

# O DESAFIO DO ORIENTE: UMA ANÁLISE COMPARADA ENTRE OS DOIS MAIORES CONFLITOS ECONÓMICOS DAS ÚLTIMAS DÉCADAS

**Miguel Chora**

*Membro Associado do Observatório Político<sup>1</sup>*

## **Resumo**

Desde 1945 até à atualidade, os Estados Unidos da América foram recorrentemente a maior potência económica mundial. No entanto essa posição já foi desafiada no passado e está de novo a sê-lo na atualidade. No início da década de 80, o Japão era considerado como a potência económica em ascensão que poderia até ao final do século colocar em causa o estatuto dos EUA como maior economia mundial. Na última década esse tipo de discurso surgiu novamente, mas desta feita o protagonista é outro: a China. Perante ambas as realidades Washington reagiu iniciando conflitos económico-comerciais contra o Japão a partir de 1985 e contra a China nos últimos anos. O presente ensaio pretende desenvolver uma análise comparada entre estes dois momentos, destacando os principais desenvolvimentos ocorridos em cada um deles, especificando as suas principais semelhanças e diferenças e procurando perceber se a realidade ocorrida nos anos 80 nos pode fornecer ferramentas úteis para compreender os rumos possíveis do clima de confrontação económica atual.

## **Palavras-chave**

Estados Unidos da América; China; Japão; Conflito Económico-Comercial; Tarifas; Taxas de Câmbio

---

## **Introdução**

A partir do final da década de 1970 a situação económica internacional tem verificado uma aceleração brutal. Uma das principais características definidoras desta realidade económica globalizada prendeu-se com o aumento do peso do

---

<sup>1</sup> Mestrando em Economia Internacional e Estudos Europeus (ISEG – Universidade Lisboa)

comércio internacional na Economia Mundial e conseqüentemente com o aumento da importância da variável “exportações” no crescimento económico de diversos países. Economias como a japonesa, as dos Tigres Asiáticos e a chinesa são, em diferentes momentos, exemplos que ilustram uma capacidade comercial impressionante através de um aumento exponencial das suas exportações. Apesar deste facto ao longo de todo o século XX, nomeadamente depois da II Guerra Mundial, os EUA têm sido consecutivamente a maior potência económica mundial. Esta posição, muitas vezes vista como indiscutível, já foi colocada em causa, por parte de diversos economistas, ou jornalistas em 2 momentos diferentes: quer nos anos 80 do século XX com o fantástico desenvolvimento e crescimento económico japonês (Vogel,1979; Kahn,1970; Fingleton,1995) quer na última década com referência ao potencial económico da China. Em ambos os casos a ideia de que os EUA iriam ser ultrapassados pelos seus desafiadores asiáticos esteve/está presente. No entanto os EUA adotaram em ambas as situações uma resposta similar perante os seus competidores asiáticos. Esta resposta traduziu-se na implementação de medidas que fomentaram o início de guerras comerciais tanto na década de 1980 como na atualidade com o objetivo basilar de contrariar a ascensão dos seus adversários. Partindo deste pressuposto e tendo em conta a relevância que o Comércio Internacional assume hoje na Economia Mundial, o presente ensaio pretende desenvolver uma análise comparada entre a Guerra Comercial EUA vs Japão nos anos 80 e a guerra comercial atual EUA vs China procurando perceber se os fatores comuns entre os dois confrontos nos poderão ajudar a analisar as principais linhas do grande conflito económico da atualidade.<sup>2</sup>

De forma a desenvolver os argumentos necessários para alcançar o objetivo supramencionado, o presente ensaio subdividir-se-á em 4 partes principais. Inicialmente apresentaremos o potencial comparativo de ambas as realidades destacando os seus aspetos comuns e divergentes. Seguidamente, olharemos em concreto para o conflito entre os EUA e o Japão, procurando perceber alguns antecedentes que levaram à tensão entre os dois países, depois analisando as principais medidas e disputas que marcaram o conflito comercial e por último denotando o desfecho do mesmo através da situação económica japonesa no início dos anos 90. A terceira parte do ensaio será dedicada à análise da atual guerra comercial entre EUA e China. Da mesma forma procuraremos traçar o perfil e os principais antecedentes que justificam a disputa entre os dois Estados e apresentaremos as principais linhas de conflito

---

<sup>2</sup> É fundamental que qualquer tipo de análise deste tipo tenha em conta uma lógica de interdisciplinaridade onde fatores políticos, geopolíticos e históricos devem ser vistos como fundamentais na interligação que estabelecem com os fatores económicos a analisar

que marcam a guerra comercial atual. Em quarto lugar refletiremos comparativamente acerca das duas situações consideradas de forma a terminar a análise destacando as ideias que julgamos fundamentais para compreender o atual confronto entre Washington e Pequim. Finalmente apresentaremos uma síntese com os principais argumentos destacados no presente ensaio e as principais conclusões a retirar do mesmo.

### **O Japão nos anos 80 e a China no século XXI: Serão semelhantes?**

Em qualquer análise comparada, é evidente que necessitamos que os casos de estudo escolhidos possuam alguma semelhança entre si de forma a podermos encontrar algum potencial comparativo na sua análise. No entanto atentando à realidade japonesa nos anos 80 relativamente à realidade chinesa atual, bem como ao contexto económico global na década de 1980 em relação ao que se verifica na atualidade, encontramos grandes discrepâncias.

Entre essas discrepâncias podemos primeiramente destacar as diferenças entre o peso global do Japão e da China em cada um dos períodos históricos. A economia chinesa representa na atualidade 21.95% do Produto Interno Bruto Mundial (PIB Mundial) (Worldometer,2020). Em termos demográficos a China possuía em 2019 uma população equivalente a 18,47% do total de população mundial (Worldometer,2020). Por comparação, atentando aos valores relativos do Japão na década de 1980 (tomaremos o ano de 1985 por ser o ano médio da década) notamos que este tinha um menor peso relativo nas duas variáveis consideradas. Em 1985 o Japão representava 2,50% da população mundial e cerca de 11% do PIB Mundial (Worldometer,2020).

Em segundo lugar se olharmos para o desenvolvimento económico japonês na década de 1980 verificamos que este já se tinha assumido como uma economia moderna para a época, com uma sociedade marcada pela terciarização e cuja produção possuía uma componente tecnologicamente bastante avançada. O seu PIB *per capita*, refletia esta questão sendo bastante significativo, fazendo do Japão desde os anos 70 um dos países mais desenvolvidos do mundo, além de ser à época a terceira maior economia mundial (Beckley,2018). Analisando a situação atual vemos que a China possui ainda uma estrutura económica baseada num forte peso industrial com um enorme nível de Investimento em Formação Bruta de Capital Fixo, apesar da crescente importância que o setor terciário vem assumindo. Além disso a China possui na atualidade um PIB *per capita* típico de uma economia próxima do limiar do terceiro mundo (Kroeber,2016).

Em terceiro lugar a relação de aliança e grande dependência que Tóquio tinha em relação a Washington é completamente diferente da relação de Pequim

com os EUA. No caso japonês (durante as décadas do pós-guerra até ao momento que consideraremos em 1985) a verdade é que os EUA eram não só o principal destino de exportações japonesas como também os principais responsáveis pela transferência quer financeira quer tecnológica para diversas empresas japonesas (Beckley,2018). Além disso os EUA foram os grandes reorganizadores da estrutura económica no Japão a partir de 1945, para não mencionar o papel basilar que as suas forças armadas possuíam na defesa do território japonês (Ito,1992). Tudo isto mostra que o sólido crescimento económico japonês talvez pudesse ser alcançado sem os EUA, mas o seu “Milagre Económico” talvez não tivesse sido possível (Flath,2005). Diferente é o estado da relação entre Pequim e a Casa Branca que apesar de ter tido uma aproximação a partir da administração Nixon, vive na atualidade um novo período de sério antagonismo, cujo pináculo decorreu durante a administração de Donald Trump durante a qual as relações entre os dois países, nomeadamente na sua esfera económica, se agravaram seriamente (Zhang,2018).

