

As consequências econômicas de Mr. Trump

Roberto Fendt 
Economista.

Senhor presidente, senhoras conselheiras, senhores conselheiros,

Em 1925, John Maynard Keynes publicou um fulminante ataque contra retorno da Grã-Bretanha ao padrão-ouro. Nele, argumentou que o problema não era o retorno ao padrão-ouro em si, mas o retorno à paridade da libra esterlina anterior à Grande Guerra. Para Keynes, a volta a essa paridade teria um impacto deflacionário com consequências deletérias para o emprego e o crescimento. Em sua diatribe, Keynes rejeitou a opinião unânime da comunidade financeira a favor do retorno ao padrão-ouro com a paridade vigente antes da guerra. A análise de Keynes mostrou-se presciente e antecipou também, em várias décadas, o comentário de Nelson Rodrigues a respeito das unanimidades.

Para nomear esta palestra, utilizei o título do texto de Keynes, trocando Churchill — por cuja memória tenho o maior apreço — por Trump, por quem não tenho motivos para ter similar consideração.

I – Donald Trump, o homem e suas ideias

Diz-se muito de Donald Trump: que se trata, antes de tudo, de um bufão; que, por suas tiradas, lembra o Mussolini de seus anos de sucesso; que sobre ele é suficiente ressaltar a xenofobia, pelo temor, pela desconfiança e antipatia por pessoas estranhas ao seu meio, como os estrangeiros e, em particular, todos os ele que julga “diferentes”.

Sua concepção de “diferente” é exacerbada. Desconfia de “todos” os cidadãos de sete países de “maioria” muçulmana; desrespeita as mulheres; tem profunda antipatia pelas minorias entre seus próprios concidadãos. Rebelar-se contra as elites intelectuais do país e seus princípios que, em sua opinião e na de seus eleitores, estão destruindo os verdadeiros valores da sociedade americana.

É isolacionista e seu lema *America First* tem o efeito de excluir seus próprios aliados. Seu isolacionismo é incôgruo com seu próprio tempo, já que vivemos em uma era de economia tão globalizada como o foi na segunda metade do século XIX.² Mas não tenhamos ilusões: em última instância, o verdadeiro grande inimigo não está fora, como a Rússia e a China, mas no interior dos Estados Unidos.

Por suas ações, fica claro que seu principal objetivo é substituir as instituições da *Pax Americana* por uma nova ordem destinada a servir primordialmente os interesses econômicos e geopolíticos dos Estados Unidos. A combinação de sua supremacia militar, financeira e econômica permitiu que o país criasse as instituições econômicas e de segurança que apoiaram a ordem internacional pós-guerra: as Nações Unidas, a Organização do Tratado do Atlântico Norte, o Banco Mundial, o Fundo Monetário Internacional e o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (a partir de 1985, a Organização Mundial de Comércio). Essa nova ordem internacional tem feição multilateral e

está baseada em normas, em substituição ao poder discricionário de grandes potências ou de agrupamentos delas.³

Há fundadas razões para que alguém com esses traços de personalidade e essas ideias tivesse sido eleito presidente dos Estados Unidos. À sístole das ideias e práticas socializantes nos Estados Unidos e em boa parte do mundo, segue-se agora a diástole na direção contrária; o senhor Trump não está só.

2 – *Is there method in this madness?*

Muitos questionam se há alguma lógica nas ações do presidente Trump. Contudo, é possível argumentar com Hamlet que há método nessa (aparente) loucura. A recente imposição de tarifas sobre as importações de aço e alumínio provenientes de todas as origens é parte desse método, embora alguns a entendam que o objetivo óbvio é a China.⁴ No entanto, talvez haja desígnios distintos do que estes aparentam à primeira vista.

Para alguns, o problema bilateral com a China não é a ineptidão das autoridades chinesas em reduzir o excesso de capacidade da sua produção siderúrgica e a colocação do produto desse excesso de capacidade nos mercados externos. No que diz respeito aos Estados Unidos, o enorme superávit comercial chinês.⁵

Se assim é do ponto de vista comercial, não há como ignorar que o principal contencioso americano com a China tem a ver com a transferência compulsória de tecnologia americana para empresas chinesas. Essa transferência se dá pelo requisito de cessão tecnológica “voluntária” de investidores americanos na China como condição de acesso ao mercado chinês.

