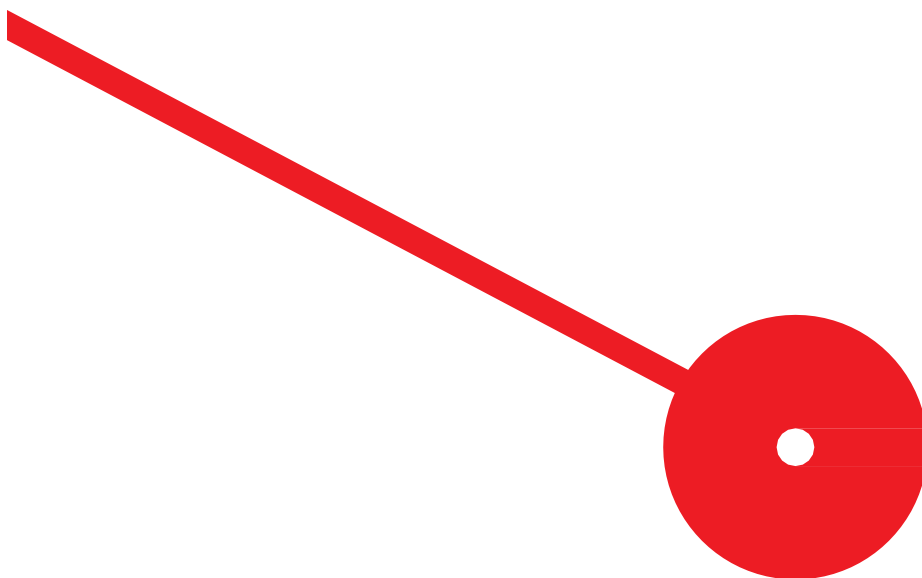




Tarifas, desvio de comércio e reconfiguração dos fluxos comerciais: o caso da guerra comercial entre os EUA e a China (2016-2024)

Vicente Teixeira de Sousa

07/2026

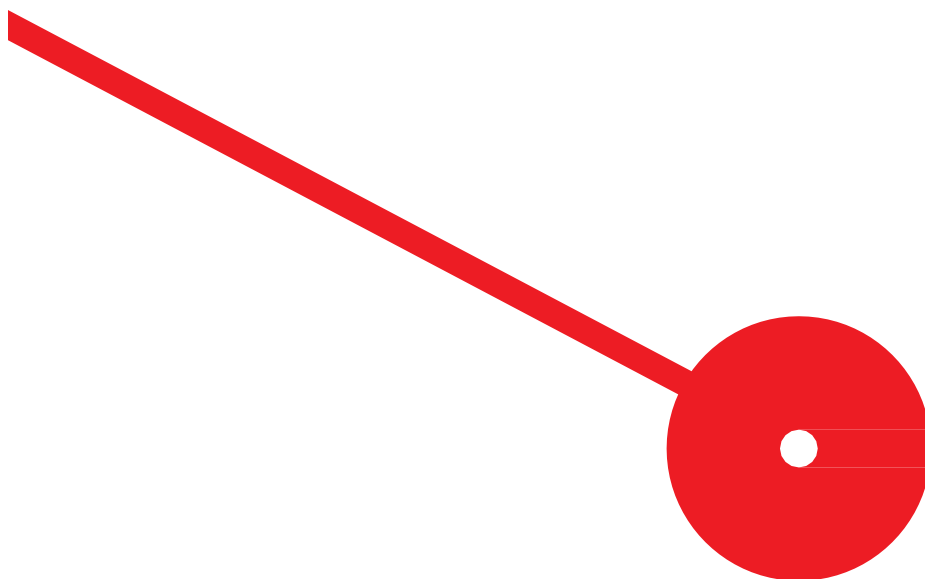




Tarifas, desvio de comércio e reconfiguração dos fluxos comerciais: o caso da guerra comercial entre os EUA e a China (2016-2024)

Vicente Teixeira de Sousa

Dissertação de Mestrado apresentada ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto para a obtenção do grau de Mestre em Empreendedorismo e Internacionalização, sob orientação da Professora Doutora Maria Isabel Da Silva Araújo.