Em quarto lugar a situação internacional é também ela totalmente diferente, já que na atualidade o volume comercial é maior do que nunca, a modernização tecnológica abriu novos desafios ainda inexistentes em 1985 e o cenário bipolar da Guerra Fria com a existência da poderosa União Soviética, desapareceu após 1991. Em suma podemos compreender que as realidades em que os dois confrontos económico-comerciais ocorreram são marcadas por grandes diferenças quer a nível estrutural e contextual quer na natureza dos seus intervenientes.

No entanto, uma análise completa desta questão não pode ignorar que existem igualmente vários pontos semelhantes entre os contextos nos quais decorreram as duas Guerras Comerciais. Por isso mesmo para efeitos do presente ensaio destacamos 4 fatores contextuais que entendemos serem cruciais para o desenvolvimento argumentativo subsequente.

O primeiro desses fatores prende-se com uma característica política, ou seja, em ambas as realidades os Estados representam um papel decisivo e interventivo na Economia. Na China atual a sua Economia é marcada por um enorme intervencionismo estatal (Chow,1985). Intervencionismo esse que, em moldes diferenciados, era uma marca importante da economia japonesa em 1985. Nas palavras de Chalmers Johnson: “*Japan's economy was controlled until it has become (...) a planned, controlled economy*” (Johnson,11,1983). Nesta lógica o Japão é desde a década de 1950 até à atualidade recorrentemente governado pelo Partido Liberal Democrático. No caso chinês o Partido Comunista é também a força político-partidária que mantém o poder governativo ininterruptamente desde 1949 quando Mao Tsé-Tung formou a República Popular da China. Esta é uma característica comum às duas economias asiáticas (Lau,2019).

Em segundo lugar o crescimento económico rompanete aliado ao facto de terem partido de uma posição extremamente desfavorável é outro fator em comum ao Japão da década de 1980 e à China atual. No caso japonês, no período que mediou o final da II Guerra Mundial e o início do conflito económico-comercial com os EUA, este apresentou um crescimento até então inédito na Economia Moderna, com um incrível desenvolvimento que cunhou o famoso termo “milagre económico”. Nas palavras de *Joseph Wright* em 1972 “*What Japan has accomplished is (...) truly remarkable. Devastated and destroyed after World War II, isolated by culture, tradition and language from most of the world, lacking any natural resources, except 100 million hard working, dedicated and intelligent people, she came from nowhere to No.3 in GNP and still rising*” (EBSCO,1,2003). No caso chinês, entre a morte de *Mao Tsé-Tung* - com o conseqüente início das reformas económicas de *Deng Xiaoping* - e a atualidade verificou-se um crescimento sem precedentes na história, ainda mais incrível em proporção do que o crescimento japonês. Em cerca de 3 décadas a China passou de uma posição manifestamente atrasada para o estatuto de segunda maior economia mundial, maior potência comercial do mundo e maior nação industrial do globo (Kroeber,2016).

Em terceiro lugar a retórica política de Washington antes das duas guerras comerciais remetia para a ideia de que os seus rivais económicos possuíam um saldo comercial superavitário em relação aos EUA (UCB,2019). Esse facto era evidenciado como veremos desde finais da década de 1970 no caso Japonês sendo que em 1984 era noticiado na imprensa estadunidense que “*imports from Japan exceeded exports by \$49.7 billion in 1985*” (LA Times,1986). Na atualidade a situação com a China é semelhante, nomeadamente se recordarmos os constantes comentários do Presidente Donald Trump quer durante a campanha eleitoral quer durante todo o seu mandato. Trump mencionou constantemente que os EUA possuíam um Défice comercial com a China de cerca de 500 mil milhões de dólares anuais.

Por último verificamos que o início das tensões comerciais, resultou nos dois casos, de iniciativas implementadas por Washington. Estas foram baseadas numa retórica estadunidense que conotava os seus adversários como “*batoteiros*” que conseguiram alcançar vantagens comerciais perante os EUA fundamentalmente devido a medidas desrespeitadoras das regras do Comércio Internacional. Na década de 1980 vários contributos enfatizavam este pensamento estadunidense em relação ao Japão. No “*Jones Committee*” do Congresso dos EUA mencionava-se que: “*we are not sure that American businessmen as a general classification should be criticized for not trying 'hard enough' to sell in Japan. There have been inadequate opportunities, and (...) they are treated in a discriminatory manner when it comes to actually passing goods through the customs house*” (Johnson,21,1983). Além disso, em 1985 foi aprovada no Congresso dos EUA uma condenação do Japão conotando-o como “*unfair trader*” e celebrenemente eternizada nas palavras do senador Lloyd



Bensten: *“We are in a trade War, and we are losing it”* (Flath,178,2005). Esta retórica verifica-se exatamente nos mesmos termos na atualidade em relação à China. Os EUA referem-se constantemente ao colosso chinês acusando-o de manipular o seu câmbio, de subsidiar as suas empresas exportadoras ou de roubar propriedade intelectual estadunidense (Chai,2011). Não é possível esquecer uma das mais polémicas frases de Donald Trump na campanha eleitoral em 2016 quando este mencionou *“We can’t continue to allow China to rape our country and that’s what they’re doing”*(The Economist,2019).

### **O Confronto Económico-Comercial EUA-Japão: contexto; principais linhas do conflito e resultados**

Como referimos anteriormente, a economia japonesa verificou, desde o final da II Guerra Mundial até aos primeiros anos da década de 1970 um crescimento sem precedentes na história económica internacional. Porém com a crise internacional de 1973 e a conseqüente subida dos preços do petróleo (de 2,18 dólares em 1971 para 11,65 em janeiro de 1974) a Economia nipónica foi drasticamente afetada (Mihut,2014). Este período marcou o início de uma dinâmica menos forte da economia japonesa que passou a verificar crescimentos económicos mais baixos do que nas duas décadas anteriores. Ao longo destes anos é inegável que o Japão, beneficiou constantemente da sua aliança com os EUA que durante praticamente 3 décadas apoiaram significativamente seu modelo de desenvolvimento (Ito,1992). No entanto, a partir da década de 1970 Washington iniciou uma política mais individualista surgindo a pouco e pouco a ideia de que o Japão, ao invés de um aliado, poderia estar a tornar-se num sério rival a nível económico.

Apesar do menor crescimento do PIB, durante a segunda metade dos anos 70, o Japão via o seu crescimento económico e nomeadamente a sua Balança Comercial relativamente aos EUA manterem valores bastante favoráveis. Pelo contrário os EUA enfrentavam um momento menos pujante a nível económico com crescimentos do PIB a rondar em média os 3% (Segreto,2018). O antagonismo de Washington em relação ao Japão era cada vez mais notório. Já nos anos 70 o Congresso dos EUA ouvia menções como: *“We have been hit extremely hard by the Japanese trade war”* (EBSCO,347,2003).

A ascensão do sentimento arisco dos EUA em relação ao Japão manifestava-se como reação a uma série de realidades. Primeiramente a discriminação empresarial advogada por vários empresários estadunidenses que laboravam no Japão e que pediam à administração Carter apoios e medidas de proteção que inerentemente significariam uma posição mais robusta face aos japoneses (Flath,2005). Em segundo lugar a política de investimento japonesa era inaceitável para Washington, nomeadamente devido ao enorme poderio

bancário que tinha permitido a aquisição por parte de instituições financeiras nipónicas de partes importantes do capital acionista de bancos estadunidenses (Johnson,1983). Em terceiro lugar as barreiras comerciais impostas pelo Japão à entrada de produtos estrangeiros tornavam-se alvo de crescentes críticas dos EUA. A lista de restrições e controlos japoneses à entrada de produtos no seu mercado era imensa dificultando a circulação de produtos importados (Johnson,1983).

No entanto, a principal razão que os EUA enfatizaram para justificar o seu antagonismo relativamente a Tóquio era a discrepância entre os câmbios do dólar e do Yen que, para os decisores económicos estadunidenses, explicava largamente a balança comercial superavitária que o Japão mantinha perante os EUA. Este era no fundo o grande motivo das tensões entre os dois países. Washington entendia que a essência do seu défice comercial se explicava pela taxa de câmbio Dólar/Yen ser elevadíssima. Ou seja, o Yen estava, no entender de Washington, largamente desvalorizado (Segreto,2018). Este fator fez com que entre 1981 e 1984 se ignorasse que havia sido o próprio dólar a ter uma importante apreciação que contribuiu igualmente para o elevado valor da taxa de câmbio de que os EUA se queixavam. A política de aumento das taxas de juro de longo prazo por parte da Reserva Federal atraiu imensos capitais para os EUA que levaram à apreciação do dólar (Frankel,2015). No entanto, a verdade é que as circunstâncias e todo o clima de crispação existente em relação ao Japão levou a que os EUA iniciassem uma política de confrontação perante Tóquio: seria o início do conflito Comercial.