De acordo com esse ponto de vista, as tarifas sobre as importações de aço e alumínio — e sua potencial eliminação — seriam uma forma de induzir as autoridades chinesas a abrir mão do requisito de transferência de tecnologia. Se estiver correto esse ponto de vista e dele surgirem resultados palpáveis, o senhor Trump estaria agindo racionalmente. Isso porque buscaria seu objetivo, forçando a negociação com os parceiros, algo que alguns entendem como forma de coerção. O problema com esse processo reside em que até poderá em alguns casos ser bem-sucedido e produzir resultados a curto prazo; contudo, a longo prazo, nada garante que uma serena análise de custo-benefício da abertura de mais uma brecha no sistema multilateral de comércio assegure perenidade aos objetivos alcançados. É o que discuto a seguir.⁶

3 – *Há algo de novo sob o sol?*

Comentaristas de todos os matizes têm se horrorizado com a possibilidade de que esses primeiros movimentos protecionistas do presidente Trump prenunciem os primeiros passos de uma “guerra comercial”.

Infelizmente, não há nada de novo sob o sol dos Estados Unidos. Em 1971, o presidente Richard Nixon impôs unilateralmente uma sobretaxa de 10% sobre as importações americanas para refrear o crescente déficit comercial do país. Acreditava-se, então, que essa medida teria enormes consequências negativas sobre o sistema de comércio multilateral global. Mas isso não ocorreu.

Sem podermos antever os próximos passos do senhor Trump, constatamos que, até agora, as medidas postas em prática pela sua administração são ainda tímidas *vis-à-vis* as de alguns de seus

antecessores em circunstâncias semelhantes. É o caso do ocorrido na década de 1980, quando Ronald Reagan era presidente: barreiras tarifárias foram impostas sobre um amplo leque de produtos industriais, e o Japão foi pressionado a impor restrições “voluntárias” às suas exportações de automóveis para o mercado americano. A negociação forçada deu resultados, e os exportadores japoneses reduziram suas vendas no mercado americano.

No entanto, se as medidas de seus antecessores — como ele, todos republicanos — violaram o espírito e a letra do sistema comercial multilateral calcado em regras e instituído pelos próprios americanos, no final da década de 1940, esse sistema se mostrou resiliente o bastante para resistir a esses retrocessos. O sistema não entrou em colapso. Na verdade, diversos eventos acentuaram a tendência à maior liberalização comercial no arcabouço multilateral, entre eles o aprofundamento da globalização e com ela a expansão das cadeias globais de valor; o Tratado de Livre Comércio da América do Norte; e a explosão do comércio com a China.⁷

A despeito disso, muitos também passaram a sentir que os benefícios da globalização não se distribuíram de forma “justa”. Há muito ressentimento nos bolsões localizados de desemprego, causados pelo aprofundamento da divisão internacional do trabalho e pela maior fragmentação da produção. Esses ressentidos formam os núcleos duros dos eleitores do presidente Trump e de todos os governos nacionalistas europeus. E muitos creem que, em decorrência do crescente nacionalismo de que Trump é um dos vários exemplos, estamos nos encaminhando de forma inevitável para um conflito entre os Estados Unidos e a China. Essa inevitabilidade procederia em parte do unilateralismo americano e em parte da ausência de mecanismos que permitissem um melhor gerenciamento das consequências desse

unilateralismo. Retaliações estariam à vista, como de fato viriam posteriormente a se materializar.

4 – Os riscos de uma “armadilha de Tucídides”

Atualmente, uma das coqueluches dos praticantes das relações internacionais nos Estados Unidos é a discussão da inevitabilidade ou não, no presente ou em algum ponto no futuro, de um conflito entre os Estados Unidos e a China.

A origem dessa possibilidade está em Tucídides, *História da Guerra do Peloponeso*. Disse ele: “O que tornou a guerra [do Peloponeso] inevitável foi o crescimento do poder ateniense e o medo que isso causou em Esparta”.⁸ Reescreva-se a frase e, *voilà*: “O que tornou o conflito [comercial] inevitável foi a ascensão da China e o medo que isso causou nos Estados Unidos”.

