

JOGOS COM FRONTEIRAS: O REGRESSO DO PROTECCIONISMO E DO MERCANTILISMO*

JOSÉ PEDRO TEIXEIRA FERNANDES**
ISCET

RESUMO

O artigo passa em revista os argumentos a favor do livre-comércio e as concepções que se lhe opõem – protecção e mercantilismo. No actual mundo globalizado, comprar ou vender produtos em diferentes partes do mundo, próximas ou longínquas, faz parte dos hábitos normais das empresas e também dos consumidores. Mas este tipo de mundo é uma escolha política, não uma inevitabilidade económica e gerou também muitos descontentes. As concepções liberais subjacentes à globalização subestimaram os efeitos negativos sobre certas faixas da população e sectores de actividade. Para além disso, os EUA e a União Europeia viam-se como ganhadores da globalização. Subestimaram a China e a sua abordagem (neo)mercantilista que beneficiou da abertura de mercados feita pela OMC. Assim, emergiu gradualmente um ambiente de cepticismo e contestação face às virtudes do livre-comércio internacional, entre norte-americanos e europeus. É de admitir que o protecção e (neo)mercantilismo possam não ser apenas concepções passadistas que tiveram um revivalismo conjuntural nos últimos anos, mas tendências que irão marcar a economia e a política internacional do século XXI.

PALAVRAS-CHAVE

Globalização; OMC; Comércio livre; Protecção; Mercantilismo.

ABSTRACT

The paper reviews the main arguments that favor free trade and the opposition it – protectionism and mercantilism. In the current globalized world, buying or selling products in different parts of the world is part of the habits of companies and also of the consumers. But this kind of world is a political choice, not an economic inevitability, and created many discontents. The liberal conceptions underlying globalization have underestimated the negative effects on certain population groups and economic sectors. Further, the US and the

European Union saw themselves as winners of globalization. They underestimated China and its (neo)mercantilist approach that benefited from the opening of markets by the WTO. Thus, an atmosphere of skepticism and opposition to the virtues of international free trade emerged in the USA and the European Union. Protectionism and (neo) mercantilism may not be mere past conceptions that have had a conjunctural revivalism in recent years. Probably, they are trends that will mark the 21st century international economy and politics.

KEYWORDS

Globalization; WTO; Free Trade; Protectionism; Mercantilism.

“The rationale for free trade is thus over two centuries old. Building his case on gains from trade to be had from specialization reflecting the division of labor, Smith had the essence of the argument right. But it was left to David Ricardo (building on James Mill) to clinch the case formally. [...] The Ricardian analysis implied that this ‘technical possibility’ of gaining from trade would be realized if a policy of free trade were adopted in an institutional setting where prices guided resource allocation. But the analytically satisfactory proofs of trade’s benefits that we modern economists demand are the handwork of theorists working in the twentieth century”.

Jagdish Bhagwati (2002: 3-4)

“But while it is widely known that economically successful nations like China and Japan have little use for free trade even today, what is less well understood is that even the nations that have historically championed free trade – the most important being Britain and the United States – have not actually practiced it for most of their history. Instead, they have long, successful, but deliberately forgotten records as protectionists”.

Ian Fletcher (2010 [2011]: 122)

* Artigo baseado no texto retirado de Fernandes (2013: 39-45 e 82-85).

