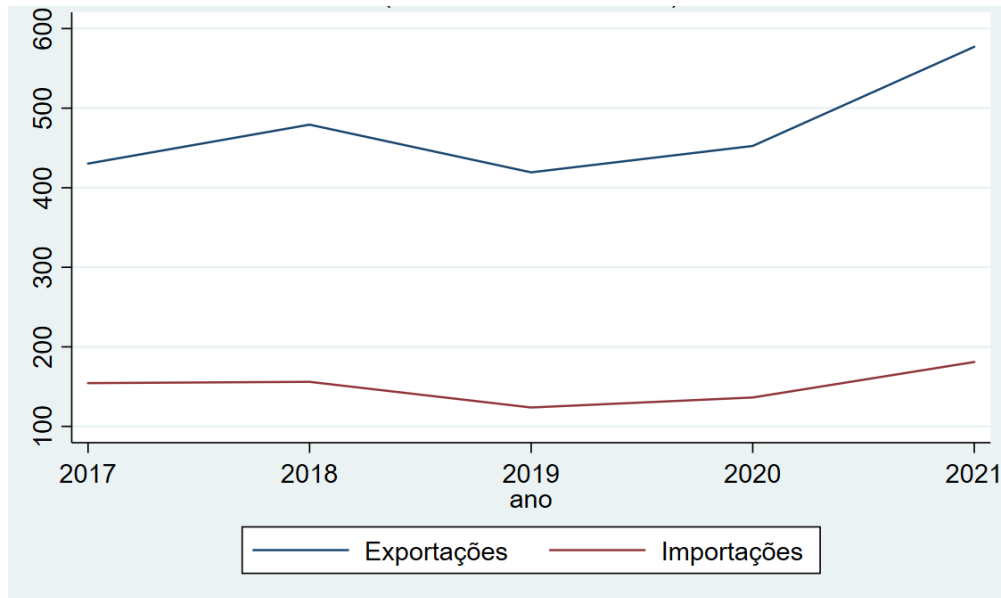
Após tentar negociar bilateralmente com a China, ameaçando-a de ser alvo de ações unilaterais contra suas exportações, a administração Trump adotou em janeiro de 2018 sua primeira medida unilateral, que foi seguida de uma “política de retaliações” (GIBBON; VESTERGAARD, 2017, p. 45; MENDONÇA et al., 2019, p. 111). A primeira das seis ondas esquematizadas no Gráfico 9 foi iniciada em janeiro de 2018, e consistiu na imposição de tarifas de importação de 30% em painéis solares, e de 20% a 50% em máquinas de lavar. Ainda que o objetivo norte-americano fosse atingir a China, “essa decisão atingiu negativamente empregos diretamente relacionados a esse setor nos Estados Unidos” (MENDONÇA et al., 2019, p. 120). Conforme explicado anteriormente, isso acontece porque uma tarifa (t) gera danos que afetam negativamente o bem-estar (γ_i).

Vale destacar, ainda, que quanto mais uma guerra comercial se estender, mais custosa ela se torna para ambas as partes. Neste contexto, corrobora-se com a Proposição 6, que salienta que quanto mais breve for a duração de uma guerra comercial, mais atrativa ela se torna em comparação estratégia “atacar”. Contudo, é importante observar que a lógica inversa também é verdade: quanto mais prolongada uma guerra comercial for, mais onerosa e prejudicial ela se revelará para a estabilidade econômica e política das nações envolvidas devido aos custos t' que são crescentes em função do tempo.

A persistência da guerra comercial entre os Estados Unidos e a China não apenas impactou diretamente as economias destes países, mas também reverberou em todo o sistema econômico global. A título de exemplo, podemos destacar os impactos da guerra comercial sino-americana no agronegócio brasileiro. As tarifas chinesas sobre a importação de soja norte-americana acarretaram um aumento significativo da exportação da soja brasileira à China. No entanto, alterações nos fluxos de comércio internacional, incertezas nos mercados financeiros e custos crescentes são apenas algumas das ramificações de um embate prolongado.

Segundo dados do Fundo Monetário Internacional (2023) e do Banco Mundial (2023), em 2018 a China exportou para os Estados Unidos um valor de aproximadamente 480 bilhões de dólares, com uma *partner share* de 19,28%. Já as importações totalizaram cerca de 156 bilhões de dólares, com uma *partner share* de 7,31%. Em 2019, o montante das exportações e importações reduziu quase 12,7% e 16,6%, respectivamente. Isto se deu, em grande medida, devido às tarifas e restrições que a guerra comercial sino-americana impôs ao comércio entre as duas nações. Nos anos seguintes, houve um crescimento que se acentuou após o Acordo de Fase 1 firmado em 2020 (ver Gráfico 12) (BANCO MUNDIAL, 2023; IMF, 2023b; MENDES, 2017).

Gráfico 12 – Estados Unidos na pauta de importações e exportações chinesas (em bilhões de dólares)



Fonte: Elaboração própria com dados do FMI (2023)

É importante mencionar, ainda, que há uma relação simbiótica entre Estados Unidos e China, de modo que a dependência chinesa das importações norte-americanas conferiu aos Estados Unidos uma alavanca significativa nas negociações comerciais. Assim, durante a guerra comercial sino-americana, Washington impôs tarifas sobre produtos chineses, visando forçar a China a considerar concessões e acordos comerciais mais favoráveis.

A capacidade norte-americana de restringir o acesso da China ao seu mercado tornou-se uma ferramenta crucial em suas negociações e pressões comerciais. No entanto, a China demonstrou uma eficaz capacidade de retaliação, respondendo com suas próprias tarifas sobre produtos norte-americanos, afetando setores específicos da economia, como a agricultura. Essa capacidade de retaliação, atrelada principalmente aos recursos chineses capazes de arcar com os custos $\gamma_2(t')$, permitiu que a China mantivesse a guerra comercial por um período prolongado, em parte, como forma de defesa contra as ações dos Estados Unidos.

Não apenas isso, outros elementos como a natureza centralizada do sistema político e econômico chinês permitiu que Pequim coordenasse políticas e recursos para enfrentar desafios externos, aumentando, assim, sua chance $(1 - p)$ de obter os ganhos desejados em uma guerra comercial.

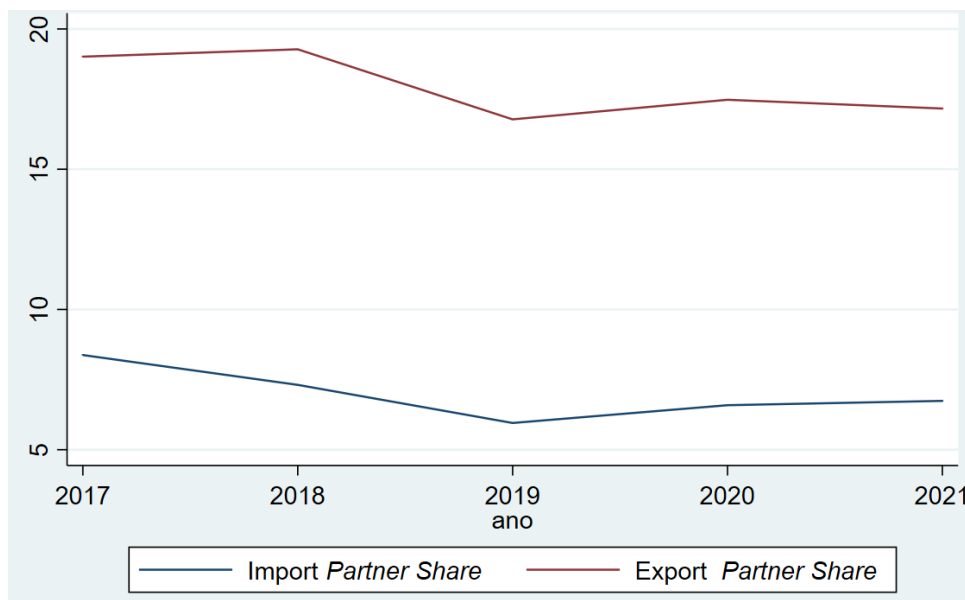
Além disso, para reduzir sua vulnerabilidade à pressão dos Estados Unidos, Pequim empreendeu esforços para diversificar suas fontes de importação. Isso proporcionou à China uma

posição de negociação mais sólida, permitindo-lhe enfrentar as pressões externas com maior flexibilidade e resiliência econômica. A diversificação das fontes de importação também contribuiu para a busca por uma estabilidade interna, almejando reduzir a vulnerabilidade a choques externos e resguardar o crescimento econômico. Desta forma, internamente, a China buscava se colocar em uma posição mais favorável, com maior capacidade de enfrentar desafios comerciais e de manter seu desenvolvimento econômico em curso, apesar das pressões externas.

Isso envolveu a busca de mercados alternativos para produtos agrícolas e a promoção de acordos comerciais com outras nações. Esta estratégia que visava reduzir a dependência dos produtos e serviços norte-americanos, não apenas diminuiria o impacto (γ_2) que as tarifas norte-americanas poderiam gerar no bem-estar do país, mas também fortaleceria sua resiliência em termos reputacionais – ou seja, engajar-se em uma guerra comercial teria um valor r_2^{GC} menor do que seria em um cenário de maior dependência (como foi o caso japonês).

Destarte, o somatório destes elementos desempenhou um papel fundamental no cálculo de tomada de decisão por Pequim, fornecendo uma fonte de demanda estável e reduzindo a dependência das exportações (ver Gráfico 13).

Gráfico 13 – *Partner Share* da China em relação aos Estados Unidos



Fonte: Elaboração própria com dados do Banco Mundial (2023)

Essa mudança observada no Gráfico 13 representa não apenas uma resposta à guerra comercial, mas também uma visão de longo prazo para fortalecer sua posição no comércio internacional. Ao buscar mercados alternativos e promover acordos comerciais com outras nações,

a China demonstra sua determinação em preservar sua estabilidade econômica e garantir que a pressão das negociações comerciais não prejudique sua capacidade de atender às necessidades de sua economia e população, o que aumenta sua probabilidade de obter os ganhos desejados em uma guerra comercial com custos menores. Por conseguinte, Pequim eleva sua capacidade de retaliar as tarifas norte-americanas.

Caso a China não tivesse tamanha adaptabilidade e seu comércio dependesse dos Estados Unidos a ponto que uma tarifa fosse suficientemente prejudicial, seria estrategicamente melhor fazer uma proposta x na segunda rodada de interações que maximizasse as chances de que um acordo fosse firmado, para evitar um *outcome* subótimo.