A famosa reunião no Hotel *The Plaza* em Nova Iorque em setembro de 1985 foi o primeiro acontecimento chave deste conflito Económico-Comercial. A reunião contou com a presença das 5 maiores economias do bloco capitalista à época (Alemanha (RFA), Reino Unido, França, Japão e EUA) e realizou-se com o objetivo de garantir uma desvalorização do dólar, fator que os líderes estadunidenses viam como decisivo para contrariar a sua Balança Comercial deficitária (Frankel,2015). Apesar de não ter sido uma medida bilateral diretamente imposta pelos EUA ao Japão, os *Plaza Accords* que resultaram dessa reunião foram fundamentalmente concebidos para servirem de resposta às práticas económicas japonesas tal que o grande resultado da reunião levou a que a economia japonesa e alemã apreciassem as suas moedas (IMF,2011). O Yen apreciou-se de uma taxa de câmbio 240Y/\$ para 150Y/\$ 9 meses depois da reunião (Ito;1992). Consequentemente a capacidade comercial japonesa decaiu, resultando numa quebra do crescimento do PIB japonês na primeira metade de 1986 fruto da redução das receitas de exportação (IMF,2011). No entanto o conflito continuou nos anos seguintes sendo que os EUA de facto passaram a “*get tough with Japan*”<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> Capa da Revista *TIME Magazine* em abril de 1987

O agudizar do conflito a partir de 1985 ocorreu por duas razões. A primeira referiu-se à atitude dos EUA que passaram a encarar a situação como vital para o seu interesse nacional. A preocupação deixara de se direccionar para setores de atividade, empresas multinacionais ou défices comerciais com o Japão para se tornar num assunto que implicava a verdadeira natureza da relação político-económica entre os dois países (Ito,1992). A segunda razão relacionou-se com uma enorme politização do conflito comercial. A maioria democrata no Congresso usou os desequilíbrios comerciais como prova do insucesso da administração Reagan, trazendo a rivalidade comercial com o Japão para o centro do debate político (Ito,1992). Reagan e a sua administração tinham por isso pouca margem de manobra política interna para agir de outra forma que não fosse através do aumento das exigências que pressionavam o Japão a introduzir medidas específicas como a abertura da sua economia a produtos estadunidenses. A conduta dos EUA tornara-se bastante agressiva levando a Casa Branca e o Congresso à implementação, nos anos seguintes de medidas ainda mais duras em relação à economia japonesa. São de destacar o famoso “*Semiconductor Agreement*” e a “*Super-301 Clause*”.

A primeira dessas medidas surgiu logo em 1986 com a assinatura do “*Semiconductor agreement*”. Este consistiu na fixação de preços mínimos para produtos tecnológicos japoneses (principalmente chips) nos mercados mundiais de forma a permitir que as empresas tecnologicamente desenvolvidas nos EUA recuperassem parte da quota de mercado que haviam perdido para as suas homólogas japonesas. Ora, no ano seguinte a administração estadunidense acusou Tóquio de ter desrespeitado as cláusulas do acordo ao ter vendido produtos a países do terceiro mundo a um preço mais reduzido do que fora acordado. Além disso o Japão foi também acusado de ter dificultado o acesso de produtos estrangeiros ao mercado japonês (Flath,2005). Esta acusação levou à implementação de tarifas por parte de Washington sobre vários produtos das principais empresas tecnológicas do Japão, (alguns dos quais taxados a 100%), bem como a exigência da abertura da Economia japonesa a produtos provenientes dos EUA. O Japão acabou por acatar estas medidas. O próprio Primeiro-Ministro *Yasuhiro Nakasone* aconselhou a população japonesa a comprar produtos importados, e o Governo propagou a ideia de que os japoneses deviam aumentar o consumo de importações através da famosa campanha intitulada “*Spread friendship around the world by promoting imports*” (Ito,376,1992) criada pelo mítico MITI (Ministério do Comércio Internacional e da Indústria).

Porém esta reação algo submissa foi desfeita com a implementação de uma segunda medida por parte de Washington que acabou por contribuir para um clima de pico máximo de tensões entre os dois países: a implementação da chamada “*Super-301 Clause*” ao abrigo do decreto “*Omnibus Trade and Competitiveness Act*” aprovado no Verão de 1988. A referida “*Super-301*



*Clause*” previa que o USTR (*United States Trade Representative*) indicasse anualmente uma lista de países tidos como “*unfair traders*” pelos EUA. Após essa nomeação Washington poderia iniciar negociações com o país visado e em caso de necessidade o Governo dos EUA poderia impor medidas retaliatórias contra os referidos países (Flath,2005). Obviamente que, como era esperado perante os desenvolvimentos anteriores, o Japão foi nomeado como um dos países visados e foi ameaçado com retaliações dos EUA em 1988 (Flath,2005). Os impactos desta medida foram, na nossa opinião, muito além de meras consequências económicas. Tóquio e a sociedade japonesa olhavam para esta cláusula como uma tentativa dos EUA se tornarem o decisor inquestionado de todas as possíveis tensões comerciais futuras entre os dois Estados. Dessa forma o clima de desconfiança mútua instaurou-se. O Japão acusou Washington de arbitrariedade desrespeitosa das leis que regulam o comércio global, e os EUA justificaram a sua posição com o reforço da acusação de que o Japão não olhava a meios para conseguir ganhar vantagens económicas para com os seus rivais mantendo práticas irregulares em termos comerciais.

Finalmente, é necessário apresentar o desfecho do conflito, olhando para a economia japonesa no início dos anos 90. A chamada “*Lost Decade*” mergulhou o Japão num cenário de estagnação económica bem diferente daquele que tinha marcado o país nas décadas anteriores. Em 2000 a taxa de crescimento média da Economia japonesa era de apenas 0,8% (Chakraborty,2009). Por este motivo os EUA acabaram por ver o seu principal rival económico decair, perdendo grande parte da sua capacidade de investimento e exportação, deixando, por isso, de representar um perigo. Numa frase: Washington venceu.

No entanto, não devemos sobrevalorizar as pressões comerciais dos EUA como causa única da *Lost Decade* já que condicionantes internas e erros de política económica foram também causas basilares para compreender a quebra japonesa. A *Lost Decade* deveu-se fundamentalmente à formação de uma bolha de ativos na Economia japonesa promovida por um aumento brutal dos preços nos mercados de ações e principalmente no mercado imobiliário. Este aumento de preços exponencial teve raiz numa política monetária expansionista por parte do Banco do Japão que resultou numa oferta monetária descontrolada e numa excessiva facilidade de crédito a taxas de juro extremamente baixas.

Podemos até certo ponto advogar que as medidas implementadas pelos EUA durante a guerra comercial contribuíram para esta situação. Por um lado, os *Plaza Accords*, levaram a uma diminuição da receita de exportação japonesa fruto da apreciação do Yen. Isto motivou o Banco do Japão a optar por uma política monetária expansionista de forma a dinamizar a Economia interna através do aumento da Procura Agregada (Flath,2005). A partir de 1987,

perante a rápida depreciação do dólar, os EUA prepararam nova cimeira internacional para estabilizar os mercados cambiais, e evitar a quebra do valor do dólar para lá do que consideravam admissível. Foram assinados os acordos de Louvre. Estes acabaram por aumentar a tendência de expansionismo monetário do Japão traduzido numa maior redução das taxas de juro no país (Ito,1992). Como tal, perante a enorme facilidade de crédito a Procura Interna aumentou brutalmente e os preços, particularmente no mercado de ações e no mercado imobiliário, aumentaram de forma descontrolada. Estava a formar-se a famosa “bolha de ativos” que marcou a realidade japonesa entre 1987 e 1990. Após essa data, a realidade sobreaquecida da economia nipónica e a sua falta de competitividade externa levou o Banco do Japão a mudar a sua estratégia, aumentando de novo as taxas de juro (Flath,2005).