** Professor Coordenador – Licenciatura em Comércio Internacional.
jfernandes@iscet.pt.

INTRODUÇÃO

O comércio internacional tem um papel crucial na configuração da actual globalização. Para as gerações mais jovens, a existência de um mundo onde as mercadorias circulam de forma tendencialmente livre, parece algo natural e adquirido. Comprar (ou vender) produtos em diferentes partes do mundo, próximas ou longínquas, faz parte dos hábitos normais das empresas e também dos consumidores. Mas este tipo de mundo é uma escolha política, não uma inevitabilidade económica. Na realidade, sempre existiram diferentes concepções sobre o comércio internacional, com maior ou menor aceitação em determinados períodos históricos e sociedades politicamente organizadas. Pouco tempo após a crise financeira internacional iniciada com a falência do banco Lehman Brothers em 2008, nos EUA, a revista *The Economist*¹ apontava vários sinais de regresso do nacionalismo económico, ou seja, das atitudes próximas do protecționismo ou do neomercantilismo. A tensão entre livre comércio e nacionalismo económico, nas suas diferentes versões, embora mais visível em períodos de crise, é uma constante intrínseca à economia política internacional. Naturalmente que as circunstâncias sociais e políticas geradas por uma crise financeira e económica grave tornam a opinião pública e os governos mais sensíveis aos argumentos dessas concepções. Neste contexto, as pressões sociais e dos *lobbies* sectorais internos tendem também a aumentar, reclamando uma intervenção activa dos poderes públicos. Quanto ao debate, ocorre não só no plano intelectual e das concepções teóricas como da actuação política prática. (Re)surgem argumentos mais ou menos sofisticados atacando os fundamentos e consistência da teoria económica neoclássica e as vantagens comparativas generalizadas da troca internacional. A história económica internacional é também chamada a intervir e é usada como arma de arremesso. Por exemplo, críticos do livre-comércio, como Ian Fletcher (2010) nos EUA, consideram que o largo historial protecționista (e/ou mercantilista) norte-americano tem sido subvalorizado, de forma deliberada. Essa via estaria hoje a ser seguida pela China, tal como foi pelo Japão no pós-II Guerra Mundial. Assim, o passado nacionalista económico norte-americano dos séculos XVIII

e XIX, explicaria, em grande parte, o sucesso do país no século XX. Depois de terem criado uma forte base produtiva nacional sob o protecționismo, adoptaram o livre-comércio para aceder aos mercados internacionais, ou seja, para abrir os mercados dos outros países às suas exportações. Vejamos, com mais detalhe, os argumentos a favor do livre-comércio e as concepções que se lhe opõem – incluindo as estratégias que lhe estão subjacentes –, bem como de que forma estas divergem sobre o papel do comércio internacional no bem-estar e prosperidade nacional.

1. O LIVRE-CAMBISMO (LIVRE-COMÉRCIO)

Existe, na ciência económica, desde os seus fundadores, como Adam Smith em finais do século XVIII, uma longa tradição de defesa do princípio da livre troca internacional como fonte de bem-estar. Tem por base a sustentação das vantagens, em termos de prosperidade material, da abertura de uma economia a nível internacional. Esta concepção influenciou significativamente a configuração do sistema comercial internacional que suporta a actual globalização, apesar de não ter sido implementada uma livre troca total no mundo. (Existe uma livre troca tendencialmente plena no mercado interno da União Europeia, mas esse é um caso específico de integração económica regional). A existir seria uma concretização radical da ideia de livre-comércio, com fortes implicações na soberania económica (e política) e na capacidade de governo autónomo de todos os Estados do sistema internacional. Como explica Gérard Kébabdjian (1976 [1999]: 89-90) levaria a “um desaparecimento completo de todas as barreiras às trocas e significaria, por conseguinte, uma ausência total de política industrial”. Importa notar que as chamadas barreiras não tarifárias “não são apenas expressão de políticas de comércio externo, mas igualmente, e até talvez principalmente, a expressão de políticas públicas nacionais. As especializações seriam, em princípio, totalmente determinadas pela concorrência internacional, logo pelo mundo inteiro. A especialização resultaria das únicas influências das vantagens (ou desvantagens) comparativas herdadas. Por outras palavras, as condições de internacionalização do regime internacional seriam máxi-

mas. Deste ponto de vista o livre-cambismo implica bastante mais que o simples desaparecimento das barreiras aduaneiras: supõe o desmantelamento total de todo o dispositivo sobre o qual se apoiou a intervençāo do Estado na economia” (*ibidem*). Em qualquer caso, como já notado, esta concepçāo a favor do livre-comércio tem sido largamente influente desde os anos 1980 e é uma das forças intelectuais mais impulsionadoras da actual globalizaçāo.