CONSIDERAÇÕES FINAIS E DISCUSSÃO

Como foi possível notar ao longo desta dissertação, os Estados Unidos possuem um singular conjunto de ferramentas institucionais que lhes permite agir unilateralmente em questões de comércio internacional, ainda que em desacordo com organizações internacionais como a OMC. Essa abordagem, por vezes, gera tensões e desafios diplomáticos, mas ressalta a determinação dos Estados Unidos em moldar as condições comerciais de acordo com suas prioridades e necessidades. Há, portanto, uma autonomia na condução de políticas comerciais que se revela como uma faceta fundamental da postura norte-americana no cenário global, uma vez que transcende a mera assertividade econômica, manifestando-se como um instrumento de formulação de políticas externas que se alinham aos interesses nacionais.

Não obstante, a referida autonomia norte-americana não ocorre em um vácuo; ao contrário, está intrinsecamente ligada às complexidades das relações internacionais. Ademais, com a maior interconexão e globalização do sistema internacional, as relações bilaterais repercutem no mundo como um todo, e seus efeitos podem reverberar em uma escala global, afetando áreas diferentes daquela inicialmente objetivada. Por conseguinte, o impacto de tarifas, sanções ou acordos comerciais específicos vai além das fronteiras nacionais, influenciando dinâmicas econômicas, sociais e políticas em diversas regiões.

Destarte, a habilidade de negociar acordos que estejam alinhados aos interesses nacionais, sem perder de vista as interconexões internacionais, se faz fundamental para a estabilidade e prosperidade do sistema internacional. E, ao considerarmos as dinâmicas das relações entre Estados Unidos e potências emergentes não é diferente. A fase de negociações pode definir o curso dessas relações. Assim, ao utilizarmos o ferramental teórico da Teoria dos Jogos para analisar os casos nipo e sino-americanos como forma de exemplificar como os Estados Unidos manejam a ascensão de potências comerciais emergentes, reforçamos a relevância dessa análise.

Conforme abordado no primeiro capítulo, a ascensão do Japão como potência emergente na década de 1980 despertou preocupações quando a economia japonesa começou a rivalizar com a norte-americana. Tóquio tinha uma relação *sui generis* com Washington ao passo que ambos eram aliados e vivenciavam uma relação simbiótica e dependente, principalmente do lado japonês. Esse arranjo complexo teve implicações significativas nas estratégias e nas respostas políticas adotadas por ambas as partes diante dos conflitos comerciais que a ascensão econômica japonesa fomentara.

No enfrentamento dessas tensões, o Japão optou por uma abordagem mais diplomática e conciliatória, fazendo concessões aos Estados Unidos e empreendendo esforços para mitigar as

preocupações norte-americanas. Essa abordagem refletiu o reconhecimento por parte do Japão do *trade-off* que existia em cada um dos conflitos comerciais, considerando as distintas nuances de setores específicos nas relações bilaterais com os Estados Unidos.

No caso sino-americano, em contrapartida, temos que a relação simbiótica e de dependência¹²⁶ entre as duas nações é significativamente menor do que aquela entre os Estados Unidos e o Japão. A China não é apenas maior em termos populacionais, geográficos e econômicos que o Japão, mas também é membro permanente do Conselho de Segurança e uma potência nuclear. Em conjunto, esses aspectos conferiram à China um *status* singular no cenário internacional, acrescentando uma dimensão estratégica e de dissuasão que moldou (e continua a moldar) as interações com os Estados Unidos.

Essa dinâmica está intrinsecamente relacionada ao início da guerra comercial sino-americana. Mas, apesar do acirramento das tensões comerciais ter origem em diversas questões, incluindo desequilíbrios comerciais, práticas comerciais desleais, questões de propriedade intelectual e tecnológica, e preocupações de segurança nacional, a decisão norte-americana de impor medidas unilaterais não foi atípica. O mesmo aconteceu com outros países¹²⁷, como o Japão no setor de motocicletas. A grande diferença foi a reação das partes: o Japão optou por reconsiderar e fazer concessões; enquanto a China contrarretaliou os Estados Unidos, escalando o conflito a uma guerra comercial.

Vale destacar, ainda, que a despeito da singularidade histórica e das especificidades dos casos nipo e sino-americanos, eles exemplificam como as estratégias adotadas por diferentes países diante de tensões comerciais com os Estados Unidos moldam o desenrolar desses conflitos, servindo de lições para as demais potências emergentes, como o Brasil. Ademais, ao compreender como os Estados Unidos manejaram a ascensão de potências comerciais emergentes, é possível antecipar possíveis desafios e buscar abordagens capazes de proporcionar *outcomes* ótimos.

Assim, ao sistematizarmos os padrões e nuances encontrados nas estratégias comerciais norte-americanas através da aplicação da Teoria dos Jogos, foi possível realizar uma análise mais profunda dos incentivos subjacentes às decisões comerciais, ajudando a elucidar por qual motivo certas estratégias foram escolhidas em detrimento de outras. E, ao modelar as dinâmicas como um jogo sequencial de informação perfeita e completa, conseguimos capturar as estratégias adotadas por cada ator, considerando não apenas as ações unilaterais das partes envolvidas, mas também a lógica e as respostas estratégicas de cada país.

¹²⁶ Observar os Gráficos 11 e 13.

¹²⁷ O livro *Reciprocity and Retaliation in US Trade Policy*, de Bayard e Elliott, traz diversos casos em que os Estados Unidos adotaram medidas unilaterais contra parceiros comerciais, como Brasil, Japão, Alemanha e Canadá.

Neste sentido, observamos que os Estados Unidos manejam a ascensão de potências comerciais emergentes através de uma política comercial reativa assentada em medidas unilaterais quando tais potências não entram em consonância ou não conseguem chegar a um acordo mutuamente satisfatório com os interesses norte-americanos. Conseqüentemente, a ausência de acordo na fase inicial de negociações, pode levar o conflito comercial a escalar para uma guerra comercial a depender da relação econômica e política entre tal país e os Estados Unidos. Ou seja, é a relação político-econômica com os Estados Unidos que determina o *outcome* do conflito.

Isto posto, quando refletimos sobre as possíveis lições advindas desta pesquisa para as potências emergentes, temos que a busca por estratégias de negociação capazes de promover interesses mútuos é imperativa, pois, para estes países, ela representa uma das chaves para a preservação do crescimento econômico e da estabilidade em um contexto global dinâmico e muitas vezes volátil. Em especial, quando consideramos as relações econômicas destes países com os Estados Unidos. Os Estados Unidos não são apenas uma das maiores potências econômicas do mundo, eles também desempenham um papel central nas dinâmicas globais que moldam o comércio, os investimentos e a inovação.

Além disso, temos que os Estados Unidos são um dos maiores parceiros comerciais para muitos países e, uma mudança nessas relações poderia mudar o curso do crescimento de certas economias, alterando, por exemplo, políticas e estratégias nacionais. Assim, para países como o Japão, cuja relação político-econômica está intrinsecamente ligada aos Estados Unidos, há um grande custo de oportunidade caso haja um conflito comercial. Deste modo, a escolha de uma abordagem mais colaborativa e conciliatória pode evitar medidas reativas por parte de Washington.

Ao expandir esse raciocínio para uma perspectiva global, o Brasil, como uma potência emergente, também está inserido neste contexto sensível de relações comerciais internacionais. A economia brasileira, marcada por uma diversidade de setores, tem nos Estados Unidos um parceiro comercial significativo. Qualquer alteração nas relações entre Brasil e Estados Unidos pode ter impactos profundos, não apenas nas exportações e importações, mas também na atração de investimentos estrangeiros diretos, fundamentais para impulsionar o desenvolvimento de setores estratégicos, como agricultura, energia e tecnologia.

Não apenas isso, alterações nas relações norte-americanas com outras potências comerciais emergentes também afetaram (e podem vir a afetar) o mercado nacional brasileiro. A título de exemplo, podemos citar a guerra comercial sino-americana, que reverberou em diferentes setores da economia brasileira, especialmente aqueles relacionados ao aço e à soja¹²⁸. Apesar de ser uma

¹²⁸ Ver: Carvalho, Massuquetti e Azevedo (2019) e Pautasso et al. (2021).

questão conjuntural específica, o estudo de Carvalho, Azevedo e Massuquetti (2019) demonstrou que com o aumento do protecionismo entre os Estados Unidos e a China, alguns setores dos países emergentes, não diretamente envolvidos na guerra comercial, poderiam se beneficiar da mudança na demanda, apesar das perdas globais em termos de bem-estar.

No Brasil, os maiores ganhos foram nos setores primários. A imposição de tarifas pela China sobre a soja norte-americana, por exemplo, gerou ganhos substanciais para o Brasil, que se tornou um fornecedor mais atrativo para o mercado chinês. Segundo Carvalho, Azevedo e Massuquetti (2019), a melhoria dos termos de troca da soja brasileira foi estimada em cerca de 335 milhões de dólares, devido à maior demanda chinesa por esse produto. Em contrapartida, com a assinatura do Acordo de Fase Um, a dinâmica comercial alterou-se novamente, contraindo a demanda chinesa pela soja brasileira.

Percebe-se, portanto, que há uma necessidade de adaptação condicionada a relações alhures, de modo que a capacidade de antecipar as ramificações de eventos geopolíticos globais, bem como a agilidade na implementação de políticas econômicas adaptativas, podem contribuir substancialmente para assegurar a resiliência e a sustentabilidade em um contexto internacional dinâmico e, por vezes, imprevisível. Em outras palavras, entender como os Estados Unidos manejam a ascensão de potências comerciais emergentes não só é importante para os países que compõem este grupo, mas também para aqueles dependentes e interessados neste mercado, pois, como vimos, as relações internacionais e negociações bilaterais transcendem fronteiras e impactam de diversas formas outros mercados para além daqueles diretamente envolvidos.

No que diz respeito especificamente às relações comerciais entre Brasil e Estados Unidos, temos que, atualmente, o Brasil adota uma abordagem diplomática e pragmática diante de potenciais conflitos comerciais com Washington. Ou seja, o Brasil procura resolver suas divergências por meio do diálogo e da negociação, buscando soluções que promovam um comércio justo e equilibrado entre as partes. Assim, embora o país busque manter relações comerciais saudáveis e mutuamente benéficas, ele também tem buscado diversificar seus parceiros comerciais e fortalecer laços com outras nações, reduzindo sua dependência de um único mercado.