Com a situação económica interna altamente marcada pelo expansionismo do crédito, a Economia japonesa não aguentou essa alteração e a bolha de ativos que se formara nos anos anteriores rebentou. Como tal ocorreu um aumento dos créditos não produtivos e uma imediata contração de crédito bancário. Consequentemente o pânico instalou-se, as vendas de ativos dispararam e os preços caíram a pique levando ao reforço do ciclo negativo com a superior contração de crédito, a falência de várias empresas, a incapacidade de investimento e de produção e consequentemente a brutal desaceleração da economia nipónica (Ishikawa,2013).

Portanto, conclui-se que a quebra económica do Japão em 1991 não se deveu apenas à guerra comercial imposta por Washington, mas sim a uma interligação de vários fatores. O confronto com os EUA teve grande importância primeiramente no desgaste da Economia japonesa propiciando a sua desaceleração com a redução das exportações. Por outro lado, teve um papel decisivo ao influenciar parte das opções de política monetária do Banco do Japão que estiveram na base da falência económica interna acima descrita. Esta interligação entre fatores externos e internos transformou, a partir de 1991, a possibilidade da ascensão do Japão ao estatuto de maior potência económica mundial, numa miragem. Washington reforçara a sua supremacia global enquanto Tóquio se preparava para enfrentar na década seguinte o seu período mais negro, desde a II Guerra Mundial.

## **EUA vs China: Um Conflito Comercial entre as Maiores Potências Mundiais**

Na atualidade, o mundo depara-se novamente com um confronto económico-comercial entre os EUA e uma potência asiática. No entanto desta feita o confronto existente reveste-se de uma importância superior já que é travado

entre as duas maiores potências mundiais da atualidade: os EUA e a China. Dessa forma, a análise que aqui faremos focar-se-á numa apresentação das principais características da China atual enfatizando o que consideramos serem os seus 3 principais projetos de desenvolvimento. De seguida explicaremos que ao chocarem com interesses basilares de Washington, estes levaram a administração Trump a tomar medidas que resultaram inevitavelmente num conflito económico-comercial. Não é possível falar sobre o atual confronto económico entre os EUA e a China e não fazer referência às principais capacidades e projetos de desenvolvimento do Estado chinês. Fazê-lo representaria uma simplificação errónea do problema em questão.

Primeiramente é necessário ter em mente que a China é hoje um dos Estados de vanguarda em termos de poderio económico internacional. Como mencionado anteriormente a China é a segunda maior economia mundial, sendo que, caso mantenha as taxas de crescimento que verificava em 2019 de aproximadamente 6% ao ano (com a pandemia é evidente que a situação se alterou, mas curiosamente a China será um dos poucos Estados com crescimento económico em 2020) poderá tornar-se na maior Economia Mundial, ultrapassando os EUA até 2035 (Lau,2019). Esta preponderância que se reflete em diversas outras dimensões faz com que a China possua, atualmente, muito mais argumentos para enfrentar os Estados Unidos do que o Japão possuía nos anos 80. Além de toda a sua potencialidade económica a China é a maior produtora industrial do mundo; possui a maioria das obrigações do tesouro estadunidenses; tem investimentos em grande parte dos países mundiais (veja-se o caso português com a EDP); é a maior exportadora mundial; tem a maior população do mundo; em termos numéricos tem o maior exército mundial que cada vez mais se tem modernizado, bem como a sua Marinha de guerra; é uma potência nuclear e tem assento permanente no Conselho Segurança das Nações Unidas. Todas estas capacidades materiais que colocam a China como grande potência mundial foram em larga medida alcançadas sem uma aliança direta com Washington. Pequim não é, nem nunca foi, extremamente dependente de Washington em matérias fundamentais (Zakarya,2019). Pela sua mundividência própria é claro que a China nunca aceitará voluntariamente uma posição de subjugação em relação aos EUA (Kroeber,2016). Como diz Zakarya *“China, is not only much larger than the rising powers that came before; it has also always been outside the United States’ alliance structures and sphere of influence”* (Zakarya,2019). Por tudo isto, o confronto económico-comercial entre os EUA e a China coloca dificuldades acrescidas para qualquer administração estadunidense quando comparado com o desafio japonês de há 4 décadas.

De forma a compreender as motivações que levaram ao conflito é necessário olhar para o modelo de desenvolvimento que a China tem implementado na chamada *“Nova Era”*. Este é baseado na filosofia de *Xi Jinping* que procura através do papel dirigista do Partido Comunista Chinês (PCC) criar uma

“Economia de Mercado Socialista de características chinesas”, capaz de servir as necessidades do povo chinês. A implementação de reformas estruturais por parte do PCC tem como meta tornar a população chinesa no seu conjunto mais rica à medida que a Economia do país segue a sua ascensão rompanete (Lau,2019). Para os propósitos do presente ensaio importa destacar 3 pilares fundamentais desse processo de desenvolvimento: o investimento em desenvolvimento tecnológico; o desenvolvimento de um forte sistema de comércio global e a alteração estrutural da economia chinesa. O desenvolvimento tecnológico tem como marca o famigerado “*Made in China 2025 initiative*” onde se pretende provocar um rápido e sólido investimento chinês em inovação tecnológica, promovido evidentemente pelo Estado. Existiam em 2019 1775 empresas chinesas de *venture capital* ou capital de risco na China que são fundamentais para promover projetos de desenvolvimento tecnológico em qualquer Economia. Além disso em termos brutos o Investimento público em R&D por parte da China aumentou de 1% para mais de 2% do PIB nos últimos anos (Zhang,2018). No caso do desenvolvimento de um forte sistema de comércio global é evidente o destaque para o investimento bilionário da famigerada “*Belt And Road Initiative*” que é a grande imagem de marca de Pequim para o domínio do comércio global. Esta iniciativa conta com a colaboração de inúmeros Estados pelo mundo nomeadamente em termos de utilização de infraestruturas de transporte. Por último a alteração estrutural da Economia chinesa procura torná-la numa economia cujo Consumo passe a ser a principal determinante do crescimento económico ao invés do Investimento, sendo talvez o maior desafio para a liderança de Xi Jinping (Lee,2017).

Dito isto é evidente que o modelo de desenvolvimento supramencionado, nas 3 dimensões que apresentámos, cria preocupações nas estruturas de poder estadunidenses (Schuman,2017). Preocupações essas que foram, sob a liderança de Trump, enfrentadas através de uma reação possante com o objetivo claro de contrariar o aumento de poder da China. Mesmo que a ação estadunidense sofra mudanças devido aos resultados das eleições presidenciais de novembro de 2020, estas preocupações não deixarão de ocupar uma posição de destaque para a política externa de Washington. Durante a administração de Donald Trump a fórmula usada para reagir ao desenvolvimento da China foi bastante similar à que se verificou em 1980 perante o perigo colocado pelo Japão. Washington passou a conotar a China como “*unfair trader*”, acusando-a de comportamentos desviantes como concessão de subsídios às exportações ou roubo de propriedade intelectual (Zakarya,2019). Uma das principais reivindicações dos EUA, tal como no Japão em 1985, prendeu-se com a existência de uma Balança Comercial deficitária de que Donald Trump se queixou frequentemente ao longo da sua administração (Bremmer,2017).

Com base nestas críticas os EUA decidiram atacar Pequim economicamente implementando medidas retaliatórias contra a China, que na nossa visão procuraram garantir 2 grandes objetivos. Em primeiro lugar, na dimensão económica o défice comercial foi sem dúvida o tema quente nas relações entre os EUA e Pequim (Zhang,2018), pelo menos até ao início da pandemia COVID-19. A sua redução era vista como imperiosa para a Casa Branca. O segundo objetivo, prendeu-se com a tentativa de contrariar a ascensão da China ao estatuto de potência tecnológica, que evidentemente coloca desafios políticos e estratégicos muito sérios a Washington (Schuman,2017). É evidente que cada uma destas metas centrais para o interesse nacional dos EUA colidem diretamente com os principais pilares de desenvolvimento delineados pela liderança chinesa para os próximos anos. O choque de interesses tornou-se inevitável e, quando em setembro de 2018 Trump anunciou a implementação das primeiras tarifas sobre a importação de produtos chineses, as tensões degeneraram rapidamente num confronto económico-comercial de dimensões gigantescas.