2. O PROTECCIONISMO: NACIONALISMO ECONOMICO DEFENSIVO

A elaboraçāo teórica das teses protecționistas surgiu, pela primeira vez, em termos modernos, no decurso dos séculos XVII e XVIII em manuscritos elaborados por Andrew Jarrontou e William Wood. No final do século XVIII, o norte-americano Alexander Hamilton aprofundou essa formulaçāo no seu trabalho *Report on Manufactures/Relatório sobre as Indústrias*² (1791). Mas foi em meados do século XIX, no âmbito da chamada escola histórica alemã, que Friedrich List publicou um trabalho crítico – e bastante influente – da teoria económica clássica. A obra foi intitulada *O Sistema Nacional da Economia Política* (1841). Para além dos seus escritos teórico-academicos, Friedrich List foi um dos principais arquitectos e apoiantes do *Zollverein*, a união aduaneira entre os Estados da Confederaçāo Germânica, implementada em meados do século XIX. Esse acordo de integraçāo económica precedeu, de alguma forma, a unificaçāo política da Alemanha em 1871, feita sob a ação diplomática e militar do chanceler prussiano, Otto von Bismarck. Conforme salienta Eduardo Medeiros (1984 [2007]: 121), Friedrich List é normalmente considerado o fundador da escola protecționista, devido ao facto de ter introduzido duas ideias novas no campo da ciência económica da época. Estas foram as seguintes:

i) “O fim da política comercial não deve ser apenas o enriquecimento da Nação (tese defendida por Adam Smith), mas o de criar indústrias, a fim de alcançar um estádio de desenvolvimento próprio do estado agrícola-manufatureiro-comercial (última etapa do processo de desenvolvimento economico).

ii) As forças produtivas ‘têm o poder de criar riquezas, e tal poder é mais importante do que a própria riqueza’. A partir desta exaltação imediatamente faz o apanágio da actividade industrial. Adam Smith tinha considerado a indústria como o resultado natural do trabalho e da economia. Para Friedrich List, é uma forçá social criadora de capital e de trabalho individual”.

Ainda segundo Eduardo Medeiros, o tipo de protecționismo proposto por Friedrich List tem as seguintes características: “(i) o sistema protecționista so é justificável quando tem por finalidade a ‘educação industrial da Nação’; (ii) a aplicação do regime protecționista so é justificável quando esteja retardada no seu progresso, pela actividade concorrente de uma potência industrial adiantada; (iii) mesmo para as indústrias nascentes, a protecção so é legítima enquanto não estiverem suficientemente desenvolvidas. Depois disso, há que implantar uma concorrência limitada para provocar a emulação dos fabricantes; (iv) a protecção nunca deve estender-se à agricultura”³. Quanto aos objectivos fundamentais das políticas protecționistas, estes são tipicamente os seguintes (*ibidem*: 122-124):

i) “Manutenção do emprego e do rendimento: os produtos estrangeiros ao invadirem os mercados internos dos países, põem em causa a manutenção do emprego e do rendimento. Daí a necessidade de proteger a indústria nacional, quer pela via dos direitos aduaneiros, quer pela via dos contingentes⁴ [...].

ii) Indústria nascente [ou indústria infante]: trata-se de um argumento nitidamente com êxito secular, compreensível pelo cidadão comum. A premissa básica deste raciocínio reside no *slogan* de que a única vantagem da indústria é ter-se iniciado num quadro temporal anterior [...].

iii) Autonomia nacional: com este objetivo pretende dar-se realce à necessidade de existir, no território de qualquer país, indústrias de base, essenciais em caso de guerra. É, no fundo, um argumento de segurança nacional, que tem maior expressão nas chamadas ‘indústrias de ponta’.

iv) Receitas públicas: o levantamento geral de um protecționismo pautal conduz, nos países subde-

envolvidos, a um aumento dos recursos financeiros do Estado [...].

v) Atração de capital: em amplos espaços geográficos e com boa densidade populacional, fortes barreiras proteccionistas aliciam empresas estrangeiras a instalarem sucursais no território protegido. Daí que o proteccionismo esteja ligado ao investimento internacional”.