Refiro-me aqui sempre a um conflito comercial. É impensável um conflito armado entre duas potências nucleares, como não aconteceu ao longo de toda a Guerra Fria. Estou ciente de que Tucídides escreveu sobre um conflito armado, mas me parece mais provável, caso um conflito venha a ocorrer, que tenha um caráter comercial.

Tucídides, no século V a.C., ao descrever o embate entre Atenas e Esparta, não pretendia propor uma tese de caráter universal, imutável e perene: o general e historiador estava apenas tirando uma conclusão do fato histórico que havia observado em seu tempo.

Contudo, não foi o único a tirar a mesma conclusão da “correlação” entre a ascensão de uma potência emergente e o receio que essa ascensão causa na potência dominante, hegemônica. Em 1907, Eyre Crowe antecipou com brilho a Grande Guerra que se aproximava.

Para ele, como para Tucídides, o conflito seria inevitável. Em 1^o de janeiro de 1907, Crowe submeteu ao *Foreign Office* britânico um documento intitulado “Memorando sobre o Atual Estado das Relações da Grã-Bretanha com a França e a Alemanha”.⁹ Nesse memorando, Crowe argumentou que a guerra entre a Grã-Bretanha e a Alemanha era inevitável, questão apenas de tempo.

Seu memorando contribuiu para a crescente hostilidade do *Foreign Office* britânico com relação ao governo alemão e impediu uma mais estreita cooperação com o governo alemão em uma série de eventos diplomáticos. A percepção da inevitabilidade do conflito acabaria por levar a Grã-Bretanha a entrar na Primeira Guerra Mundial.¹⁰ Do lado alemão, o memorando teve recepção similar.¹¹

Além disso, não somente os ingleses preocupavam os alemães. Para os alemães, o medo também gerou previsões fatalistas. O secretário de Estado Gottlieb von Jagow tinha receios com relação à Rússia. Para ele, “a Rússia estaria pronta para lutar dentro de poucos anos. Então, ela nos esmagará pelo número de seus soldados e terá, então, construído sua frota do Báltico e suas ferrovias estratégicas. Teremos, nesse meio-tempo, nos tornado mais fracos”.¹²

Hans Joachim Morgenthau, ao examinar em retrospecto o episódio da Grande Guerra, concluiu que ela teve sua origem no medo da perturbação do equilíbrio de poder europeu. Assim ele descreveu o episódio: “Primeiro, o medo de alianças hostis levou à formação da Tríplice Aliança. Então, o receio da sua dissolução levou ao rompimento, pela Alemanha, de sua relação amistosa com a Rússia. Finalmente, o receio com relação às intenções da Tríplice Aliança provocou o surgimento da aliança franco-russa. Foram os receios mútuos dessas duas alianças defensivas e a insegurança geral criada pelo caráter da expressão imperialista de Guilherme II que inspiraram

as manobras diplomáticas durante as duas décadas que antecederam a Primeira Guerra Mundial.¹³

“Teria sido também o medo que motivou a Áustria, em julho de 1914, a procurar acertar suas contas com a Sérvia de uma vez por todas, o que induziu a Alemanha a apoiar a Áustria de forma incondicional. Foi o mesmo receio que levou a Rússia a apoiar a Sérvia, e a França a apoiar a Rússia.”¹⁴

Também John Mearsheimer advoga tese semelhante.¹⁵ Para ele, as relações entre as grandes potências são inerentemente trágicas por natureza: os imperativos de sobrevivência e as tentações de engrandecimento levam os Estados a conflitos, ainda que contra a sua vontade. Em um mundo onde não há uma autoridade suprema para manter a ordem, onde os Estados não podem estar certos das intenções uns dos outros e onde os custos de não se defender podem ser catastróficos, todos os incentivos levam a uma competição intensa e incessante.

E, em 1999, para encerrar essa longa lista de autores, Joseph Nye Jr. apontou que a “ascensão de um novo poder tem sido acompanhada por incertezas e ansiedades. Muitas vezes, embora nem sempre, ocorre um conflito violento”. E concluiu: “O aumento do poder econômico e militar da China, o país mais populoso do mundo, será uma questão central para a Ásia e para a política externa americana no início de um novo século”.¹⁶

O maior arauto atual dessa tese é o professor Graham Allison, de Harvard. Junto com um grupo de analistas, pesquisou casos de potências ascendentes que desafiaram as potências estabelecidas nos últimos 500 anos. Dessa análise, eles apontaram que, em 12 de 16 casos, a ascensão de uma nova potência resultou em guerra. Evitar

o que chamou de “armadilha de Tucídides” seria o principal desafio para a potência hegemônica e para a potência emergente.¹⁷

A alta porcentagem de casos que resultaram em guerra em sua amostra (11 em 15 casos) induziu Allison apoiar o argumento de que um conflito entre os Estados Unidos e a China poderia ser mais provável do que geralmente se pensa. E conclui: “Até onde se pode ver, a questão determinante para a ordem global é se a China e os Estados Unidos poderão escapar da armadilha de Tucídides”.