As tarifas foram de facto o primeiro – e quiçá o mais importante – mecanismo usado pelos EUA contra a Economia chinesa. A imposição de tarifas visava garantir a redução do enorme défice comercial estadunidense (Hongjin,2013) - mas também retaliar práticas como roubo de propriedade intelectual ou concessão de subsídios às exportações por parte da China. Desde o Verão de 2018, que Washington impôs diversas rondas de tarifas sobre produtos chineses. A grande questão é que, de cada vez que a administração dos EUA lançou estas tarifas (em julho de 2018, setembro de 2018, maio de 2019 e setembro de 2019 por exemplo) a China retaliou praticamente na mesma proporção (CTA,2018). No início de 2020 a China tinha mais que duplicado a sua tarifa média sobre importações dos EUA e Washington mais do que triplicara esse valor (BBC,2020). Estas retaliações mostraram a capacidade de resistência chinesa perante as investidas de Trump. Um dos melhores exemplos desse poder retaliatório chinês prendeu-se com a imposição de tarifas sobre importações de produtos agrícolas estadunidenses. Este setor é relevante para as exportações dos EUA e a China surge como um dos seus principais destinos. Nesse sentido a tarifa chinesa sobre importação de soja (principal produto agrícola importado dos EUA) que aumentou neste período de 3 para 28% (Richards,2019) criou sérios problemas ao setor agrícola estadunidense (Taheripour,2018). Outro exemplo da resposta chinesa aos impactos tarifários foi a retaliação ao nível do setor energético quando Pequim impôs tarifas à importação de crude dos EUA na ordem dos 5% (BBC,2020). Até dezembro de 2019 os EUA tinham imposto tarifas em mais de \$360 mil milhões de bens chineses importados enquanto a China impôs retaliações de \$110 mil milhões em produtos estadunidenses importados (UN,2019). Ao longo de 2020, as tensões reduziram-se progressivamente desde que a Fase 1 do acordo comercial foi anunciada em janeiro (ChinaBriefing,2020). Porém a retórica de Donald Trump ao longo do ano, sugerindo que a pandemia era em



larga medida responsabilidade da China, ou a notícia de início de outubro de 2020 de que os EUA voltaram a impor restrições às importações de uma das maiores empresas de produção tecnológica chinesa (a SMIC), parecem indicar que as tensões estão longe de estar terminadas (BBC,2020). Estas tensões não se reduzem apenas campo comercial já que as tarifas não foram o único fator de fricção entre Washington e Pequim nos últimos anos.

A segunda grande preocupação estadunidense no âmbito do atual conflito económico-comercial prende-se com a possibilidade da China se tornar numa potência tecnológica aplicando posteriormente essa capacidade quer na sua dinâmica industrial quer securitária. Como vimos anteriormente esta é uma intenção assumida através do programa “*Made in China 2025*”. O foco do mesmo prende-se com a inovação e o desenvolvimento tecnológicos chineses desde a sua aplicação em maquinaria industrial até desenvolvimentos no âmbito de áreas como tecnologias de informação, utilização de fontes de alternativa energética ou matérias relacionadas com inteligência artificial (Ma,2018). Donald Trump, resumiu as intenções dos EUA dizendo: “*We cannot allow any other country to out-compete the United States in this powerful industry of the future*” (The Economist,2019). A “*indústria poderosa*” a que o (ainda) Presidente dos EUA fazia referência é justamente a nova tecnologia de inteligência artificial *5G network*. Foi justamente neste setor que se verificou um dos mais fortes ataques de Washington à China, mais concretamente à empresa que além de ser uma das mais poderosas do globo simboliza também o desenvolvimento tecnológico chinês: a HUAWEI. Esta é, de longe, a principal empresa chinesa na área tecnológica, sendo a única capaz de possuir um impacto global (Kroeber,2019). Este impacto global tornou-se nos últimos anos numa das principais preocupações estadunidenses especialmente devido à preponderância que a HUAWEI tem tido no desenvolvimento da nova tecnologia 5G. Este facto torna-se ainda mais premente já que a tecnologia e o *hardware* da HUAWEI são usados em grande parte do mundo desenvolvido incluindo nos EUA. A principal preocupação de Washington é justamente evitar que atividades relacionadas com serviços centrais, administrativos, governativos, militares, redes de comunicação ou sedes de importantes empresas se baseiem em tecnologia fornecida pela HUAWEI.

Washington teme que os Estados Unidos se estejam a expor a uma espionagem dos serviços de inteligência chineses feita justamente através da utilização da tecnologia e dos equipamentos HUAWEI. Esta preocupação tornou-se ainda mais premente devido às suspeitas de uma alegada proximidade entre HUAWEI e o Partido Comunista Chinês no quadro da famosa Lei de Inteligência Nacional Chinesa de 2017. No seu artigo 7º é dito: “*Any organization or citizen shall support, assist and cooperate with the state intelligence work in accordance with the law, and keep the secrets of the national intelligence work known to the public*” (SCNPC,2,2018). Este princípio foi a base de grande parte da retórica da administração Trump em relação à

HUAWEI, e tenderá a prolongar-se como preocupação cybersecuritária durante os próximos anos. Neste sentido Washington tem optado também por implementar medidas assertivas para reagir a esta realidade. Em primeiro lugar decretou a proibição de venda de produtos Huawei e ZTE nas bases militares e nos aparelhos oficiais das Forças armadas estadunidenses em maio de 2018 (CNet,2020). Em segundo lugar os EUA pressionaram diversos aliados europeus para que não adquirissem produtos chineses nas suas políticas de desenvolvimento tecnológico (BBC,2020). Porém a decisão executiva mais extrema ocorreu em maio de 2018 quando a administração central proibiu empresas estadunidenses de negociar e vender produtos HUAWEI sem a permissão da Casa Branca (CNet,2020) restringindo igualmente a utilização de equipamento HUAWEI dentro das redes de comunicação estadunidenses.

Estas medidas vão ao encontro de um relatório desenvolvido em outubro de 2012, pelo *Comitte of Intelligence at the House of Representatives* onde se apresentam diversas elações acerca do que o relatório considera ser um enorme risco colocado tanto pela HUAWEI como pela ZTE (outra empresa de alta tecnologia chinesa) para a segurança nacional dos EUA: *“Huawei’s failure to provide further detailed information explaining how it is formally regulated, controlled, or otherwise managed by the Chinese government undermines the company’s repeated assertions that it is not inappropriately influenced by the Chinese government”* (Intelligence Comitte,22,2012). Acusações reforçadas pela CIA em 2019 (CNet,2020). A tónica do relatório acentuou-se nas suas recomendações finais onde o Comité encoraja quer o Governo quer os principais fornecedores de redes de comunicação internos a restringirem totalmente ou em grande parte qualquer aquisição ou utilização de material tecnológico chinês. *“Similarly, government contractors – particularly those working on contracts for sensitive U.S. programs – should exclude ZTE or Huawei equipment in their systems” (...)* *Based on available classified and unclassified information, Huawei and ZTE cannot be trusted to be free of foreign state influence and thus pose a security threat to the United States and to our systems”* (Intelligence Comitte,45,2012). Esta é, além das imposições tarifárias, a face do boicote empresarial e tecnológico que marcou nos últimos anos o conflito económico-comercial entre EUA e China.

### **Que Lições Retirar do Conflito Comercial EUA vs Japão para compreender a situação atual entre Washington e Pequim?**

O conflito económico entre os EUA e o Japão possui, a nosso ver, imensa relevância para compreender a realidade conflitual dos últimos anos entre os EUA e a China (IndustryWeek,2012), por múltiplas razões. Primeiro porque tal como a China atualmente, também nos anos 80 o Japão verificou crescimentos

económicos históricos antes do início do conflito comercial. Em segundo lugar esses crescimentos, tal como na atualidade, levantaram a hipótese de os EUA poderem ser suplantados na posição de maior economia mundial. Terceiro, a balança comercial, tal como no presente, também foi nos anos 80 o principal motivo de fricção entre Washington e Tóquio. Quarto, a retórica agressiva dos EUA fez com que o conflito com o Japão, excedesse a esfera económica, como nos dias de hoje se verifica no caso chinês. Quinto, foram os EUA que principiaram as atitudes de confrontação em ambos os casos. Sexto, a guerra comercial nos anos 80 impactou domínios extraeconómicos, tal como temos verificado no conflito atual. Por fim além destas similitudes, o conflito nos anos 80, fornece-nos duas outras ideias decisivas para que possamos compreender a situação atual. Em primeiro lugar, a Guerra Comercial dos EUA contra o Japão foi decisiva para desgastar a situação económica japonesa, mas não foi a causa direta da sua queda no início dos anos 90. Em segundo lugar, foram as características internas da economia japonesa que, em parte influenciadas pelas pressões internacionais dos EUA, se revelaram fundamentais para propiciar a decadência japonesa.