Apesar de enfrentar uma forte oposição do *mainstream* (a corrente dominante) da teoria económica – e da imprensa económica mais influente internacionalmente, como a revista *The Economist* e os jornais *Financial Times* e *Wall Street Journal* –, o proteccionismo não deixa de ter os seus adeptos. (Um exemplo bem actual é o caso de Peter Navarro, conselheiro económico do governo de Donald Trump nos EUA). Tal como foi evidenciado anteriormente, tende a reaparecer em força como um reflexo defensivo quando ocorrem graves crises económicas sectoriais, nacionais ou internacionais. Para os críticos, e por oposição à abertura e multilateralismo do livre-câmbio (vistos como o modelo a seguir), é visto negativamente – uma forma de nacionalismo económico que leva a perdas de bem-estar e a guerras comerciais as quais podem fazer aumentar tensões políticas.

3. O (NEO)MERCANTILISMO: NACIONALISMO ECONÓMICO ORIENTADO PARA AS EXPORTAÇÕES

Apesar de ter conhecido as suas primeiras formulações teóricas na Europa do final do século XVI, o mercantilismo⁵ só teve uma significativa expansão nos séculos subsequentes. O seu predomínio surgiu nos séculos XVII e XVIII onde influenciou, decisivamente, as políticas económico-comerciais dos mais importantes países europeus da época. O arquétipo da sua concretização prática ocorreu sob a acção de Colbert, na França do século XVII. A(s) formulação(ões) teórica(s) e as práticas económicas do mercantilismo clássico dos séculos XVI a XVIII estão hoje obsoletas na sua obsessão pela acumulação de metais preciosos típica dos primeiros tempos da expansão colonial (o seu sucedâneo será hoje a acumulação

de divisas), mas não na sua fobia/restricção das importações. Tal como o proteccionismo, esta abordagem ao comércio internacional foi-se adaptando às realidades económicas posteriores.

De acordo com Gérard Kébabdjian (1976 [1999]: 86), na sua formulação atual – ou seja, naquilo que pode ser designado como (neo)mercantilismo –, esta corrente doutrinária apresenta três características fundamentais que a singularizam enquanto forma de pensamento económico-comercial. Estas podem ser esquematizadas da seguinte maneira:

- i) “A primeira característica é relativa ao facto de a função de abastecimento exterior ser reduzida ao mínimo graças a uma política económica que procura reprimir as importações; em consequência, a economia nacional adquire, pelo menos no curto prazo, os bens que necessita a um custo superior do que se fossem importados.
- ii) A segunda característica é existência duma lógica de abertura que consiste em ‘promover as exportações’ (conquista de mercados exteriores). O objectivo visado pelo comércio externo é criar um excedente da balança de operações de base, porque este excedente é supostamente bom, seja por causa da riqueza (acumulação de ouro e prata nas versões historicamente caducas do mercantilismo), seja pelo rendimento e emprego internos.
- iii) A terceira característica tem a ver com o papel do Estado ‘empreendedor’. O objectivo é desenvolver uma especialização da economia nacional; há mercantilismo quando as estruturas económicas nacionais são o produto duma especialização pretendida e não comandadas pelo exterior, ou seja, pelas vantagens comparativas naturais. O mercantilismo é, de facto, uma política de Estado à qual se deve associar uma ‘política industrial’ interna onde predomina uma escolha da especialização em relação aos mercados mundiais, traduzindo-se por uma política de vantagens comparativas construídas. O mercantilismo supõe uma política industrial interior voluntarista (do tipo do colbertismo em França), desligada, provisoriamente ou não, das condições da concorrência internacional. Para dar

um exemplo contemporâneo, pode-se dizer-se que uma política de ‘crescimento por promoção das exportações’ (a qual foi seguida por alguns dos novos países industrializados do sudeste asiático), é uma política mercantilista” (*idem*: 87).