No entanto, há uma série de desafios que permeiam as relações econômico-comerciais entre nações de todo o sistema internacional, incluindo o Brasil. Estes desafios vão desde pressões para a abertura de mercados, a demandas por concessões comerciais. Diante deste cenário, trabalhos futuros poderiam explorar a aplicação do modelo desenvolvido para analisar as relações comerciais entre Estados Unidos e outras potências emergentes, como o Brasil, explorando não apenas como fatores contextuais – como mudanças nas políticas econômicas dos países envolvidos

e o surgimento de novas questões comerciais globais – afetam a dinâmica desses conflitos, mas também possíveis estratégias e políticas de longo prazo.

REFERÊNCIAS

ABE, T. The History & Significance of Japan's Trade & Industrial Policy — a Case Study of Trade Friction at the End of the 20th Century. **Economic History**, 2017.

AKHTAR, S. I.; CIMINO-ISAACS, C. D.; SUTTER, K. M. **U.S. Trade Policy: Background and Current Issues**. Disponível em: <<https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF10156>>. Acesso em: 22 out. 2023.

ALLISON, G. **Destined for War: Can America and China Escape Thucydides's Trap?** New York: Houghton Mifflin Harcourt, 2017.

ARCHANA, V. Who will win from the trade war? Analysis of the US–China trade war from a micro perspective. **China Economic Journal**, v. 13, n. 3, p. 376–393, 30 set. 2020.

ARSLANIAN, R. P. **O recurso à Seção 301 da legislação de comércio norte-americana e a aplicação de seus dispositivos contra o Brasil**. 1. ed. Brasília: FUNAG - Fundação Alexandre de Gusmão, 1993.

ARYA, N. Economic sanctions: the kinder, gentler alternative? **Medicine, Conflict and Survival**, v. 24, n. 1, p. 25–41, jan. 2008.

ASGHARI, N.; GORDJI, M. E.; GHAFFARI, A. Modelling US-China relationship: A game theory perspective. **International Journal of Nonlinear Analysis and Applications**, v. 12, n. 2, 2021.

AWAN, A. G.; KHAN, R. E. A. Comparative Analysis of the Literature on Economic Growth in the Perspective of Advanced and Emerging Economies. **Journal of Economics and Sustainable Development**, v. 6, n. 11, 2015.

AXELROD, R. Effective Choice in the Prisoner's Dilemma. **Journal of Conflict Resolution**, v. 24, n. 1, p. 3–25, 1 mar. 1980.

BANCO MUNDIAL. **China Trade Summary**. Disponível em: <<https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/CHN/Year/2018/SummaryText>>. Acesso em: 31 out. 2023.

BAYARD, T. O.; ELLIOT, K. A.; INSTITUTE FOR INTERNATIONAL ECONOMICS. **Reciprocity and Retaliation in U.S. Trade Policy**. Washington DC: Institute for International Economics, 1994.

BELL, D. A. **China's new confucianism: Politics and everyday life in a changing society**. Princeton: Princeton University Press, 2010.

BERTHOU, A. et al. Costs and consequences of a trade war: a structural analysis. **Rue de la Banque**, v. 72, 2018.

BOUËT, A.; LABORDE, D. US trade wars in the twenty-first century with emerging countries: Make America and its partners lose again. **The World Economy**, v. 41, n. 9, p. 2276–2319, 5 set. 2018.

BOWN, C. P. How the United States Marched the Semiconductor Industry into Its Trade War with China. **East Asian Economic Review**, v. 24, n. 4, p. 349–388, 31 dez. 2020.

BOWN, C. P.; MCCULLOCH, R. U.S.–Japan and U.S.–China trade conflict: Export growth, reciprocity, and the international trading system. **Journal of Asian Economics**, v. 20, n. 6, p. 669–687, nov. 2009.

BRASIL. **Em declaração conjunta, líderes do BRICS anunciam a entrada de seis novos países.** Disponível em: <<https://www.gov.br/planalto/pt-br/acompanhe-o-planalto/noticias/2023/08/em-declaracao-conjunta-lideres-do-brics-anunciam-a-entrada-de-seis-novos-paises>>. Acesso em: 15 out. 2023.

BRITES, P. V. P. **As dinâmicas regionais do Nordeste Asiático e o pivô norte-coreano.** Tese—Porto Alegre: Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2018.

CALDER, K. E.; JOHNSON, C. MITI and the Japanese Miracle. The Growth of Industrial Policy, 1925-1975. **Pacific Affairs**, v. 56, n. 3, 1983.

CARVALHO, P. N. DE; AMORIM, W. D. DE. The Long Goodbye: U.S. ILO and Rising Powers. **Rising Powers Quarterly**, v. 4, n. 1, p. 19–39, 2019.

CARVALHO, M.; AZEVEDO, A.; MASSUQUETTI, A. Emerging Countries and the Effects of the Trade War between US and China. **Economies**, v. 7, n. 2, p. 45, 13 maio 2019.

CARVALHO, M. F. P.; MASSUQUETTI, A.; AZEVEDO, A. F. Z. **O Brasil no Contexto da Guerra Comercial entre EUA e China.** Disponível em: <https://www.anpec.org.br/sul/2019/submissao/files_I/i5-0835cda12a9792564cef6a42fd641bda.pdf>. Acesso em: 2 jan. 2024.

CBP. **U.S. Comprehensive Free Trade Agreements and Other Trade Agreements.** Disponível em: <<https://www.cbp.gov/trade/priority-issues/trade-agreements/free-trade-agreements>>. Acesso em: 21 out. 2023.

CENSUS. **Trade in Goods with China.** Disponível em: <<https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html>>. Acesso em: 17 dez. 2023.

CHA, V. Role of Sport in International Relations: National Rebirth and Renewal. **Asian Economic Policy Review**, v. 11, n. 1, p. 139–155, 4 jan. 2016.

CHINA. **List of Arms Control, Disarmament and Non-Proliferation Treaties that China has Joined.** Disponível em: <https://www.fmprc.gov.cn/eng./wjb_663304/zzjg_663340/jks_665232/tyylb_665254/200802/t20080219_599783.html>. Acesso em: 16 dez. 2023.

CHOI, K.; LEE, K. D.; LIM, S. Strategic trade policies in international rivalry when competition mode is endogenous. **Hitotsubashi Journal of Economics**, v. 57, n. 2, 2016.

CHONG, T. T. L.; LI, X. Understanding the China–US trade war: causes, economic impact, and the worst-case scenario. **Economic and Political Studies**, v. 7, n. 2, 2019.

CHORA, M. **O Desafio do Oriente: Uma Análise Comparada entre os Dois Maiores Conflitos Económicos das Últimas Década**. Lisboa: [s.n.]. Disponível em: <http://www.observatoriodpolitico.pt/wp-content/uploads/2020/12/WP_98_MC.pdf>. Acesso em: 30 jul. 2023.

CIA. **Attacking Japan’s Saving-Investment Imbalance: Structural Adjustment Versus Fiscal Stimulus**. Washington: [s.n.]. Disponível em: <<https://www.cia.gov/readingroom/docs/CIA-RDP86T01017R000605930001-7.pdf>>. Acesso em: 4 dez. 2023.

COLE, R.; YAKUSHIJI, T. **The American and Japanese Auto Industries in Transition**. Michigan : University of Michigan Press, 2020.

CONYBEARE, J. Trade Wars: A Comparative Study of Anglo-Hanse, Franco-Italian, and Hawley-Smoot Conflicts. **World Politics**, v. 38, n. 1, 1985.

CONYBEARE, J. A. C. Public Goods, Prisoners’ Dilemmas and the International Political Economy. **International Studies Quarterly**, v. 28, n. 1, 1984.

CONYBEARE, J. A. C. **Trade Wars: The theory and the practice of international commercial rivalry**. New York: Columbia University Press, 1987.

COPELAND, A. H. Book Review: Theory of games and economic behavior. **Bulletin of the American Mathematical Society**, v. 37, n. 01, 1999.

CRS. **U.S. Trade Debates: Select Disputes and Actions**. Congressional Research Service, 3 jan. 2023. Disponível em: <<https://sgp.fas.org/crs/row/IF10958.pdf>>. Acesso em: 8 nov. 2023

DAGGETT, S. **Costs of Major U.S. Wars**. Congressional Research Service, 2010. Disponível em: <<https://hankeringforhistory.com/wp-content/uploads/RS22926.pdf>>. Acesso em: 27 abr. 2024

DANNER, L. K. **China’s Grand Strategy: Contradictory Foreign Policy?** Switzerland: Palgrave Macmillan, 2018. v. E-book

DENG, X. **Respect Knowledge, Respect Trained Personnel**. Disponível em: <<https://www.marxists.org/reference/archive/deng-xiaoping/1977/177.htm>>. Acesso em: 16 dez. 2023.

DESTLER, I. M. **American trade politics**. 4. ed. Washington: Institute for International Economics, 2005.

DICHTER, H. L.; JOHNS, A. L. **Diplomatic games: Sport, statecraft, and international relations since 1945**. Kentucky: The University Press of Kentucky, 2014.

DIXIT, A. K.; SKEATH, S.; MCADAMS, D. **Games of Strategy**. 5. ed. New York: W. W. Norton & Company, 2020. v. 5

DUTTA, P. K.; VERGOTE, W. **Strategies and Games Theory and Practice**. 2. ed. London: MIT Press, 2022.

FEENSTRA, R. C. Automobile prices and protection: The U.S.-Japan trade restraint. **Journal of Policy Modeling**, v. 7, n. 1, p. 49–68, mar. 1985.

FEFER, R. F. **Section 232 of the Trade Expansion Act of 1962**. Disponível em: <[https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF10667#:~:text=Section%20232%20of%20the%20Trade%20Expansion%20Act%20of%201962%20\(19,also%20self%2Dinitiate%20an%20in%20investigation.](https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF10667#:~:text=Section%20232%20of%20the%20Trade%20Expansion%20Act%20of%201962%20(19,also%20self%2Dinitiate%20an%20in%20investigation.)>. Acesso em: 31 out. 2023.

FIANI, R. **Teoria dos Jogos**. 3. ed. Rio de Janeiro: ELSEVIER, 2009.

FIANI, R. **Teoria Dos Jogos**. 4. ed. Rio de Janeiro: Elsevier Brasil, 2015.

FOOT, R. China's rise and US hegemony: Renegotiating hegemonic order in East Asia? **International Politics**, v. 57, n. 2, 2020.