Partindo destas consagrações importa atentar a realidade económica chinesa atual de forma a identificar o que julgamos ser a sua grande fragilidade, ou seja, o seu modelo de crescimento económico. Em larga medida percebemos que o modelo de crescimento da economia chinesa se baseia (apesar de uma crescente terciarização) numa fortíssima capacidade industrial (Statista,2018) desenvolvida na sua maioria com vista à produção para mercados exportadores (Wagner,2019; Ming,2019). Além disso observamos que o Investimento é a principal determinante do crescimento económico chinês (Ahuja,2012) nomeadamente a Formação Bruta de Capital Fixo (Pencea,2015; Keely,2015; Wagner,2019; Ming,2019). Este representava em 2019 43,03% do PIB chinês (World Bank,2020). Nos EUA este valor era de apenas 21,56% (World Bank,2020), muito mais próximo da média mundial que rondava os 23% para o ano considerado. Por outro lado, o Consumo Privado nos EUA representava 68,19% do PIB em 2018 (Global Economy,2018) enquanto na China o seu valor era de apenas 38,52% (Global Economy,2018; Pencea,2015). A média mundial para o ano considerado era de 63,1%. Além disso a China demonstra ainda na atualidade no seu modelo de crescimento uma relativa dependência de exportações (Wagner,2019; Ming,2019).

Conclui-se então que o modelo de crescimento económico chinês assenta ainda em enormes níveis de Investimento e de exportações (Pencea,2015; Keely,2015; Wagner,2019; Ming,2019). Até 2008 o sucesso representado por este modelo de crescimento económico foi inquestionável (Ming,2019). Porém *“After decades of blistering growth, the capital intensive and export-oriented approach is delivering diminishing returns to the Chinese economy”* (Ming,233,2019). Desde 2012 que o menor dinamismo do crescimento económico chinês por comparação às décadas anteriores, parece indicar essa

tendência (World Bank,2019). A diminuição do crescimento económico chinês na última década mostra-nos por um lado a sua dependência em relação às principais dinâmicas da economia global, mas por outro lado demonstra principalmente que a sua estrutura económica, assente em níveis titânicos de investimento e ainda relativamente dependente de exportações, parece estar a esgotar-se (Wagner,2019; Keely,2015; Pencea,2015).

Neste âmbito tem surgido um consenso na literatura acerca da insustentabilidade do atual modelo de crescimento económico chinês sendo por isso fundamental alterá-lo. Esta alteração refere-se à necessidade de reduzir os níveis de Investimento e de Exportações Líquidas em percentagem do PIB chinês, e em sentido inverso aumentar o peso do Consumo Privado na Economia chinesa. Dessa forma, segundo esta literatura, será possível contrariar a recente tendência de desaceleração económica e contribuir para um crescimento robusto e sustentado no futuro (Wagner,2019; Pencea,2015; Kelly,2015; Ming,2019; Lee,2017). Se esta alteração se produzir e se o rendimento *per capita* nacional prosseguir a tendência de aumento progressivo que tem verificado, a China poderá explorar o gigantesco potencial de crescimento subjacente ao Consumo Interno associado a um mercado com mil e quatrocentos milhões de consumidores (Pencea,2015).

Perante estas evidências é decisivo mencionar que o Partido Comunista Chinês (PCC) está atento e reconhece a necessidade de alterar a estrutura interna da sua Economia. No momento presente as suas deliberações são em parte direcionadas para o desenvolvimento de esforços no sentido de abandonar a atual dependência do binómio Investimento/Exportações substituindo-o por um modelo de crescimento económico focado fundamentalmente no Consumo Interno (Lee,2017; South China,2020). Inclusivamente no último plenário do XIX Comité Central do PCC em outubro de 2020, uma das principais ideias apresentadas foi a necessidade de diminuir a dependência da economia chinesa das dinâmicas económicas globais direcionando o seu crescimento para um quadro de sustentabilidade onde a Procura Interna assumirá uma crescente relevância (BBC;2020). O ciclo internacionalista (focado em Investimento e Exportações) tenderá a dar lugar ao “ciclo doméstico” (produção e consumo internos) sendo este um dos grandes objetivos do próximo plano quinquenal do PCC (The Diplomat;2020). Em entrevista ao *Qiushi*, jornal oficial do partido, o próprio Presidente Xi Jinping mencionou que “*We shouldn't and couldn't simply repeat the previous model*” (NDTV;2020). Porém proceder a esta alteração estrutural será bastante complexo (Keely,2015) já que mesmo com todas as iniciativas que possam ser colocadas em prática a realidade é que “*China is still in the early stages of shifting its growth model away from exports and investment toward domestic consumption*” (Ming,244,2019).

Portanto, podemos concluir que, tal como no Japão em 1991 (onde fatores internos foram decisivos para a sua quebra económica) também na atualidade, para que a China sucumba perante a guerra económico-comercial imposta pelos EUA é necessário que a fragilidade estrutural existente na sua economia doméstica sofra pressões suficientemente fortes que conseqüentemente provoquem uma tendência de desaceleração e enfraquecimento da economia chinesa. Porém, o Partido Comunista Chinês já identificou a necessidade de reformular a sua estrutura económica e tem trabalhado no sentido de implementar as reformas necessárias para eliminar essa “fragilidade”. A velocidade e eficácia com que as consiga implementar serão cruciais para definir qual será o poderio futuro da economia chinesa e que rumo seguirá o seu conflito económico com os EUA.

## **Conclusão**

Neste ensaio, procurámos desenvolver uma análise comparativa entre o conflito económico EUA vs Japão nos anos 80 e o atual confronto económico EUA vs China. Para tal, começámos por explicar a necessidade de olhar para ambos os momentos tanto nas suas dicotomias como nas suas semelhanças. De seguida analisámos o contexto e as principais razões que contribuíram para o conflito comercial EUA-Japão, destacando os seus momentos definidores. Sublinhámos também a necessidade de compreender a Guerra Comercial em articulação com condições domésticas particulares para compreender a quebra japonesa em 1991. Em terceiro lugar, analisámos a confrontação económica contemporânea entre os EUA e a China. Apresentámos as principais capacidades da China e as bases que sustentam o seu atual modelo de desenvolvimento, estabelecendo uma relação entre as mesmas e as principais críticas de Washington à sua implementação. Seguidamente refletimos sobre as principais motivações que levaram Trump a implementar a Guerra Comercial contra a China e as duas principais facetas em que a mesma se baseou: a política tarifária e o boicote estadunidense à potencialidade tecnológica chinesa. Em quarto lugar procedemos a uma pequena síntese dos principais atributos comuns entre os dois confrontos económicos, ressaltámos quais as lições fundamentais que o conflito da década de 80 nos pode dar para a análise atual e destacámos sucintamente o que julgamos ser a principal fragilidade interna da Economia chinesa nos dias de hoje, ou seja, o seu modelo de crescimento económico. Para concluir a presente exposição aprezentamos destacar 3 ideias finais sobre a atual Guerra Comercial entre os EUA e a China tendo em mente as elações retiradas do conflito comercial entre Tóquio e Washington. Em primeiro lugar a China é para os EUA na atualidade um rival muito mais poderoso do que o Japão era nos anos 80. Este facto justifica-se não só devido às suas capacidades económicas, militares, demográficas e políticas, mas também devido à independência que sempre manteve em