5 – Conflito: Escolha ou necessidade?

Caberia, então, perguntar: um eventual conflito comercial seria uma escolha ou uma necessidade?¹⁸ Não vou entrar no mérito da qualidade acadêmica da metodologia e dos resultados do professor Allison. Cabe apenas observar que, embora as conclusões do estudo pareçam objetivas, as decisões de casos incluídos na amostra de seu estudo envolveram alguma dose de subjetividade. O próprio autor do estudo reavaliou suas escolhas e publicou novos dados posteriormente à publicação do estudo original, reduzindo o número de casos positivos.

O desafio para os analistas e os usuários da análise é distinguir as lições da história para evitar um conflito, as quais variam muito e que são, em alguns casos, contraditórias. Assim como elenquei um número de adeptos da inevitabilidade de conflito, posso, com a mesma facilidade, elencar uma lista de casos em que não ocorreu a armadilha.

Um deles é instrutivo e envolve a reação da Grã-Bretanha à ascensão dos Estados Unidos no início do século passado. A Grã-Bretanha escolheu uma estratégia de acomodação, decidindo “tornar virtude a

necessidade e ceder aos americanos em todas as disputas em que se envolveram, com tanta graça como a situação permitia”.

E, como Anthony Burgess, autor de *A Clockwork Orange*, apontou, essa ascensão não se limitou à economia ou à geopolítica. Em 1957, afirmou que “todos nós tivemos que nos curvar à cultura americana”. Ensinando, então, inglês na Malásia, afirmou que “minhas lições consistiam às vezes em um exame de um item da revista *Time*, que tratava então do novo fenômeno de Elvis Presley ou a crise do Canal de Suez, vista da perspectiva dos Estados Unidos”. De fato, 1956 e a crise do Canal marcaram uma mudança definitiva nas relações geopolíticas entre a Europa, os Estados Unidos e o Oriente Médio. Foi o momento em que o mito da superioridade colonial europeia não mais pôde se sustentar.¹⁹ Esse contraexemplo põe em dúvida a utilidade de se aplicar a análise de Allison ao evento de acomodação britânica. O mesmo ocorre com a longa convivência dos Estados Unidos com a União Soviética durante a Guerra Fria, constituindo também exceções à inevitabilidade da armadilha de Tucídides. Quanto a esses, há dois momentos distintos: o primeiro envolve a chamada crise dos mísseis cubanos, que terminou em negociação entre o presidente Kennedy e o secretário-geral Nikita Khrushchov e na retirada dos mísseis da ilha; e o longo segundo momento transcorre entre o episódio dos mísseis e a queda do Muro de Berlin, em que os Estados Unidos se limitaram a aplicar uma política de contenção ao expansionismo soviético, em lugar de um enfrentamento bélico direto.²⁰

6 – Em que pé estamos?

No momento em que este texto é escrito, a confrontação comercial entre os Estados Unidos e a China atinge um novo patamar, mais elevado. A resposta chinesa às tarifas sobre aço e alumínio levou o

governo dos Estados Unidos a acenar com a imposição de novas tarifas sobre importações provenientes da China. O valor dos produtos potencialmente atingidos gira hoje em torno de US\$50 bilhões. A resposta chinesa foi a aplicação de tarifas de 25% sobre importações americanas em torno também de US\$50 bilhões.