Existe uma certa tendência para confundir o (neo)mercantilismo com o protecționismo. É verdade que há pontos de contacto entre estas duas concepções, mas há, também, algumas diferenças a considerar. O (neo)mercantilismo procura receitas pela via das exportações e está orientado para os mercados externos. Pelo contrário, o protecționismo – pelo menos o chamado protecționismo defensivo⁶ –, visa a protecção da indústria nacional e centra-se fundamentalmente na defesa do mercado interno. Para o (neo)mercantilismo, tendencialmente a importação é vista como uma saída de rendimento sendo, por isso, algo a evitar. Quanto ao protecționismo, não se interessa tanto pelo aspecto do rendimento – embora o tenha também em consideração –, podendo até abrir-se às importações na medida em que estas sejam necessárias para o desenvolvimento da economia nacional. Em síntese, o (neo)mercantilismo é “uma política comercial externa comandada por uma óptica de mercado”, criando uma especialização da economia nacional de uma forma dirigista, ou seja, conduzida pelos poderes públicos. Quanto ao protecționismo, é fundamentalmente “uma política comercial externa comandada por uma óptica produtivista”⁷ de cariz nacional (ista).

REFLEXÕES FINAIS

Estamos a assistir ao fim de uma era de globalização iniciada nos anos 1980? A crise financeira e económica de 2008 e o sucesso da China na economia global tornaram atractivo um modelo de capitalismo autoritário, assente num (neo)mercantilismo, levando a retroceder a lógica económica e comercial liberal? Estamos a transitar para uma nova fase de normalização do nacionalismo económico, com a abordagem da *America first* de Donald Trump e a sua réplica noutras partes do mundo? Não há uma resposta fácil. São questões complexas para as quais

vamos precisar de um algum tempo para perceber se estamos perante tendências conjunturais ou estruturais. Há, todavia, sinais que apontam neste último sentido. Todavia, no mundo actual – especialmente entre as economias desenvolvidas e/ou inseridas em processos avançados de integração económica como a União Europeia –, há um conjunto de interdependências complexas que também não podem (e não devem) ser ignoradas. Num mundo interligado não é fácil saber o que é uma empresa nacional, ou uma produção nacional, face a uma empresa ou produção estrangeira. Nas últimas duas décadas estas interdependências – as quais não necessariamente simétricas –, intensificaram-se, sobretudo pela actuação das empresas multinacionais. É hoje usual as actividades que integram a cadeia de valor dessas empresas repartirem-se por vários países no mundo. Geram, assim, também algum tipo de emprego e rendimento nos diversos países onde se estabelecem. Por outro lado, a adopção de medidas protecționistas unilaterais – por princípio, e salvo situações excepcionais, proibidas pelas regras da Organização Mundial do Comércio (OMC) – não deixará indiferentes os países afectados por estas. Muito provavelmente vão reagir com retaliações que podem levar a conflitos comerciais de consequências negativas para as partes envolvidas. É o caso do amplo conflito comercial em curso entre os EUA e a China e também do conflito comercial entre os EUA e a União Europeia, ainda que limitado ao alumínio e ao aço (pelo menos para já). A conflitualidade comercial estende-se ainda a outros parceiros comerciais⁸ dos EUA. Importa ter em mente que uma diminuição das importações devido a medidas protecționistas significa, também, a diminuição do rendimento e do emprego no(s) país(es) que exportava(m) essa(s) mercadoria(s). Menos emprego e rendimento no mundo exterior traduzem-se, igualmente, num menor dispêndio em importações de produtos nacionais. Por essa via, o próprio país que iniciou o processo de protecționismo tende também a ser afectado. Mesmo sem considerar a questão das interdependências e das (mais que) prováveis retaliações comerciais dos países afectados, a protecção da indústria e/ou outros sectores de actividade, não estará isenta de potenciais efeitos perversos sobre a economia nacional. O uso dos direitos aduaneiros e dos contingen-