FREIRE E ALMEIDA, D. **DO GATT À ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO 2008. USA: Lawinter.com**, mar. 2008. Disponível em: <<http://www.lawinter.com/42008cidfalawinter.htm>>. Acesso em: 30 out. 2023

FRIEDBERG, A. L. The Future of U.S.-China Relations: Is Conflict Inevitable? **International Security**, v. 30, n. 2, p. 7–45, out. 2005.

GIBBON, P.; VESTERGAARD, J. **US Trade Policy under Trump: Assessing the Unilateralism Turn**. Copenhagen: Danish Institute for International Studies (DIIS), 2017. Disponível em: <<https://www.econstor.eu/bitstream/10419/197613/1/1007518359.pdf>>. Acesso em: 30 jun. 2023.

GILL, S. **Power and Resistance in the New World Order**. 2. ed. New York: Palgrave Macmillan, 2008.

GILPIN, R. **The challenge of global capitalism: the world economy in the 21st century**. Princeton: Princeton University Press, 2000.

GODDARD, S. E. **When Right Makes Might**. Ithaca: Cornell University Press, 2021.

GOLDFIEN, M. A.; JOSEPH, M. F.; MCMANUS, R. W. The Domestic Sources of International Reputation. **American Political Science Review**, v. 117, n. 2, p. 609–628, 19 maio 2023.

GOLDSTEIN, A. US–China Rivalry in the twenty-first century: Déjà vu and Cold War II. **China International Strategy Review**, v. 2, n. 1, p. 48–62, 2 jun. 2020.

GOVELLA, K. Economic rivals, security allies: the US—Japan trade war. Em: ZENG, K.; LIANG, W. (Eds.). **Research Handbook on Trade Wars**. Massachusetts: Edward Elgar Publishing, 2022.

GRIX, J. Sport Politics and the Olympics. **Political Studies Review**, v. 11, n. 1, p. 15–25, 10 jan. 2013.

HARTLEY, K. The costs of war. **The RUSI Journal**, v. 147, n. 5, p. 16–19, out. 2002.

HAYNES, K. A Question of Costliness: Time Horizons and Interstate Signaling. **Journal of Conflict Resolution**, v. 63, n. 8, 2019.

HENRICKSON, P. Predicting the costs of war. **The Journal of Defense Modeling and Simulation: Applications, Methodology, Technology**, v. 17, n. 3, p. 285–308, 6 jul. 2020.

HERZ, M. Política de segurança dos EUA para a América Latina após o final da Guerra Fria. **Estudos Avançados**, v. 16, n. 46, 2002.

HIRSHLEIFER, J.; COLL, J. C. M. What Strategies Can Support the Evolutionary Emergence of Cooperation? **Journal of Conflict Resolution**, v. 32, n. 2, 1988.

HOFFMAN, D. A. Mediation and the Art of Shuttle Diplomacy. **Negotiation Journal**, v. 27, n. 3, p. 263–309, jul. 2011.

HOOK, G. D. et al. **Japan's international relations: Politics, economics and security, third edition**. New York: Routledge, 2011.

HOUT, T. The US-China trade war of 2018—2020: origins and consequences. Em: **Research Handbook on Trade Wars**. London: Edward Elgar Publishing, 2022.

HUDSON, M. **Super Imperialism: The Origin and Fundamentals of U.S. World Dominance**. 2. ed. London: Pluto Press, 2003.

HUENEMANN, J. E. On the trade policy-making progress in the United States. **Inter-American Development Bank**, n. Occasional Paper 13, mar. 2002.

IKENBERRY, G. J. **The rise of China and the future of the West: Can the liberal system survive?** **Foreign Affairs**, 2008.

IMF. **Direction of Trade Statistics**. Disponível em: <<https://data.imf.org/?sk=9d6028d4f14a464ca2f259b2cd424b85&sid=1409151240976>>. Acesso em: 11 dez. 2023a.

IMF. **Direction of Trade Statistics**. Disponível em: <<https://data.imf.org/?sk=9d6028d4-f14a-464c-a2f2-59b2cd424b85&sid=1515619375491>>. Acesso em: 18 out. 2023b.

IOKIBE, M.; MINOHARA, T. **The history of US-Japan relations: From perry to the present**. 1. ed. Kobe: Palgrave Macmillan Singapore, 2017.

IRWIN, D. **Clashing over commerce: a history of US trade policy**. Chicago: The University of Chicago Press, 2017.

IRWIN, D. A. **Free Trade under Fire**. 5. ed. Princeton: Princeton University Press, 2020.

JAPAN. **The Constitution of Japan**. Prime Minister of Japan and his Cabinet, , 1947. Disponível em: <https://japan.kantei.go.jp/constitution_and_government_of_japan/constitution_e.html>. Acesso em: 1 dez. 2023

JIANG, Z.; GONG, X.; CHENG, H. Research on Trading Friction between China and the US from Game Theory Perspective. **American Journal of Industrial and Business Management**, v. 10, n. 01, p. 19–29, 2020.

JOHNSON, C. **MITI and the Japanese Miracle**. Stanford: Stanford University Press, 1982.

JOHNSON, D. D. P.; TIERNEY, D. **Failing to Win: Perceptions of Victory and Defeat in International Politics**. London: Harvard University Press, 2006.

KEOHANE, R. O. **Lilliputians' Dilemmas: Small States in International Politics**. **International Organization**, 1969.

KINDLEBERGER, C. **The world in depression, 1929-39**. Berkeley: University of California Press, 1973.

KISSINGER, H. **Sobre a China**. Rio de Janeiro: Objetiva, 2013.

KITANO, T.; OHASHI, H. Did US safeguards resuscitate Harley-Davidson in the 1980s? **Journal of International Economics**, v. 79, n. 2, p. 186–197, nov. 2009.

KRUGMAN, P. R.; MAURICE, O.; MELITZ, M. J. **International Economics Theory & Policy**. 7. ed. London: Pearson Education, 2015.

KUNKEL, J. **America's trade policy towards Japan: Demanding results**. 1. ed. London: Routledge, 2003.

KYDD, A. **Trust, reassurance, and cooperation**. **International Organization**, 2000.

KYDD, A. H. **Trust and Mistrust in International Relations**. Princeton: Princeton University Press, 2005.

KYDD, A. H. **International Relations Theory: The Game-Theoretic Approach**. Cambridge: Cambridge University Press, 2015.

LAU, L. J. The China–US Trade War and Future Economic Relations. **China and the World**, v. 02, n. 02, 2019.

LAYNE, C. China's challenge to US hegemony. **Current History**, v. 107, n. 705, 2008.

LEÃO, R. P. F. A Economia Política da Transição Chinesa no Último Quartel do Século XX. **Revista Tempo do Mundo**, v. 4, n. 3, 2012.

LEE, C. C.; LI, H.; LEE, F. L. F. Symbolic use of decisive events: Tiananmen as a news icon in the editorials of the elite U.S. press. **International Journal of Press/Politics**, v. 16, n. 3, 2011.

LEWIS, M. K. Prisoners' Dilemma Posed by Free Trade Agreements: Can Open Access Provisions Provide an Escape, The. **Chicago Journal of International Law**, v. 11, n. 2, 2011.

LII. **19 U.S. Code § 1862 - Safeguarding national security**. Disponível em: <<https://www.law.cornell.edu/uscode/text/19/1862>>. Acesso em: 31 out. 2023.

LIMA, T.; MENDONÇA, F. A política comercial dos Estados Unidos no primeiro governo Obama: heranças, estratégias e desafios. **Boletim Meridiano** 47, v. 14, n. 139, p. 38–44, 2013.

LIMONCIC, F. O United Auto Workers e a economia política do sindicalismo norte-americano. **Estudos de Sociologia**, v. 16, n. 31, 2011.

LIU, Y. et al. **Timeline of the United States–China Trade Dispute and Tariffs on Cotton and Textile Trade**. University of Georgia, 22 dez. 2022. Disponível em: <<https://extension.uga.edu/publications/detail.html?number=C1259&title=timeline-of-the-uschina-trade-dispute-and-tariffs-on-cotton-and-textile-trade>>. Acesso em: 22 jan. 2024

LOC. **U.S. Trade Policy: A Research Guide**. Disponível em: <<https://guides.loc.gov/united-states-trade-policy>>. Acesso em: 22 out. 2023.

LYRIO, M. C. **A ASCENSÃO DA CHINA COMO POTÊNCIA: FUNDAMENTOS POLÍTICOS INTERNOS**. Brasília: FUNAG, 2010.

MANSFIELD, E. D.; SOLODOCH, O. Political Costs of Trade War Tariffs. **The Journal of Politics**, p. 000–000, 15 abr. 2024.

MATTOO, A.; STAIGER, R. W. Trade wars: What do they mean? Why are they happening now? What are the costs? **Economic Policy**, v. 35, n. 103, p. 561–584, 12 abr. 2021.

MCCARTY, N.; MEIROWITZ, A. **Political game theory: An introduction**. Cambridge: Cambridge University Press, 2007.

MEARSHEIMER, J. J. The Inevitable Rivalry: America, China, and the Tragedy of Great-Power Politics. **Foreign Affairs**, v. 100, n. 6, 2021.

MENDES, N. C. AS RELAÇÕES DOS ESTADOS UNIDOS COM A CHINA: UMA PERSPECTIVA GEOECONÔMICA. Em: MORAES, R. C. C. DE; MENEZES, H. Z. DE (Eds.). **A ECONOMIA POLÍTICA DO GOVERNO OBAMA**. João Pessoa: Editora da UFPB, 2017. v. 1p. 219–236.

MENDONÇA, F. **Entre a teoria e a história: a política comercial dos Estados Unidos na década de 1980**. São Paulo: Editora Unesp, 2011.

MENDONÇA, F. **A face multilateral do unilateralismo : a reciprocidade na história política comercial dos Estados Unidos**. Campinas: Universidade Estadual de Campinas, 2013.

MENDONÇA, F. et al. “AMERICA FIRST BUT NOT ALONE”: UMA (NEM TÃO) NOVA POLÍTICA COMERCIAL DOS ESTADOS UNIDOS COM DONALD TRUMP. **Revista Tempo do Mundo**, v. 5, n. 1, p. 107–141, nov. 2019.

MENDONÇA, F. DE A. DO P.; LIMA, T.; VIGEVANI, T. Instituições e política comercial nos Estados Unidos: política internacional, demandas domésticas e design institucional. **Economia e Sociedade**, v. 26, n. 1, 2017.

MERINO, G. E. Hybrid World War and the United States–China rivalry. **Frontiers in Political Science**, v. 4, 25 jan. 2023.