Há um sentimento generalizado de que tudo pode ser mais bem entendido com o auxílio da teoria de jogos. Os pessimistas se inclinam por uma solução de jogo não cooperativo, cujo resultado é uma “guerra comercial”. A corrente de opinião oposta acredita que, ao fim e ao cabo, tudo se resume no estabelecimento, por ambas as partes, de posições negociais para encontrar um novo equilíbrio no comércio bilateral. Prevaleceria, então, uma estratégia *tit-for-tat* (estratégia de “retaliação equivalente”), em que estariam se envolvendo os Estados Unidos e a China. Em muitos casos, essa estratégia não cooperativa em seus movimentos iniciais acaba por gerar cooperação, a partir do momento em que uma das partes se mostra disposta a negociar, tornando, no final, uma “estratégia cooperativa”.²¹

Minha própria interpretação está com os que acreditam que se trata de escaramuças voltadas a estabelecer bases negociais para cada uma das partes. Não se trataria do início de uma guerra comercial, como alguns tanto temem. Há vários indicadores que justificam essa interpretação.

Uma delas é a afirmação do secretário do Tesouro dos Estados Unidos, Steven Mnuchin, de que os Estados Unidos “não estão blefando com ameaças de elevação de tarifas”, mas, ao mesmo tempo, ele afirma que estava em contato com a China na busca de um acordo. Esse acordo seria subscrito pelo US Trade Representative, Robert Lighthizer, que havia solicitado à parte chinesa uma redução nas barreiras tarifárias às importações de automóveis.

O presidente Trump tem repetidamente enfatizado que deseja ter com a parte chinesa “um comércio justo e recíproco” (*a fair and reciprocal trade*). No exemplo da proteção tarifária de sua indústria automobilística, o presidente apontou que os Estados Unidos imporiam uma barreira similar às importações de automóveis da China. O problema é que “reciprocidade” não é o princípio que rege um regime comercial multilateral — ao contrário, mina-o. É um princípio mercantilista, próprio para aqueles que julgam que o livre comércio é um jogo de soma zero. Por fim, ainda que tal princípio mercantilista fosse aceito, nada garantiria que os objetivos de comércio “justo e recíproco” fossem os mesmos para cada par de parceiros.

Mais ainda: a questão no fundo não é comercial. Os Estados Unidos julgam que as empresas chinesas ignoram direitos de propriedade americana em alta tecnologia e apontam como solução reduzir o fluxo dessa transferência para a China.²² Para tanto, ao lado das restrições comerciais, cogita-se também em impor barreiras ao investimento chinês nos Estados Unidos.

Contudo, ameaças de restringir os investimentos chineses nos Estados Unidos não resolverão o problema, do ponto de vista americano. Seria necessário que houvesse um acordo sobre transferência de tecnologia entre os países ocidentais para coordenar essa restrição, o que não existe hoje. E não há como explicar como a ideia de reciprocidade se aplicaria aos investimentos em alta tecnologia. O acesso à alta tecnologia é hoje uma avenida de mão única.

Diante desses fatos, acredito que o mais provável é um tipo de acordo em que a China, de sua parte, ofereça garantias aos Estados Unidos de que protegerá seus direitos de propriedade intelectual. Cabe aos americanos suspender as barreiras já impostas e garantir que novas barreiras não sejam impostas no futuro previsível.

Um acordo dessa natureza, depois dos sobressaltos impostos aos mercados pelos passos iniciais dos Estados Unidos, não impediria a execução do programa “Made in China 2025”. Esse programa, como se sabe, é a espinha dorsal da política industrial de alta tecnologia chinesa voltada para a criação de “campeões nacionais” nos campos de tecnologia avançada de informação, robótica, indústria espacial, equipamento marítimo e transporte *high-tech*, equipamento ferroviário avançado, veículos de novas fontes de energia, equipamento agrícola, novos materiais, biofarmacêutica e equipamentos médicos *high-tech*. A China não abandonará o projeto que conferiu ao presidente Xi Jinping os poderes necessários para executá-lo, no prazo que for necessário.

Duas observações finais. Há um sentimento, difundido de forma insistente na mídia, de que a China será hegemônica em prazo relativamente curto, algo em torno de 2050. Um dos principais argumentos a sustentar essa previsão é o tamanho da população chinesa e o diferencial de salários com relação aos Estados Unidos — população hoje equivalente a quase cinco vezes a americana. Esses fatos dariam grande vantagem competitiva a favor da China em sua comparação com os Estados Unidos.