tes, de forma a tentar preservar a manutenção do emprego e do rendimento – ou a segurança nacional –, não pode ser visto como uma panaceia automática. A eventual protecção, a ser feita, terá de ser considerada de uma maneira selectiva, num período temporal mais ou menos curto, e, de alguma forma, negociada. Se for desadequada na sua abrangência, ou temporalmente, pode implicar até, para além de efeitos negativos sobre o emprego e rendimento, alguma obsolescência das estruturas produtivas por inadequação do investimento ou falta de inovação. Todavia, o que está nesta altura em jogo, não é apenas uma questão económica, mas também social, política e de poder a nível mundial. A globalização – e as concepções liberais subjacentes –, ignoraram ou subestimaram muitos dos efeitos perversos sobre certas faixas da população e sectores de actividade. Hoje enfrenta, por isso, uma forte contestação de tipo populista. Ao mesmo tempo, os EUA que, tal como a União Europeia, se viam, a si próprios, como ganhadores da globalização subestimaram a China e o seu modelo (neo)mercantilista que beneficiou – e beneficia – da abertura de mercados feita pela OMC e pela globalização. Assim, não é surpreendente que se tenha instalado um certo cepticismo e contestação face às virtudes do livre-comércio internacional, entre norte-americanos e europeus. É de admitir que o proteccionismo e (neo)mercantilismo possam não ser apenas concepções passadistas que tiveram um revivalismo conjuntural nos últimos anos, mas tendências que irão marcar também a economia e política internacional do século XXI.

NOTAS

¹ Ver The Economist (2009), *The Return of Economic Nationalism*, 5 de Fevereiro. Disponível em: <<https://www.economist.com/node/13061443>>. [Consultado em 24 de abril de 2018].

² Também conhecido por *Relatório sobre Manufaturas*, na tradução usualmente feita em português do Brasil.

³ Quanto à agricultura, Friedrich List partilha da convicção que “há uma divisão, natural e vantajosa, das culturas entre os diferentes países” e que o protecționismo “só viria perturbar tal divisão!” (Medeiros, 1984 [2007]: 121-122).

⁴ “Exemplo deste objectivo é dado pela política de substituição de importações que já *Lord Keynes* recomendava entre 1925 e 1930, a fim de aumentar o emprego e de permitir a arrecadação de receitas públicas. Actualmente, procura-se estabilizar uma parte do mercado interno reservando-a a produtos nacionais, sobretudo através de técnicas de quotas. Exemplo disso, foi o Acordo de Multifibras” (Medeiros, 1984 [2007]: 122).

⁵ “The term *mercantilism* was coined by Mirabeau in 1763 [...] A condensed summary of mercantilist principles was provided by Philipp Wilhem von Hornick, an Austrian lawyer who published a nine-point mercantilist manifesto in 1684. Von Hornick’s blueprint for national eminence sounds the themes of independence and treasure. His nine principal rules of national economy are:

- a. That every inch of a country’s soil be utilized for agriculture, mining, or manufacturing;
- b. That all raw materials found in a country be used in domestic manufacture, since finished goods have a higher value than raw materials;
- c. That a large, working population be encouraged;
- d. That all export of gold and silver be prohibited and all domestic money kept in circulation;
- e. That all imports of foreign goods be discouraged as much as possible;
- f. That where certain imports are indispensable they be obtained at first hand, in exchange of other domestic goods instead of gold and silver;
- g. That as much as possible imports be confined to raw materials that can be finished at home;
- h. That opportunities be constantly sought for selling a country’s surplus manufactures to foreigners, so far as necessary, for gold and silver;
- i. That no importation be allowed if such goods are sufficiently and suitably supplied at home.

The points in this program may not have been accepted *in toto* by all mercantilists, but they are sufficiently representative to characterize the loose system of ideas [...]” (Ekelund and Hébert, 1975 [1997]: 40-41).