MILDNER, S. A.; SCHMUCKER, C. The battle of the giants: US trade policy vis-à-vis China. **CESifo Forum**, v. 20, n. 1, 2019.

MIYAZAWA, K. **Policy Speech by Prime Minister Kiichi Miyazawa to the 123rd Session of the National Diet**. Tóquio: MOFA, 24 jan. 1992. Disponível em: <<https://www.mofa.go.jp/policy/other/bluebook/1992/1992-appendix-1.htm>>. Acesso em: 1 dez. 2023

MONTAGNER, O. M. K. **Debate político televisivo e horário gratuito de propaganda eleitoral: aplicando o dilema dos prisioneiros**. Piracicaba: Universidade de São Paulo, 4 nov. 2020.

MORROW, J. D. **Game Theory for Political Scientists**. Princeton: Princeton University Press, 2020.

MYERSON, R. B. **Game theory: analysis of conflict**. Cambridge: HARVARD UNIVERSITY PRESS, 1991.

NAH, L. T. The Prisoner’s Dilemma and the U.S.–DPRK Summit in Vietnam. **North Korean Review**, v. 15, n. 2, p. 90–96, 2019.

NASCENTES, D. L. **Guerras comerciais como instrumento de manutenção da hegemonia norte-americana: uma análise dos contenciosos nipo e sino-americanos**. Trabalho de Conclusão de Curso—Uberlândia: Universidade Federal de Uberlândia, 9 jun. 2021.

NASCENTES, D. L.; CAMPOS, B. T. DE L. A indústria siderúrgica como grupo de interesse na guerra comercial sino-americana. **Revista Agenda Política**, v. 11, n. 1, p. 74–104, 7 dez. 2023.

NASH, J. F. Equilibrium points in n -person games. **Proceedings of the National Academy of Sciences**, v. 36, n. 1, 1950.

NASKAR, K. Quantum version of Prisoners’ Dilemma under interacting environment. **Quantum Information Processing**, v. 20, n. 11, 2021.

NATHAN, A. J. The Tiananmen Papers. **Foreign Affairs**, v. 80, n. 1, 2001.

NATIONAL ACHIEVES. **Remarks at a White House Meeting With Business and Trade Leaders. Ronald Reagan Presidential Library & Museum**, 23 set. 1985. Disponível em: <<https://www.reaganlibrary.gov/archives/speech/remarks-white-house-meeting-business-and-trade-leaders>>. Acesso em: 17 nov. 2023

NATIONAL SECURITY ARCHIVE. **Document 6. Memorandum for the President (no classification), from USTR Brock, Subject: Japanese Trade Barriers. National Security Archive**, 18 dez. 1981. Disponível em: <<https://nsarchive2.gwu.edu/NSAEBB/NSAEBB175/index.htm>>. Acesso em: 22 jan. 2024

NATIONAL SECURITY ARCHIVE. **Japan and the United States: Diplomatic, Security, and Economic Relations, Part II, 1977-1992. National Security Archive** Washington, 1982. Disponível em: <<https://nsarchive.gwu.edu/japan-united-states-diplomatic-security-economic-relations-part-ii-1977-1992>>. Acesso em: 19 nov. 2023

NATIONAL SECURITY ARCHIVE. **The U.S.-Japan Project: Diplomatic, Security, and Economic Relations Since 1960. National Security Archive**, 2023a. Disponível em: <<https://nsarchive.gwu.edu/project/us-japan-project>>. Acesso em: 30 jul. 2023

NATIONAL SECURITY ARCHIVE. **Japan and the United States: Diplomatic, Security, and Economic Relations, Part II, 1977-1992. National Security Archive**, 2023b. Disponível em: <<https://nsarchive.gwu.edu/japan-united-states-diplomatic-security-economic-relations-part-ii-1977-1992>>. Acesso em: 31 jul. 2023

NISHIJIMA, S. POLÍTICAS INDUSTRIAIS JAPONESAS. **Revista Tempo do Mundo**, v. 4, n. 3, dez. 2012.

OAS. **Trade Policy Review: United States - First Press Release, Secretariat and Government Summaries**. Disponível em: <http://www.sice.oas.org/ctyindex/usa/WTO/usa172_e.asp>. Acesso em: 21 out. 2023.

OSBORNE, M. J.; RUBINSTEIN, A. **A Course in Game Theory**. Cambridge: Massachusetts Institute of Technology, 1994.

PAES, L. DE O.; CUNHA, A. M.; FONSECA, P. C. D. Narratives of Change and Theorisations on Continuity: the Duality of the Concept of Emerging Power in International Relations. **Contexto Internacional**, v. 39, n. 1, p. 75–95, abr. 2017.

PAHRE, R. Multilateral Cooperation in an Iterated Prisoner's Dilemma. **Journal of Conflict Resolution**, v. 38, n. 2, p. 326–352, 1 jun. 1994.

PASZAK, P. **Trade War: Origins, Course and Consequences**. Warsaw Institute, 2021. Disponível em: <<https://warsawinstitute.org/u-s-china-trade-war-origins-timeline-consequences/>>. Acesso em: 30 jun. 2023

PAUTASSO, D. DESENVOLVIMENTO E PODER GLOBAL DA CHINA: A POLÍTICA MADE IN CHINA 2025. **AUSTRAL: Brazilian Journal of Strategy & International Relations**, v. 8, n. 16, 14 nov. 2019.

PAUTASSO, D. et al. três dimensões da guerra comercial entre China e EUA. **Carta Internacional**, v. 16, n. 2, 2021.

PIIE. **In US-China Trade Disputes, the WTO Usually Sides with the United States. Peterson Institute for International Economics**, 2019. Disponível em: <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/us-china-trade-disputes-wto-usually-sides-united-states#_ftn1>. Acesso em: 24 dez. 2023

PYLE, K. B. **Japan in the American Century**. 1. ed. London: THE BELKNAP PRESS OF HARVARD UNIVERSITY PRESS, 2018.

RATTNER, H. Política industrial no Japão: tendências e perspectivas. **Revista de Administração de Empresas**, v. 27, n. 1, p. 11–24, mar. 1987.

REAGAN, R. **Statement by the Press Secretary on the President's Meeting With the Auto Task Force. The American Presidency Project**, mar. 1981. Disponível em: <<https://www.presidency.ucsb.edu/documents/statement-the-press-secretary-the-presidents-meeting-with-the-auto-task-force>>. Acesso em: 19 nov. 2023

REAGAN, R. **Memorandum on Heavyweight Motorcycle Imports. The American Presidency Project**, 1 abr. 1983. Disponível em: <<https://www.presidency.ucsb.edu/documents/memorandum-heavyweight-motorcycle-imports>>. Acesso em: 17 nov. 2023

REAGAN, R. **Remarks and a Question-and-Answer Session at the Economic Club of Detroit in Detroit, Michigan. The American Presidency Project**, 1984. Disponível em: <<https://www.presidency.ucsb.edu/documents/remarks-and-question-and-answer-session-the-economic-club-detroit-detroit-michigan>>. Acesso em: 19 nov. 2023

REID, P. C. **Well Made in America — Lessons from Harley-Davidson on Being the Best**. New York : McGraw Hill, 1991.

REINELT, J.; HEWITT, G. The Prisoner's Dilemma: Game Theory, Conflict Resolution, and the New Europe. **Contemporary Theatre Review**, v. 13, n. 2, p. 41–55, maio 2003.

RICHMAN, S. L. **Cato Institute Policy Analysis No. 107: The Reagan Record on Trade: Rhetoric vs. Reality. Cato Institute Policy Analysis**, 1988. Disponível em: <<https://www.cato.org/sites/cato.org/files/pubs/pdf/pa107.pdf>>. Acesso em: 16 nov. 2023

RILEY, J. The Legal and Policy Implications of the US Steel Tariffs on East Asia. **Journal of East Asia and International Law**, v. 11, n. 1, p. 193–194, 31 maio 2018.

ROBINSON, J. An Iterative Method of Solving a Game. **The Annals of Mathematics**, v. 54, n. 2, 1951.

ROSS, R. S. Balance of power politics and the rise of China: Accommodation and balancing in East Asia. **Security Studies**, v. 15, n. 3, 2006.

SANTORO, M. Os Think Tanks e sua influência na política externa dos EUA: a arte de pensar o impensável. **Contexto Internacional**, v. 30, n. 3, 2008.

SATUR, R. V.; PAIVA, S. B.; DUARTE, E. N. Informação imperfeita e seu impacto nas estratégias empresariais. **Brazilian Journal of Information Science: research trends**, v. 11, n. 2, 23 jun. 2017.

SCHEIPL, T.; BOBEK, V.; HORVAT, T. Trade War between the USA and China: Impact on an Austrian Company in the Steel Sector. **Naše gospodarstvo/Our economy**, v. 66, n. 1, p. 39–51, 1 mar. 2020.

SCHILDT, C. E. Managing Uncertainty: Formulating A U.S. Grand Strategy for China. **Journal of Public and International Affairs**, v. 17, 2006.

SECCHES, D. V.; VADELL, J.; RAMOS, L. Potências médias e potências emergentes na economia política internacional: uma aproximação teórico-conceitual. **Sociedade e Cultura**, v. 23, 2020.

SELTEN, R. Reexamination of the perfectness concept for equilibrium points in extensive games. **International Journal of Game Theory**, v. 4, n. 1, 1975.

SENADO. **A Constituição dos Estados Unidos**. Disponível em: <<https://www2.senado.leg.br/bdsf/item/id/181796>>. Acesso em: 1 nov. 2023.

SENNES, R. U. Potência Média Recém-Industrializada: Parâmetros para Analisar o Brasil. **Contexto Internacional**, v. 20, n. 2, p. 385–413, 1998.

SHAMBAUGH, D. **China Goes Global: the partial power**. Oxford: Oxford University Press, 2013.

SHAPLEY, L. S. Stochastic Games. **Proceedings of the National Academy of Sciences**, v. 39, n. 10, 1953.

SIDER, K. J. Sino-American Clash of Hegemony: An Analysis of US-China Trade War. **Open Journal of Political Science**, v. 10, n. 01, p. 15–26, 2020.

SMITH, A. Fighting Battles, Winning Wars. **Journal of Conflict Resolution**, v. 42, n. 3, p. 301–320, 1 jun. 1998.

SNIDAL, D. The Game Theory of International Politics. **World Politics**, v. 38, n. 1, 1985a.

SNIDAL, D. Coordination versus Prisoners' Dilemma: Implications for International Cooperation and Regimes. **American Political Science Review**, v. 79, n. 4, p. 923–942, 1 dez. 1985b.