Contudo, os avanços da robótica e da inteligência artificial aplicados a um sem-número de atividades industriais e de serviços podem erodir, no prazo apontado, a vantagem populacional chinesa. Além disso, uma grande população que envelhece rapidamente cria custos inexistentes nos Estados Unidos, cuja população é mais jovem e não padece do acelerado envelhecimento observado na China. Não há qualquer garantia de que a hegemonia se transfira para a China, como não se transferiu no passado para o Japão.²³

A outra observação diz respeito ao que considero excesso de otimismo daqueles que, aqui, estão satisfeitos com o *tit-for-tat* sino-americano. Segundo estes, grandes e novas oportunidades comerciais se abririam, com o Brasil substituindo os Estados Unidos como fornecedor à China.

Nossa pauta de exportação para a China compreende majoritariamente soja em grão, petróleo, minério de ferro, celulose e produtos do agronegócio. Afirmam-se que os chineses poderiam retaliar os Estados Unidos, impondo barreiras às importações de soja americana. Por falta de opção, assim vai o argumento, o Brasil se tornaria o fornecedor beneficiário de uma medida dessa natureza. Ledo engano.

Marcos Sawaya Jank, grande conhecedor do mercado e das autoridades chinesas, escreveu recentemente sobre o tema. Disse ele:

“Engana-se quem acha que o Brasil vai sair lucrando numa eventual escalada global de retaliações. (. . .) O resultado líquido para o mundo tende a ser negativo, tanto em comércio como na expressão das vantagens comparativas, já que o balcão do protecionismo pode se abrir em todos os países, agora sob o codinome ‘segurança nacional’.”

E prossegue:

“Ilude-se quem acha que o Brasil vai ganhar só porque a China disparou ameaças de retaliação contra a soja americana pela mídia. (. . .) Patrick Yu, presidente da estatal Cofco, a maior empresa do agronegócio do país asiático, disse que o suprimento de soja americana é fundamental para o consumidor chinês, salientando a forte complementaridade entre os dois países e o elevado interesse de investidores chineses nesse segmento nos Estados Unidos.”

E conclui:

“A China não tem interesse algum em retaliar um país com o qual mantém um superávit comercial de US\$375 bilhões ao ano, e que hoje lhe pede compensações que reduzam essa cifra em US\$100 bilhões. O que a China realmente quer – e sabe fazer melhor do que qualquer um há milênios – é negociar o impasse com estratégia e firmeza.”

Notas

1 Economista, membro do Conselho Técnico da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC). Uma primeira versão desta conferência foi apresentada ao Conselho em 6 de março de 2018. A atual versão incorpora informações disponíveis até 10 de abril de 2018. Agradeço, sem comprometê-los com a versão publicada da conferência, os comentários de Maria Regina Wey Christophe Fendt, Luiz Augusto de Castro Neves, Marcos de Azambuja, José Botafogo Gonçalves, Joel Renó e Rubem de Freitas Novaes.

2 BORDO, Michael D.; EICHENGREEN, Barry; IRWIN, Douglas A. Is globalization today really different than globalization a hundred years ago?. *NBER Working Paper*, Cambridge, n. 7195, jun. 1999. Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w7195>>. Acesso em: 6 jun. 2018.

3 Na história internacional moderna ocorreram duas ordens internacionais liberais. A primeira, a *Pax Britannica*, durou de 1815 à eclosão da Primeira Guerra Mundial. A segunda, a *Pax Americana*, inaugurada após a Primeira Guerra Mundial. Ver, a respeito de suas instituições, KARNs, Margaret P.; MINGST, Karen A. *The United States and Multilateral Institutions: patterns of changing instrumentality*

and influence. Nova York: Routledge, 1990; e STEIL, Benn. *The battle of bretton woods*. Princeton: University Press, 2013.

4 Trata-se da imposição de barreira por motivo de segurança nacional com base em legislação interna dos Estados Unidos de 1962-a Seção 301 do U. S. Trade Act of 1974 e raramente invocada.

5 Ver, por exemplo, FELDSTEIN, Martin. The real reason for trump's steel and aluminum tariffs. *Project Syndicate*, [s.l.], 15 mar. 2018; Ver também: STIGLITZ, Joseph. Trump's trade confusion". *Project Syndicate*, [s.l.], 5 abr. 2018.