⁶ O protecționismo pode também seguir diversas sub-modalidades, entre as quais se destacam as seguintes, pela sua maior relevância (Medeiros, *ibidem*: 124-125): “protecționismo ofensivo: procura constituir polos de crescimento baseados em grandes unidades económicas de produção, com forte valor acrescentado, espraiando-se em sectores de bens de investimento ou de consumo duradouro. Este tipo de protecționismo está ligado a uma certa política industrial, por forma a consolidar-se no espaço nacional e depois expandir-se externamente [...]. Protecționismo defensivo: normal em muitos países que não querem, ou não podem, encontrar uma solução estrutural destinada a permitir a sobrevivência a indústrias infra-competitivas e que, mercê do meio utilizado, se subtraem à pressão da concorrência internacional. As justificações deste tipo de protecționismo têm, normalmente, uma moldura social”.

⁷ Tendo em conta estas formulações conceptuais, pode-se afirmar, como faz Gérard Kébabdjian (*ibidem*: 87), que o período entre as duas guerras é “bastante melhor descrito pela noção de mercantilismo que pela de protecționismo”.

⁸ É o caso do Canadá e do México no âmbito do North American Free Trade Agreement (NAFTA).

BIBLIOGRAFIA

- BHAGWATI, Jagdish (2002), *Free Trade Today*, Princeton-New Jersey: Princeton University Press.
- EKELUND, Robert B.; HÉBERT, Robert F. (1975 [1997]), *A History of Economic Theory and Method* (4th ed.), New York: MacGraw-Hill International Editions.
- FERNANDES, José Pedro Teixeira (2013), *Elementos de Economia Política Internacional* (2.^a ed.), Coimbra: Almedina.
- ___ (2016), “O fim da globalização neoliberal?”, in *Público*, 16 de Novembro [Consult. a 24.04.2018]. Disponível em: <https://www.publico.pt/2016/11/16/mundo/opiniao/o-fim-da-globalizacao-neoliberal-1751392>.
- ___ (2017), “O Futuro Incerto dos Acordos de Livre Comércio: O Caso da Parceria Transatlântica (TTIP)”, in *Cadernos de Economia*, 118, pp. 21-24.
- ___ (2018), “As guerras comerciais na luta pelo poder mundial”, in *Público*, 18 de Março [Consult. a 24.04.2018]. Disponível em: <https://www.publico.pt/2018/03/19/mundo/opiniao/as-guerras-comerciais-na-luta-pelo-poder-mundial-1807225>.
- FLETCHER, Ian (2010 [2011]), *Free Trade Doesn't Work: What Should Replace it and Why* (2nd ed.), Washington: U.S. Business and Industry Council.
- KAO, Joanna S.; CROOKS, Ed; PONG, Jane (2018), “What's at stake in the looming US-China trade war: the full list”, in *Financial Times*, 17 de Abril, [Consult. a 24.04.2018]. Disponível em: <https://ig.ft.com/us-china-tariffs/>.
- KÉBABDJIAN, Gérard (1976 [1999]), *Les Théories de l'Économie Politique Internationale*, Paris: Éditions du Seuil.
- MEDEIROS, Eduardo R. (1984 [2007]), *Economia Internacional* (8.^a ed.), Lisboa: ISCSP-Universidade Técnica de Lisboa.
- NAVARRO, Peter; AUTRY, Greg (2015), *Death by China: Confronting the Dragon – A Global Call to Action*, Amherst NY: Prometheus Books.
- SAMUELSON, Paul (2004), “Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization”, in *Journal of Economic Perspectives*, 18 (3), pp. 135-146.
- THE ECONOMIST (2009), *The Return of Economic Nationalism*, 5 de Fevereiro [Consult. a 24.04.2018]. Disponível em: <https://www.economist.com/node/13061443>.
- WOLF, Martin (2018), “US-China rivalry will shape the 21st century”, in *Financial Times*, 10 de Abril [Consult. a 24.04.2018]. Disponível em: <https://www.ft.com/content/5f796164-3be1-11e8-b9f9-de94fa33a81e>.