relação à esfera de poder dos EUA. O atual conflito económico é, por isso, um desafio muito mais duro para Washington do que o conflito com Tóquio alguma vez poderia ter sido. Em segundo lugar, é crucial reforçar que o desfecho do atual confronto económico pode estar bastante dependente do surgimento de problemas internos no crescimento da economia chinesa associados à sua fragilidade estrutural. Estes dependerão da forma como a pressão internacional estadunidense continue a ser feita e particularmente da velocidade e eficácia com que a China, altere a sua estrutura económica de uma dependência quer de Investimento quer de Exportações para um modelo de crescimento baseado no peso superior do Consumo Interno. Nesse sentido, tendo em conta que será improvável que o Partido Comunista Chinês abandone os seus objetivos de desenvolvimento económico e que as preocupações estratégicas de Washington mudem radicalmente pensamos que o clima de confrontação entre as duas grandes potências mundiais não cessará nos próximos anos e talvez se prolongue por algumas décadas. Finalmente, a principal conclusão que retiramos desta análise comparativa é que tanto nos anos 80 como na atualidade os EUA iniciaram conflitos contra dois Estados que se apresentaram, como desafiantes da sua posição dominante na economia mundial. É por isso que nos parece que as Guerras Comerciais analisadas neste ensaio estão relacionadas com algo muito mais profundo do que a procura de vantagens económicas ou o reajuste de balanças comerciais. Em ambos o caso Washington utilizou as pressões económico-comerciais para bloquear a ascensão de potências que pudessem eventualmente colocar em causa a sua posição enquanto maior economia mundial. O alívio das pressões sobre o Japão nos anos 90, mostra precisamente este facto já que Washington deixara de ver o “Império do Sol Nascente” como um rival economicamente perigoso fruto da deterioração das suas condições económicas ao longo da *Lost Decade*. Na mesma lógica o colosso chinês é atualmente retratado como o grande rival dos EUA na esfera internacional. É justamente por isso que a administração estadunidense tem confrontado Pequim nas duas dimensões do poder internacional onde sente que a China possui maior pujança: economia e tecnologia. Em 1991 os EUA mantiveram a liderança económica mundial bloqueando a ascensão japonesa. Resta saber se as circunstâncias conduzirão a um resultado semelhante na atualidade em relação à China. Há, no entanto, uma certeza inabalável: por comparação aos anos 80 o principal rival de Washington é atualmente bastante mais poderoso e através do seu projeto de desenvolvimento parece empenhado em eliminar as fragilidades económicas internas que, no caso do conflito económico anterior, se revelaram fundamentais para selar o destino do Japão.

## **Bibliografia**

- Ahuja, A. & Nabar, M. (2012). "Investment-Led Growth in China: Global Spillovers", IMF, Working Paper 12/267, Disponível em: [Investment-Led Growth in China : Global Spillovers \(imf.org\)](https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12267.htm). [Consultado a 10/12/2020];
- BBC (2020). "A Quick Guide to US-China Trade War", BBC News, Disponível em <https://www.bbc.com/news/business-45899310>. [Consultado a 06/10/2020];
- BBC (2020). "Chinese Communist Party Plenum Kicks off in Beijing", BBC News, Disponível em: <https://www.bbc.com/news/world-asia-china-54626091>. [Consultado a 23/11/2020];
- Beckley, M; Horiuchi, Y; Miler, Janice (2018), "America's Role in the Making of Japan's Economic Miracle", Journal of East Asian Studies, vol.18, (2018), pp.1–21;
- Bremmer, I. (2017), "The US Can Win a Trade War with China: That doesn't mean it should try", Time, Aug 28, 2017, Vol.190 (8), p.19;
- Chai, J. (2011), "An Economic History of Modern China", Cheltenham Northampton, MA: Edward Elgar 2011;
- Chakraborty, S. (2009), "The Boom and the Bust of the Japanese Economy", Japan and The World Economy, vol.21 (2009), pp.116-131;
- China-Briefing. (2020), "The US-China Trade War: A Timeline", Disponível em: <https://www.china-briefing.com/news/the-us-china-trade-war-a-timeline/>. [Consultado a 08/12/2020];
- Chow, G. (1985), "The Chinese Economy", New York, Harper & Row editions;
- CNet (2020), "HUAWEI Ban: Full Timeline as US presses Britain to block Huawei from its 5G Network", CNET News, Disponível em: <https://www.cnet.com/news/huawei-ban-full-timeline-us-government-britain-5g-china-trump-ban-security-threat-mate-x/>. [Consultado a 05/11/2020];
- CTA (2018), "Chinese Tariffs Will Cost the US Economy Up to 2.4 Billion Annually". CTA. Tech Study, Disponível em: <https://cta.tech/Resources/Newsroom/Media-Releases/2018/CTA-Study-China-Tariffs-Will-Cost-the-U-S-Econom>. [Consultado a 12/11/2020];
- EBSCO Publishing (2003), "Will We Have a Trade War With Japan?", "Actions Speak Louder than Words" in "Vital Speeches of the Day", pp.346-349;
- Fingleton, E. (1995), "Blindside: Why Japan Is Still On Track To Overtake the U.S. By The Year 2000", Houghton Mifflin Harcourt, 1ª edição, ISBN-13: 978-0395633168;
- Flath, D. (2005), "The Japanese Economy", Oxford, Oxford University Press;
- Frankel, J. (2015), "Plazza Accord: 30 Years Later" in "Currency Policy Then and Now: 30th Anniversary of the Plaza Accord", Baker Institute for Public Policy, Rice University, October 1, 2015", Disponível em: <https://www.nber.org/papers/w21813>. [Consultado a 29/09/2020];
- Hongjin, X. & Mingyon, L. (2013), "Does Anyone Benefit? – A Quantitative Analysis on US Punitive Tariffs on Chinese PV Imports from a Global Perspective", China Economist, Vol.8, No.5, September-October 2013;
- Intelligence Committee (2012), "Investigative Report on the U.S. National Security Issues Posed by Chinese Telecommunications Companies Huawei and ZTE", US House of Representatives Permanent Select Committee on Intelligence, Disponível em: <https://intelligence.house.gov/news/documentsingle.aspx?DocumentID=96>. [Consultado a 10/10/2020];

Industry Week (2012), “Could Lessons Learned From Japan in the 1980s Apply to China Today” Disponível em: <https://www.industryweek.com/the-economy/article/21949262/trade-wars-could-lessons-learned-from-japan-in-the-1980s-apply-to-china-today>. [Consultado a 27/10/2020];

IMF (2011), “Did The Plaza Accord Caused Japan’s Lost Decades?”, International Monetary Fund, Disponível em: [https://www.imf.org/-/media/Websites/IMF/imported-flagship-issues/external/pubs/ft/weo/2011/01/c1/\\_box14pdf.ashx](https://www.imf.org/-/media/Websites/IMF/imported-flagship-issues/external/pubs/ft/weo/2011/01/c1/_box14pdf.ashx). [Consultado a 26/11/2020];

Ishikawa, D. & Yoshiro, T. (2013), “Credit Crunch and its Spacial Differences in Japan’s Lost Decade: What can we learn from it?”, Japan and The World Economy, vol.28 (2013), pp.41-52;

Ito, T. (1992), “The Japanese Economy”, Cambridge,London, MIT Press;

Lau, L. (2019), “Chinese economy in the new era”, Pacific Economic Review, 2019, vol.24, pp.187–207, Disponível em: <https://doi.org/10.1111/1468-0106.12300>. [Consultado em: 14/11/2020];

Johnson, C. (1983), “The «Internationalization» of the Japanese Economy”, California Management Review, Vol XXV, No.3, Spring 1983, pp.5-26;

Kahn, H. (1970), “The Emerging Japanese Superstate: Challenge and Response”, Prentice-Hall, 1970, 1ª edição, ISBN-13: 9780132747387;

Keely, L. & Anderson, B. (2015), “Sold in China: Transition to a Consumer-Led Economy”, Demand Institute Report, Disponível em: [Demand Institute: Sold in China – Nielsen](#). [Consultado a 08/12/2020];

Kroeber, A. (2016), “China’s Economy: what everyone needs to know”, New York, Oxford University Press;

LA Times (1986), “U.S. Trade Deficit for ’85 a Record: 148.5-Billion Gap Up 20.4% From Previous Year”, Disponível em: [U.S. Trade Deficit for ’85 a Record : \\$148.5-Billion Gap Up 20.4% From Previous Year - Los Angeles Times \(latimes.com\)](#). [Consultado a 17/10/2020];

Ma, H. & Wu, X. & Yan, L. (2018), “Strategic Plan of Made in China 2025 and Its Implementations - Analysing the Impacts of Industry 4.0 in Modern Business Environments”, IGI Global, 2018, pp.1-23;