6 Outro argumento consiste em utilizar barreiras ao comércio e aos investimentos para frear o desenvolvimento de tecnologia 5G na China, de ampla utilização em múltiplos campos. Ver: STRATFOR. The U. S., China and others race to develop 5G mobile networks. *Forbes*, Washington, 3 abr. 2018. Disponível em: <<https://www.forbes.com/sites/stratfor/2018/04/03/the-u-s-china-and-others-race-to-develop-5g-mobile-networks/#25fc23115875>>. Acesso em: 3 abr. 2018.

7 RODRIK, Dani. Trump's trade gimmickry. *Project Syndicate*, [s.l.], 9 mar. 2018. Disponível em: <<https://www.project-syndicate.org/commentary/trump-tariffs-trade-gimmickry-by-dani-rodrik-2018-03?barrier=accesspaylog>>. Acesso em: 9 mar. 2018.

8 A frase está em Tucídides, *Guerra do Peloponeso*, livro 1, capítulo 23, no texto editado por Thomas Hobbes.

9 Eyre Crowe, “Memorandum on the Present State of British Relations with France and Germany” (1 de janeiro de 1907). G. P. Gooch and H. Temperly, eds. Londres: *British Documents on the Origins of the War, 1898-1914, 1926-1938*.

10 Elissa Jarvis, “Shades of Grey: Anglo-German Diplomacy and Eyre Crowe, 1905-1914”. MA Thesis. Department of History East Carolina University, 2010.

11 H. W. Koch. *The Origins of the First World War*. Londres: Macmillan, 1984.

12 KAUSTSKY, Karl. et al. *The Outbreak of the World War: German Documents*. Nova York: Oxford University Press, 1924. Citado em: LEVY, Jack S.; VASQUEZ, John A. *The outbreak of the First World War*. Cambridge: University Press, 2014.

13 MORGENTHAU, Hans. *Politics among nations: the struggle for power and peace*. Nova York: McGraw-Hill, 1993. Ver também: FERGUSON, Nial. *The pity of war: explaining World War I*. Nova York: Basic Books, 2000.

14 O episódio está descrito e analisado de forma extraordinária em: CLARK, Christopher. *The Sleepwalkers: how Europe went to war in 1914*. Nova York: Harper, 2013.

15 MEARSHEIMER, John. *The tragedy of great-power politics*. Nova York: W. W. Norton & Company, 2014.

16 NYE JR., Joseph S. As China rises, must others bow?. *The Economist*, Londres, jun. 1999.

17 ALLISON, Graham T. *Destined for War: can America and China escape thucydides’s trap?*. Boston: Houghton Mifflin Harcourt, 2017. Ver também, para um ponto de vista discordante, James C. MacDougall, “Destined for War: Can America and China Escape Thucydides’s Trap?”, *Parameters* 47(2), verão de 2017.

18 KISSINGER, Henry A. The future of U. S. – chinese relations: conflict is a choice, not a necessity. *Foreign Affairs*, New York, mar./abr., 2012. Ver também. KISSINGER, Henry A. *World Order*. Nova York: Penguin, 2015.

19 WHITTLE, Matthew. Suez crisis was when Britain gave in to US cultural dominance – here’s how”. *The Conversation*, [s.l.], 28 out. 2016. Disponível em: <<https://theconversation.com/suez-crisis-was-when-britain-gave-in-to-us-cultural-dominance-heres-how-65969>>. Acesso em: 1 abr. 2018.

20 Ver, a respeito, FENDT, Roberto. Memórias da Guerra Fria: contenção, equilíbrio e moderação em George Frost Kennan. *Carta Mensal*, Rio de Janeiro, v.59, n.719, p. 3-22, fev. 2015.

21 Ver, a respeito, BRADSHER; MAYERS, Steven Lee. China Strikes Back at the U. S. With Plans for Its Own Tariffs. *The New York Times*, 4 abr. 2018. Na teoria dos jogos, *tit-for-tat* significa “retaliação equivalente.”

22 Em parte, o mesmo ocorre também com a Alemanha.

23 Ver, a respeito, ROGOFF, Kenneth. Will China Really Supplant US Economic Hegemony?. *Project Syndicate*, [s.l.], 2 abr. 2018. Disponível em: <<https://www.project-syndicate.org/commentary/china-huge-population-may-hinder-growth-by-kenneth-rogooff-2018-04>>. Acesso em: 2 abr. 2018.

Palestra pronunciada em 6 de março de 2018