SOROOS, M. S. Global Change, Environmental Security, and the Prisoner's Dilemma. **Journal of Peace Research**, v. 31, n. 3, p. 317–332, 25 ago. 1994.

SUN, H. U.S.-China Tech War. **China Quarterly of International Strategic Studies**, v. 05, n. 02, p. 197–212, 8 jan. 2019.

SUTTER, K. M. **U.S.-China Trade Relations**. Disponível em: <<https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF11284>>. Acesso em: 30 jun. 2023.

SWAIN, T. **Confucianism in China**. London: Bloomsbury Academic, 2017.

TALCOTT, P. Clinton and Japan: The Impact of Revisionism on US Trade Policy - By Robert M. Uriu. **Asian Politics & Policy**, v. 3, n. 1, 2011.

TAN, A. T. H. **Handbook of US–China Relations**. Massachusetts: Edward Elgar Publishing, 2016.

TOGO, K. **Japan’s Foreign Policy, 1945-2003**. Boston: BRILL, 2005.

U.N. GENERAL ASSEMBLY. **Restoration of the lawful rights of the People’s Republic of China in the United Nations**. **United Nations Digital Library**, 1972. Disponível em: <<https://digitallibrary.un.org/record/192054>>. Acesso em: 30 jun. 2023

UNITED STATES. **PUBUC LAW 87 - 794**. 11 out. 1962. Disponível em: <<https://www.govinfo.gov/content/pkg/STATUTE-76/pdf/STATUTE-76-Pg872.pdf>>. Acesso em: 30 out. 2023

UNITED STATES. **37. Telegram From the Embassy in Japan to the Department of State**. **United States Department of State**, 29 dez. 1964. Disponível em: <<https://history.state.gov/historicaldocuments/frus1964-68v29p2/d37>>. Acesso em: 1 dez. 2023

UNITED STATES. **Trade Act of 1974: Summary of the Provisions of H.R. 10710**. **1974. United States Sanate**, 1974. Disponível em: <<https://www.finance.senate.gov/imo/media/doc/trade9.pdf>>. Acesso em: 30 out. 2023

UNITED STATES. **President and Council of Economic Advisers (U.S.). Council of Economic Advisers (U.S.)**, 1982. Disponível em: <<https://fraser.stlouisfed.org/title/45/item/8153>>. Acesso em: 17 nov. 2023

UNITED STATES. **The Section 232 Investigations Program Guide - Effect of Imports on the National Security**. **Bureau of Industry and Security**, 2007. Disponível em: <<https://www.bis.doc.gov/index.php/documents/section-232-investigations/86-section-232-booklet/file>>. Acesso em: 31 out. 2023

UNITED STATES. **Census of Governments**. **U.S. Census Bureau**, 2017a. Disponível em: <<https://www2.census.gov/programs-surveys/cog/tables/>>. Acesso em: 10 dez. 2023

UNITED STATES. **Fact Sheet: Section 232 Investigations: The Effect of Imports on the National Security**. **U.S. Department of Commerce**, 20 abr. 2017b. Disponível em: <<https://www.commerce.gov/news/fact-sheets/2017/04/fact-sheet-section-232-investigations-effect-imports-national-security>>. Acesso em: 31 out. 2023

UNITED STATES. **The Effect of Imports of Steel on the National Security: an Investigation Conducted under Section 232 of the Trade Expansion Act of 1962, as Amended**. **United**

States Department of Commerce, jan. 2018. Disponível em: <https://www.commerce.gov/sites/default/files/the_effect_of_imports_of_steel_on_the_national_security_-_with_redactions_-_20180111.pdf>. Acesso em: 26 dez. 2023

UNITED STATES. **TRADE ACT OF 1974: Public Law 93–618, as amended.** , 2022. Disponível em: <<https://www.govinfo.gov/content/pkg/COMPS-10384/pdf/COMPS-10384.pdf>>. Acesso em: 25 jun. 2023

UNITED STATES. **Section 232 Investigation on the Effect of Imports of Steel on U.S. National Security.** **U.S. Department of Commerce**, 2023a. Disponível em: <<https://www.commerce.gov/issues/trade-enforcement/section-232-steel>>. Acesso em: 31 out. 2023

UNITED STATES. **Nixon and the End of the Bretton Woods System, 1971–1973.** **United States Department of State**, 2023b. Disponível em: <<https://history.state.gov/milestones/1969-1976/nixon-shock>>. Acesso em: 11 dez. 2023

UNITED STATES. **Chronology of U.S.-China Relations, 1784-2000.** Disponível em: <<https://history.state.gov/countries/issues/china-us-relations>>. Acesso em: 16 dez. 2023c.

URATA, S. **US–Japan Trade Frictions: The Past, the Present, and Implications for the US–China Trade War.** *Asian Economic Policy Review*, 2020.

URIU, R. M. **Clinton and Japan: The Impact of Revisionism on US Trade Policy.** online edn ed. Oxford: OUP Oxford, 2009.

U.S. CENSUS BUREAU. **Trade in Goods with Japan.** Disponível em: <<https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5880.html>>. Acesso em: 30 jul. 2023.

USTR. **2007 Special 301 Report.** **United States Trade Representative**, 2007. Disponível em: <https://ustr.gov/sites/default/files/asset_upload_file230_11122.pdf>. Acesso em: 24 dez. 2023

USTR. **2008 Special 301 Report.** 2008. Disponível em: <https://ustr.gov/sites/default/files/asset_upload_file553_14869.pdf>. Acesso em: 24 dez. 2023

USTR. **2009 TRADE POLICY AGENDA AND 2008 ANNUAL REPORT of the President of the United States on the Trade Agreements Program.** **United States Trade Representative**, 2009a. Disponível em: <<https://ustr.gov/sites/default/files/uploads/gsp/speeches/reports/2009/12%20-%202009%20Annual%20Report%20Full%20Text%20and%20Annexes.pdf>>. Acesso em: 30 dez. 2023

USTR. **2009 Special 301 Report.** **United States Trade Representative**, 2009b. Disponível em: <<https://ustr.gov/sites/default/files/Full%20Version%20of%20the%202009%20SPECIAL%20301%20REPORT.pdf>>. Acesso em: 24 dez. 2023

USTR. **2010 Special 301 Report.** **United States Trade Representative**, abr. 2010. Disponível em:

<[https://ustr.gov/sites/default/files/uploads/gsp/speeches/reports/2010/301/2010%20Special%20301%20Report%20\(3\).pdf](https://ustr.gov/sites/default/files/uploads/gsp/speeches/reports/2010/301/2010%20Special%20301%20Report%20(3).pdf)>. Acesso em: 24 dez. 2023

USTR. 2011 Special 301 Report. United States Trade Representative, 2011a. Disponível em: <<https://ustr.gov/sites/default/files/uploads/gsp/speeches/reports/2011/301/2011%20Special%20301%20Report.pdf>>. Acesso em: 24 dez. 2023

USTR. Protocol to the Agreement on Trade and Economic Cooperation Between the Government of the United States of America and the Government of the Federative Republic of Brazil Relating to Trade Rules and Transparency. United States Trade Representative, 2011b. Disponível em: <<https://ustr.gov/sites/default/files/files/agreements/tifa/ATEC%20US-Brazil%20Protocol.pdf>>. Acesso em: 10 nov. 2023

USTR. 2012 Special 301 Report. United States Trade Representative, 2012. Disponível em: <https://ustr.gov/sites/default/files/2012%20Special%20301%20Report_1.pdf>. Acesso em: 24 dez. 2023

USTR. 2013 Special 301 Report. United States Trade Representative, 2013. Disponível em: <<https://ustr.gov/sites/default/files/2013%20Special%20301%20Report%20-%20published.pdf>>. Acesso em: 24 dez. 2023

USTR. 2014 Special 301 Report. United States Trade Representative, 2014a. Disponível em: <<https://ustr.gov/sites/default/files/USTR%202014%20Special%20301%20Report%20to%20Congress%20FINAL.pdf>>. Acesso em: 24 dez. 2023

USTR. Eighty Years After the Reciprocal Trade Agreements Act. United States Trade Representative, jun. 2014b. Disponível em: <<https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/blog/2014/June/Eighty-years-of-the-Reciprocal-Trade-Agreements-Act>>. Acesso em: 30 out. 2023

USTR. 2015 Special 301 Report. United States Trade Representative, 2015. Disponível em: <<https://ustr.gov/sites/default/files/2015-Special-301-Report-FINAL.pdf>>. Acesso em: 24 dez. 2023

USTR. 2016 Special 301 Report. United States Trade Representative, 2016. Disponível em: <<https://ustr.gov/sites/default/files/USTR-2016-Special-301-Report.pdf>>. Acesso em: 24 dez. 2023

USTR. 2017 Special 301 Report. United States Trade Representative, 2017a. Disponível em: <<https://ustr.gov/sites/default/files/301/2017%20Special%20301%20Report%20FINAL.PDF>>. Acesso em: 24 dez. 2023

USTR. Trade Enforcement: Issues, Remedies, and Roles - Pursuant to S. Rept. 113-181. United States Trade Representative, 2017b. Disponível em: <https://ustr.gov/sites/default/files/Trade-Enforcement_Issues-Remedies-and-Roles.pdf>. Acesso em: 22 out. 2023

USTR. **2018 Special 301 Report. United States Trade Representative**, 2018a. Disponível em: <<https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Reports/2018%20Special%20301.pdf>>. Acesso em: 24 dez. 2023

USTR. **Findings of the Investigation into China's Acts, Policies, and Practices Related to Technology Transfer, Intellectual Property, and Innovation Under Section 301 of the Trade Act of 1974. United States Trade Representative**, 2018b. Disponível em: <<https://ustr.gov/sites/default/files/Section%20301%20FINAL.PDF>>. Acesso em: 26 dez. 2023

USTR. **Findings of the Investigation into China's Acts, Policies, and Practices Related to Technology Transfer, Intellectual Property, and Innovation Under Section 301 of the Trade Act of 1974 - Executive Summary. United States Trade Representative**, 2018c. Disponível em: <<https://ustr.gov/sites/default/files/enforcement/301Investigations/301%20Draft%20Exec%20Summary%203.22.ustrfinal.pdf>>. Acesso em: 26 dez. 2023

USTR. **2019 Special 301 Report. United States Trade Representative**, 2019. Disponível em: <https://ustr.gov/sites/default/files/2019_Special_301_Report.pdf>. Acesso em: 24 dez. 2023