Agradecimentos

Com o findar de mais uma etapa desta realização académica, não posso deixar o meu profundo agradecimento a quem acompanhou de perto esta jornada tão desafiante, que me fez crescer e me proporcionou momentos de aprendizagens enriquecedoras.

Em primeiro lugar, gostaria de agradecer à professora Doutora Maria Isabel Da Silva Araújo. Agradeço toda a sua disponibilidade, acompanhamento, ajuda e orientação, que se traduziram em momentos de crescimento, reflexão e aprendizagem. Obrigado por me ter dado a oportunidade de realizar o presente trabalho sobre esta temática tão relevante, acreditando nas minhas capacidades.

À minha família, que acompanhou sempre o meu percurso académico. Obrigado por todas as palavras de motivação e superação. Por acreditarem sempre nas minhas capacidades. Aos meus amigos e colegas, pelo apoio, pela presença mesmo quando longe, pelo carinho e pelas palavras motivadoras e de encorajamento.

À A., deixo um especial agradecimento pelo apoio incondicional e pelas palavras motivadoras e de superação ao longo de todo o percurso académico.

Agradeço também aos meus pais e família pelo suporte e pelas ferramentas importantes para o meu desenvolvimento. Obrigado, também aos meus amigos pela presença, mesmo quando longe.

Resumo

Os efeitos das tarifas impostas pelos Estados Unidos à China, ao abrigo da Secção 301 do Trade Act, sobre as importações norte-americanas, no período de 2016 a 2024. A investigação procura responder a três questões centrais: qual a magnitude do impacto das tarifas sobre as importações chinesas; como evoluiu este efeito ao longo do tempo; e em que medida se verificou desvio de comércio para mercados alternativos.

A metodologia adotada é de natureza quantitativa, baseando-se em dados de comércio internacional da *U.S. International Trade Commission* (USITC), ao nível desagregado HTS-10. A análise empírica recorre a um modelo de Diferenças-em-Diferenças, comparando a evolução das importações norte-americanas provenientes da China (grupo de tratamento) com as provenientes do México, Vietname e Taiwan (grupo de comparação).

Os resultados evidenciam um impacto negativo e estatisticamente significativo das tarifas sobre as importações americanas provenientes da China, com uma redução média estimada de 39%, atingindo 45% nos produtos sujeitos à tarifa máxima de 25%. A análise dinâmica revela que este efeito não foi imediato, intensificando-se progressivamente até atingir uma redução implícita de 54% em 2024, o que sugere uma reconfiguração estrutural e duradoura dos fluxos comerciais. A análise da resposta dos mercados alternativos mostra-se fortemente heterogénea: enquanto o Vietname (+37%) cumpriu o padrão clássico de substituição, o México (-8%) e Taiwan (-11%) revelaram padrões de contágio, evidenciando a importância da estrutura produtiva e da integração em cadeias de valor globais na propagação dos efeitos das tarifas.

Conclui-se que a guerra comercial entre as duas economias não produziu apenas uma contração do comércio bilateral, mas também uma reconfiguração setorial e geográfica das importações dos Estados Unidos. A investigação contribui para a literatura empírica ao estender a análise até 2024 e ao documentar a heterogeneidade da resposta dos países terceiros num contexto marcado pela crescente interdependência das cadeias globais de valor e pelo regresso de políticas comerciais mais ativas na economia internacional contemporânea.

Palavras-chave: guerra comercial; Secção 301; tarifas; desvio de comércio; cadeias globais de valor; China; Estados Unidos; Diferenças-em-Diferenças.

Abstract

The effects of the tariffs imposed by the United States on China under Section 301 of the Trade Act on U.S. imports between 2016 and 2024. The research seeks to answer three central questions: the magnitude of the tariffs' impact on Chinese imports; how this effect evolved over time; and the extent to which trade diversion to alternative markets has occurred.