Mihut, M. (2014), “Plazza Accord and the Explosion of the Japanese FDI”, Procedia Economics and Finance, 2014, Vol.15, pp.721-729;

Ming, L. & Margaritis, D. & Zhang, Y. (2019), “The Global Financial Crisis and the Export Led Economic Growth in China”, The Chinese Economy, Vol.52 (2019), pp.232-248;

NDTV (2020), “Time for Change China Can’t Rely on Old Model of Development says Xi Jinping”, Disponível em: <https://www.ndtv.com/world-news/time-for-change-china-cant-rely-on-old-model-of-development-says-xi-jinping-2318713>. [Consultado a 30/11/2020];

Pencea, S. & Sincai, I. (2015), “Investment-Led Development in China – From Past Accomplishments to Future Challenges”, Romanian Economic and Business Review, Vol.10, No.2, pp.88-102;

Richards, P. & Taheripour, F. & Arima, E. & E. Tyner, W. (2019), “Consequences of a Trade War. Chinese tariffs and land use change emissions in Brazil”, Selected paper for short presentation at the 2019 Agricultural & Applied Economics Association Annual Meeting, Atlanta, GA, July 21-23, 2019, Disponível em: <https://www.choicesmagazine.org/choices-magazine/theme-articles/us-china-trade-dispute-and-potential-impacts-to-agriculture/impacts-of-possible-chinese-25-tariff-on-us-soybeans-and-other-agricultural-commodities>. [Consultado a 04/11/2020];

Schuman, M. (2017), “How to Win a Trade War with China”, Bloomberg Businessweek, Feb 20-Mar 5, 2017, p.6;

Segreto, L. (2018), “L’economia Mondiale dopo la guerra fredda”, Bologna, Società editrice il Mulino;

South China Morning Post (2020), “China’s inward-facing ‘dual circulation’ strategy leaves many wondering where domestic demand will come from”, Disponível em: <https://www.scmp.com/economy/china-economy/article/3100482/chinas-inward-facing-dual-circulation-strategy-leaves-many>. [Consultado a 08/12/2020];

SCNPC (2018), “National Intelligence Law of People’s Republic of China”, Standing Committee of the National’s People Congress, Disponível em: [http://cs.brown.edu/courses/csci1800/sources/2017\\_PRC\\_NationalIntelligenceLaw.pdf](http://cs.brown.edu/courses/csci1800/sources/2017_PRC_NationalIntelligenceLaw.pdf). [Consultado a 17/10/2020];

Statista (2018). “China: distribution of GDP across economic sectors from 2008-2018”. Disponível em: <https://www.statista.com/statistics/270325/distribution-of-gross-domestic-product-gdp-across-economic-sectors-in-china/>. [Consultado em 08/11/2020];

Taheripour, F. & Tyner, E. (2018), “Impacts of Possible Chinese 25% Tariff on U.S. Soybeans and Other Agricultural Commodities”, Choices, Vol.33(2), 2018, pp.1-7;

The Economist (2019), “America vs China: why the trade war won’t end soon”, Disponível em [https://www.youtube.com/watch?v=ErwllvQ\\_RVk](https://www.youtube.com/watch?v=ErwllvQ_RVk). [Consultado a 28/09/2020];

The Economist (2019), “Is America Right to Fear HUAWEI?”, Disponível em: [https://www.economist.com/films/2019/11/12/is-america-right-to-fear-huawei?utm\\_source=YouTube&utm\\_medium=Economist\\_Films&utm\\_campaign=Endboard&utm\\_term=International\\_Politics\\_and\\_Current\\_Affairs&utm\\_content=TruthAbout](https://www.economist.com/films/2019/11/12/is-america-right-to-fear-huawei?utm_source=YouTube&utm_medium=Economist_Films&utm_campaign=Endboard&utm_term=International_Politics_and_Current_Affairs&utm_content=TruthAbout). [Consultado a 30/10/2020];

The Diplomat (2020), “China’s Fifth Plenum: What You Need to Know”, Disponível em: <https://thediplomat.com/2020/10/chinas-fifth-plenum-what-you-need-to-know-2/>. [Consultado a 22/11/2020];

The Global Economy (2020), “Consumption as percent of GDP by country: the latest data”, Disponível em: [https://www.theglobaleconomy.com/rankings/consumption\\_GDP](https://www.theglobaleconomy.com/rankings/consumption_GDP). [Consultado em 26/11/2020];

UN (2019), “US China Trade War is a ‘Lose Lose’ Situation for them and the world”, UN News, Disponível em: <https://news.un.org/en/story/2019/11/1050661>. [Consultado a 07/11/2020];

UCB (2019), “US Trade in Goods with China”, USA Census Bureau, Disponível em: <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html>. [Consultado a 09/11/2020];

UCB (2019), “US Trade in Goods with Japan”, USA Census Bureau, Disponível em <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5880.html#1985>. [Consultado a 12/11/2020];

Vogel, E. (1979), “Japan as Number One: Lessons for America”, Harper Colophon Books. ISBN 9780674366299;

Wagner, H. (2019), “On the (Non-) sustainability of China’s Development Strategies”, The Chinese Economy, Vol.52, pp.1-23, DOI: 10.1080/10971475.2019.1580822, Disponível em: <https://doi.org/10.1080/10971475.2019.1580822>. [Consultado a 10/12/2020];

Lee, J. (2017), “China’s economic growth and convergence”, World Econ, 2017, vol.40, pp.2455–2474, Disponível em: <https://doi.org/10.1111/twec.12554>. [Consultado a 11/10/2020];

Worldometer (2020), “China Population”, Disponível em <https://www.worldometers.info/world-population/china-population/>. [Consultado a 07/10/2020];

Worldometer (2020), “China GDP”, Disponível em: <https://www.worldometers.info/gdp/china-gdp/>. [Consultado a 18/10/2020];

Worldometer (2020), “Japan Population”, Disponível em: <https://www.worldometers.info/world-population/japan-population/>. [Consultado a 18/10/2020];

World Bank (2018), “Gross Fixed Capital Formation (% of GDP)”, Disponível em: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.FTOT.ZS?end=2018&locations=CN-US&start=1960&view=chart>. [Consultado a 16/11/2020];

World Bank (2018), “Total Investment (% GDP)”, Disponível em: [https://tcdata360.worldbank.org/indicators/inv.all.pct?country=CHN&indicator=345&countries=USA&viz=line\\_chart&years=1980,2024](https://tcdata360.worldbank.org/indicators/inv.all.pct?country=CHN&indicator=345&countries=USA&viz=line_chart&years=1980,2024). [Consultado a 08/11/2020];

Zakarya, F. (2019), “The New China Scare – Why the US Shouldn’t Panic About its Latest Challenger”, Foreign Affairs, January/February 2020, Disponível em: <https://www.foreignaffairs.com/articles/china/2019-12-06/new-china-scare>. [Consultado a 07/11/2020];

Zhang, Y. (2018), “The US-China Trade War: A Political and Economic Analysis”, Indian Journal of Asian Affairs, Vol. 31, No.1-2, June-Dec. 2018, pp.53-7

## **OBSERVATÓRIO POLÍTICO**

Rua Almerindo Lessa  
Pólo Universitário do Alto da Ajuda,  
1349-055 Lisboa  
Tel. (00351) 21 361 94 30  
[geral@observatoriopolitico.pt](mailto:geral@observatoriopolitico.pt)

Para citar este trabalho/ To quote this paper:

CHORA, Miguel. «O Desafio do Oriente: Uma Análise Comparada entre os Dois Maiores Conflitos Económicos das Últimas Décadas», *Working Paper #98*, Observatório Político, publicado em 17/12/2020, URL: [www.observatoriopolitico.pt](http://www.observatoriopolitico.pt)

### **Aviso:**

Os working papers publicados no sítio do Observatório Político podem ser consultados e reproduzidos em formato de papel ou digital, desde que sejam estritamente para uso pessoal, científico ou académico, excluindo qualquer exploração comercial, publicação ou alteração sem a autorização por escrito do respetivo autor. A reprodução deve incluir necessariamente o editor, o nome do autor e a referência do documento. Qualquer outra reprodução é estritamente proibida sem a permissão do autor e editor, salvo o disposto em lei em vigor em Portugal.