USTR. **Economic And Trade Agreement Between The Government Of The United States Of America And The Government Of The People's Republic Of China. United States Trade Representative**, 2020a. Disponível em: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/agreements/phase%20one%20agreement/Economic_And_Trade_Agreement_Between_The_United_States_And_China_Text.pdf>. Acesso em: 27 dez. 2023

USTR. **Economic And Trade Agreement Between The Government Of The United States Of America And The Government Of The People's Republic Of China Text. United States Trade Representative**, 2020b. Disponível em: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/agreements/phase%20one%20agreement/Economic_And_Trade_Agreement_Between_The_United_States_And_China_Text.pdf>. Acesso em: 30 jun. 2023

USTR. **2020 Special 301 Report. United States Trade Representative**, abr. 2020c. Disponível em: <https://ustr.gov/sites/default/files/2020_Special_301_Report.pdf>. Acesso em: 24 dez. 2023

USTR. **2021 Special 301 Report. United States Trade Representative**, 2021. Disponível em: <[https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2021/2021%20Special%20301%20Report%20\(final\).pdf](https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2021/2021%20Special%20301%20Report%20(final).pdf)>. Acesso em: 24 dez. 2023

USTR. **Section 301- China Technology Transfer. United States Trade Representative**, 2023a. Disponível em: <<https://ustr.gov/issue-areas/enforcement/section-301-investigations/section-301-china>>. Acesso em: 26 dez. 2023

USTR. **Trade Agreements. United States Trade Representative**, 2023b. Disponível em: <<https://ustr.gov/trade-agreements>>. Acesso em: 22 out. 2023

USTR. **Fact Sheets. United States Trade Representative**, 2023c. Disponível em: <<https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/fact-sheets>>. Acesso em: 22 out. 2023

USTR. **Section 201 Investigations. United States Trade Representative**, 2023d. Disponível em: <<https://ustr.gov/issue-areas/enforcement/section-201-investigations>>. Acesso em: 26 dez. 2023

USTR. **Brazil. United States Trade Representative**, 2023e. Disponível em: <<https://ustr.gov/countries-regions/americas/brazil>>. Acesso em: 10 nov. 2023

VEZIRGIANNIDOU, S. E. The United States and rising powers in a post-hegemonic global order. **International Affairs**, v. 89, n. 3, 2013.

WALLIN, E.; ÅSTRÖM, E. **Trade wars are good, and easy to win: A study of Trump's steel tariffs and international trade**. Umeå : Umeå University, 2018.

WANG, B. **Chinese Visions of World Order: Tianxia, Culture, and World Politics**. New York: Duke University Press, 2017.

WANG, D. China's Trade Relations with the United States in Perspective. **Journal of Current Chinese Affairs**, v. 39, n. 3, p. 165–210, 1 set. 2010.

WATANABE, P. D. **A reinserção internacional do Japão no pós-segunda guerra mundial. 3º ENCONTRO NACIONAL ABRI**, 2011. Disponível em: <http://www.proceedings.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=MSC0000000122011000300033&lng=en&nrm=iso>. Acesso em: 27 nov. 2023

WEBB, J. N. **Game Theory: Decisions, Interaction and Evolution**. 1. ed. London: Springer London, 2007.

WEBB, M. C.; KRASNER, S. D. Hegemonic stability theory: An empirical assessment. **Review of International Studies**, v. 15, n. 2, 1989.

WEHNER, L. Emerging Powers in Foreign Policy. Em: THIES, C. G. (Ed.). **Oxford Research Encyclopedia of Politics**. [s.l.] Oxford University Press, 2017.

WITTKOPF, E. R.; JONES, C. M.; KEGLEY JR, C. W. **American Foreign Policy: Pattern and Process**. 7. ed. New York: St. Martin's Press, 2007.

WITTMAN, D. How a War Ends: A Rational Model Approach. **Journal of Conflict Resolution**, v. 23, n. 4, p. 743–763, 1 dez. 1979.

WOLFEREN, K. VAN. The enigma of Japanese power: people and politics in a stateless nation. **Choice Reviews Online**, v. 27, n. 03, 1989.

WORLD BANK. **GDP growth (annual %) - Japan. The World Bank Group**, 2023a. Disponível em: <<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=JP>>. Acesso em: 11 dez. 2023

WORLD BANK. **GDP (current US\$) - Germany. The World Bank Group**, 2023b. Disponível em: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=1990&locations=DE&name_desc=true&start=1960&view=chart>. Acesso em: 30 jul. 2023

WORLD BANK. **GDP (current US\$) - Japan, Canada, United States, France, Germany, Italy, United Kingdom. The World Bank Group**, 2023c. Disponível em: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=1990&locations=JP-CA-US-FR-DE-IT-GB&name_desc=false&start=1960&view=chart>. Acesso em: 11 dez. 2023

WORLD BANK. **GDP (current US\$) - China. The World Bank Group**, 2023d. Disponível em: <<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=CN>>. Acesso em: 17 dez. 2023

WTO. **WT/L/432 - Accession of the People's Republic of China. World Trade Organization**, 2001. Disponível em: <<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/L/432.pdf&Open=True>>. Acesso em: 17 dez. 2023

XU, X. Modernizing China in the Olympic Spotlight: China's National Identity and the 2008 Beijing Olympiad. **The Sociological Review**, v. 54, n. 2_suppl, p. 90–107, 25 dez. 2006.

YIN, J. Z.; HAMILTON, M. H. The Conundrum of US-China Trade Relations Through Game Theory Modelling. **Journal of Applied Business and Economics**, v. 20, n. 8, 2018.

YOUSSEF, B. et al. **SECTION 301: RESTRIÇÕES COMERCIAIS ENTRE ESTADOS UNIDOS E CHINA**. São Paulo, 2019. Disponível em: <<https://sitefilesstorage.blob.core.windows.net/uploads/2019/08/file-20190808132228-nota-tecnica-section-301-31.pdf>>. Acesso em: 30 out. 2023

YU, M. Introduction to the Special Issue on Understanding the Current China-U.S. 'Trade War'. **China Economic Journal**, v. 12, n. 2, p. 97–99, 4 maio 2019.

ZENG, K. **Trade threats, trade wars: bargaining, retaliation, and American coercive diplomacy**. [s.l.] University of Michigan Press, 2004.

ZENG, K.; LIANG, W. **Research Handbook on Trade Wars**. Massachusetts: Edward Elgar Publishing, 2022.

ZHANG, W. **Ideology and Economic Reform Under Deng Xiaoping 1978-1993**. 1. ed. London: Routledge, 1996.

ZHANG, Y.; CHANG, C. Modeling the US-China Trade Conflict: A Utility Theory Approach. **Journal of Applied Mathematics and Computation**, v. 5, n. 2, p. 84–88, 13 maio 2021.

ZHU, Z. Power Transition and U.S.-China Relations: Is War Inevitable? **Journal of International and Area Studies**, v. 12, n. 1, p. 1–24, 2005.

ANEXOS

Anexo I

Esta seção contém informações de apoio sobre os equilíbrios apresentados no capítulo “Aplicação da Teoria dos Jogos em questões comerciais” do texto principal. Ela inclui uma breve discussão sobre as situações de equilíbrio levantadas e demonstrações matemáticas que corroboram tais equilíbrios. Os equilíbrios representam momentos cruciais no panorama estratégico, delineando estados nos quais as escolhas dos agentes envolvidos se estabilizam de maneira mutuamente satisfatória. A partir da discussão feita no texto principal, sabemos que o jogo é sequencial de informação perfeita e completa e, portanto, a análise dos equilíbrios será feita por meio de indução reversa.

A. Equilíbrio I: $\{(g, \text{tarifar})(x, \text{reconsiderar})\}$

Começamos examinando a decisão de PE escolher “reconsiderar” no quarto nó de decisão, em detrimento das estratégias “atacar” e “tarifar”. Essa será uma estratégia crível se o *payoff* de “reconsiderar” for maior ou igual que o *payoff* de “atacar” e “tarifar”. Temos, então, a seguinte relação entre as estratégias:

a. “reconsiderar” e “tarifar” para PE:

[1] *reconsiderar* \geq *tarifar*

$$(1 - s) - \gamma_2(t) - r_2^T \geq (1 - q) - \gamma_2(t') - r_2^{GC}$$

$$(1 - s) - (1 - q) \geq \gamma_2(t) - \gamma_2(t') + r_2^T - r_2^{GC}$$

$$s - q \leq \gamma_2(t') - \gamma_2(t) + r_2^{GC} - r_2^T$$

Logo, “reconsiderar” será uma estratégia preferível a “tarifar” se o custo das tarifas $\gamma_2(t') - \gamma_2(t)$ mais a diferença entre custos reputacionais entrar em uma guerra comercial e de tarifar forem maiores que as alocação do bem/questão em disputa no *status quo* (doravante *status quo*) menos a probabilidade q de os jogadores obterem os ganhos desejados em uma guerra comercial.

b. “reconsiderar” e “atacar” para PE:

[2] *reconsiderar* \succcurlyeq *atacar*

$$\begin{aligned}(1 - s) - \gamma_2(t) - r_2^T &\geq (1 - p) - \gamma_2(t) - r_2^T - c_2 - r_2^{AT} \\ (1 - s) - (1 - p) &\geq -c_2 - r_2^{AT} \\ s - p &\leq c_2 + r_2^{AT}\end{aligned}$$

À vista disso, “reconsiderar” será uma estratégia preferível a “atacar” se os custos da guerra forem maiores que o *status quo* menos a probabilidade p de vitória.

Sabendo destas condições, EUA escolherá “tarifar” se seu *payoff* for maior ou igual ao *payoff* que ele receberia nas estratégias “aceitar” e “atacar”. Em outras palavras, se PE escolher “reconsiderar”, “tarifar” será a escolha ótima para EUA se as condições abaixo forem observadas.

c. “tarifar” e “atacar” para EUA:

[3] *tarifar* \succcurlyeq *atacar*

$$\begin{aligned}s - \gamma_1(t) - r_1^T &\geq p - c_1 - r_1^{AT} \\ s - p &\geq \gamma_1(t) - c_1 + r_1^T - r_1^{AT}\end{aligned}$$

[4] *atacar* $>$ *tarifar*

$$\begin{aligned}p - c_1 - r_1^{AT} &> s - \gamma_1(t) - r_1^T \\ p &> s + c_1 - \gamma_1(t) + r_1^{AT} - r_1^T\end{aligned}$$

Como $c_i > \gamma_i(t)$, $c_i > 0$ e $\gamma_i(t) > 0$, teremos um valor positivo ao calcular $c_1 - \gamma_1(t)$. Logo, “atacar” só seria uma estratégia crível se a probabilidade de vencer o conflito fosse tamanha que superasse o valor do *status quo* menos os custos da tarifa (e seu respectivo custo reputacional) mais o custo da guerra (e seu respectivo custo reputacional).

d. “tarifar” e “aceitar” para EUA:

[5] *tarifar* \succcurlyeq *aceitar*

$$\begin{aligned}s - \gamma_1(t) - r_1^T &\geq u_1(x) \\ s - \gamma_1(t) - r_1^T &\geq x \\ -\gamma_1(t) - r_1^T &\geq x - s\end{aligned}$$

Caso a proposta x de PE não exceda o valor do *status quo* menos o custo da tarifa e o custo reputacional de impô-la (ou ao menos seja igual a esta diferença), há incentivos para EUA escolher “tarifar” ao invés de aceitar o acordo. Além disso, se $x > s$, temos que a diferença entre $x - s$ será sempre um valor positivo, dado que x e $s \in [0,1]$. Deste modo, como o custo da tarifa $\gamma_1(t)$ é negativamente representado nesta inequação, para que tarifar seja a escolha ótima de EUA é preciso que r_1^T represente um benefício reputacional. Ou seja, “tarifar” deve reverberar positivamente em EUA.

B. Equilíbrio II: $\{(g, \textit{aceitar})(x, \textit{reconsiderar})\}$, $\{(g, \textit{aceitar})(x, \textit{tarifar})\}$, $\{(g, \textit{aceitar})(x, \textit{atacar})\}$

Para que EUA aceite, no terceiro nó de decisão, a proposta x de PE, é necessário que “aceitar” proporcione um *outcome* que não gere incentivos unilaterais à mudança. Para que isso aconteça é necessário que o *payoff* de “aceitar” seja maior ou igual ao de “tarifar” e “atacar”. Temos então:

a. “aceitar” e “atacar” para EUA:

[6] *aceitar* \succcurlyeq *atacar*

$$\begin{aligned} u_1(x) &\geq p - c_1 - r_1^{AT} \\ x &\geq p - c_1 - r_1^{AT} \end{aligned}$$

Por conseguinte, caso a proposta x de PE seja maior ou igual que a probabilidade p de vitória menos os custos, aceitar a proposta é uma resposta crível para EUA.

b. “aceitar” e “tarifar” para EUA:

Ao compararmos as estratégias “aceitar” e “tarifar” de EUA, também devemos levar em consideração as possíveis respostas de PE. Portanto, caso PE escolha “reconsiderar”, “aceitar” só seria a escolha ótima de EUA se $x \geq s - \gamma_1(t) - r_1^T$. No entanto, caso PE escolha “tarifar”, “aceitar” seria a melhor opção para EUA se $x \geq q - \gamma_1(t') - r_1^{GC}$. Similarmente, caso PE escolha “atacar”, “aceitar” só seria uma escolha crível para EUA se $x \geq p - \gamma_1(t) - r_1^T - c_1 - r_1^{AT}$.

Neste equilíbrio, tanto a escolha de EUA quanto de PE encontra-se condicionada aos valores do *status quo*, aos custos e as probabilidades de vitória. Assim, quanto menores forem os custos e mais desfavorável for o *status quo*, mais atrativas serão as estratégias “atacar” e “tarifar” a depender do seu respectivo custo reputacional.

C. Equilíbrio III: $\{(g, \text{tarifar}), (x, \text{tarifar})\}$

Analogamente à equação [1], temos que “tarifar” será uma estratégia preferível a “reconsiderar” para PE quando $s - q \geq \gamma_2(t') - \gamma_2(t) + r_2^{GC} - r_2^T$. Já para que “tarifar” seja preferível a “atacar” é preciso que:

a. “tarifar” e “atacar” para PE:

[7] $\text{tarifar} \succcurlyeq \text{atacar}$

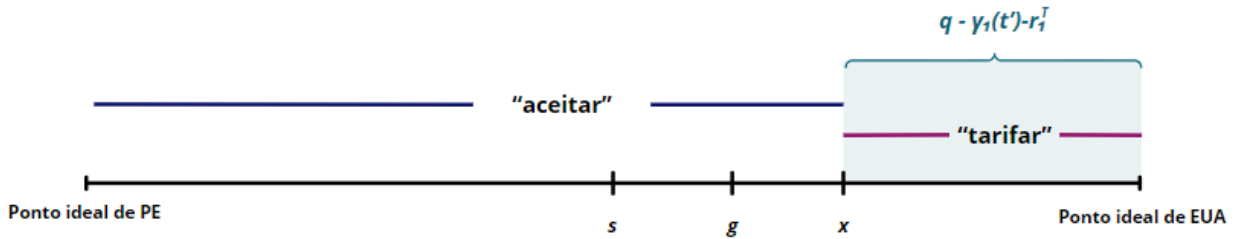
$$\begin{aligned} (1 - q) - \gamma_2(t') - r_2^{GC} &\geq (1 - p) - \gamma_2(t) - r_2^T - c_2 - r_2^{AT} \\ (1 - q) &\geq (1 - p) + \gamma_2(t') - \gamma_2(t) - c_2 + r_2^{GC} - r_2^T - r_2^{AT} \end{aligned}$$

Conforme mencionado anteriormente, $\gamma_i(t) < \gamma_i(t') < c_i$, logo, $\gamma_2(t') - \gamma_2(t) - c_2$ será um valor negativo. Destarte, para que não haja incentivos unilaterais à mudança, é preciso que a probabilidade de PE obter os ganhos desejados em uma guerra comercial seja maior que a probabilidade de vitória $1 - p$ menos todos os custos.

Já para EUA, “tarifar” será a melhor estratégia quando seu *payoff* for maior ou igual que nas estratégias “aceitar” e “atacar”. Temos, portanto, que não haverá incentivos para a mudança entre “tarifar” e “aceitar” quando $q - \gamma_1(t') - r_1^T \geq x$. Nesse sentido, para que “tarifar” seja uma estratégia racional, é preciso que a proposta x de PE seja menor ou igual a probabilidade de se obter os ganhos desejados em uma guerra comercial menos seus custos.

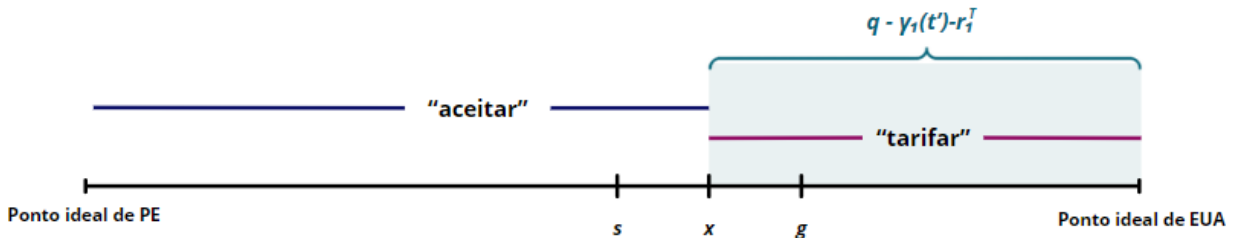
Há, todavia, diferentes possibilidades no que diz respeito ao valor x da proposta de PE no segundo nó de decisão. É possível, por exemplo, que x seja (i) maior que s e g (ver Figura 5); (ii) maior que s e menor que g (ver Figura 6) ou; menor que s e g (ver Figura 7).

Figura 5 – Intervalo de barganha das estratégias “tarifar” vs. “aceitar” para $x > s$ e $x > g$



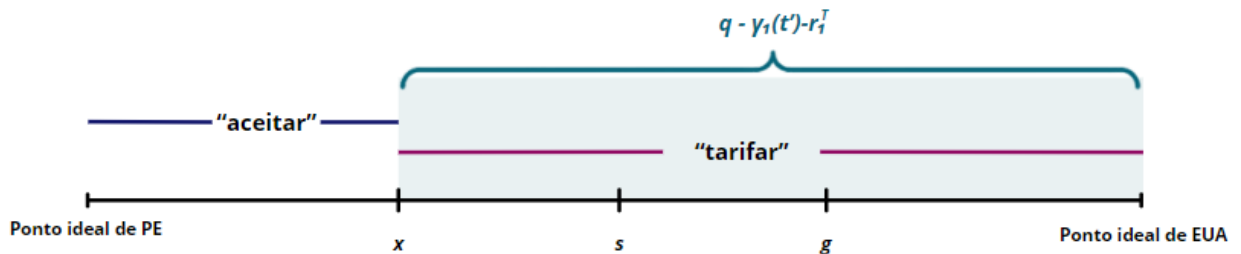
Fonte: Elaboração própria

Figura 6 – Intervalo de barganha das estratégias “tarifar” vs. “aceitar” para $x > s$ e $x < g$



Fonte: Elaboração própria

Figura 7 – Intervalo de barganha das estratégias “tarifar” vs. “aceitar” para $x < s$ e $x < g$



Fonte: Elaboração própria

Deste modo, para uma mesma situação – mesmo s –, temos que quanto maior for o valor de x , menor será o intervalo em que “tarifar” será a melhor estratégia. Em outras palavras, se a proposta x de PE for menor que a demanda g de EUA e inferior a alocação do bem/questão em disputa no *status quo*, maior será a probabilidade de que haja uma guerra comercial.

b. “tarifar” e “atacar” para EUA:

[8] $tarifar \succcurlyeq atacar$

$$q - \gamma_1(t') - r_1^{GC} \geq p - c_1 - r_1^{AT}$$

$$q - p \geq \gamma_1(t') - c_1 + r_1^{GC} - r_1^{AT}$$

Conforme mencionado anteriormente, $\gamma_1(t') - c_1$ resultará em um valor negativo, dado que $\gamma_1(t') < c_1$. Destarte, “tarifar” será uma escolha melhor que “atacar” quando a diferença entre $q - p$ for maior que a diferença entre os custos de uma guerra comercial e um conflito armado (o que inclui seus respectivos custos reputacionais). Além disso, vale destacar que, quanto mais curta for a guerra comercial, mais atrativa ela será em relação a decisão de atacar. Isso acontece porque a variável t' é crescente em função do tempo. Ou seja, quanto mais uma guerra comercial se prolongar, menor será a diferença entre os custos, o que aumenta a incerteza sobre a vantagem relativa entre $q - p$.