The methodology adopted is quantitative in nature and draws on international trade data from the U.S. International Trade Commission (USITC), at the disaggregated HTS-10 level. The empirical analysis employs a Difference-in-Differences model, comparing the evolution of U.S. imports from China (treatment group) with those from Mexico, Vietnam and Taiwan (comparison group).

The results reveal a negative and statistically significant impact of the tariffs on U.S. imports from China, with an estimated average reduction of 39%, reaching 45% for products subject to the maximum tariff rate of 25%. The dynamic analysis shows that this effect was not immediate, intensifying progressively to reach an implied reduction of 54% in 2024, which suggests a structural and lasting reconfiguration of trade flows. The response of alternative markets proves strongly heterogeneous: whereas Vietnam (+37%) conformed to the classical pattern of substitution, Mexico (-8%) and Taiwan (-11%) exhibited patterns of contagion, highlighting the role of productive structure and integration in global value chains in propagating the effects of tariffs.

In conclusion, the trade war between the two economies produced not only a contraction in bilateral trade but also a sectoral and geographical reconfiguration of U.S. imports. The research contributes to the empirical literature by extending the analysis to 2024 and by documenting the heterogeneity in the response of third countries, within a context marked by the growing interdependence of global value chains and by the return of more active trade policies in the contemporary international economy.

Key words: trade war; Section 301; tariffs; trade diversion; global value chains; China; United States; Difference-in-Differences.

Índice geral

INTRODUÇÃO	1
CAPÍTULO I—ENQUADRAMENTO TEÓRICO.....	6
1 Enquadramento Teórico	7
1.1 Evolução das Teorias do Comércio Internacional: Das Vantagens Comparativas às Cadeias Globais de Valor (GVCs).....	7
1.2 Política Comercial: O Regresso do Unilateralismo e do Protecionismo no Século XXI	12
1.3. Instrumentos de Política Comercial.....	13
1.3.1. Tarifas ad valorem e barreiras não tarifárias.	13
1.3.2. Desvio de Comércio vs. Criação de Comércio: A perspectiva de Viner.	15
1.4. A Guerra Comercial EUA – China.....	17
1.4.1. Enquadramento legal: A Secção 301 do Trade Act de 1974.....	17
1.4.2. Cronologia do conflito: As quatro Listas (waves) de tarifas.	19
1.4.3. O papel do México no contexto do USMCA.	21
CAPÍTULO II—METODOLOGIA.....	24
2. Dados e Tratamento Estatístico	25
2.1. Dados	25
2.2. Hipóteses de Investigação	29
CAPÍTULO III—RESULTADOS	33
3. Resultados	34
3.1. Análise Descritiva dos Fluxos Comerciais e da Exposição Tarifária	34
4. Resultados e Discussão	45
CONCLUSÃO.....	50
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	53
WEBGRAFIA	57

Índice de Figuras

Figura 1 - <i>Análise de tendências pré e pós choque tarifário (2016-2021)</i>	30
Figura 2 : <i>Variação das Importações por Setor entre os Períodos Pré e Pós-Tarifas (China vs. Principais Concorrentes)</i>	37
Figura 3 : <i>Evolução do valor médio das importações (em logaritmo): tendências pré e pós choque tarifário</i>	38
Figura 4 : <i>Estudo de eventos: impacto dinâmico das tarifas da Secção 301 sobre as importações dos EUA provenientes da China com base em Fajgelbaum et al. (2020)</i>	42

Índice de Tabelas

Tabela 1 - Implementação faseada das barreiras tarifárias	26
Tabela 2 - Agregação dos Capítulos HS-2 por Setores Económicos e Exposição Tarifária e a sustentabilidade	28
Tabela 3 - Distribuição das observações por setor agregado.....	34
Tabela 4 - Distribuição das observações por país.....	34
Tabela 5 - Distribuição dos produtos abrangidos pelas tarifas da Secção 301	35
Tabela 6 - Análise Setorial das Importações por Capítulos Tarifários (valor médio das importações em logaritmo).....	39
Tabela 7 - Modelo 1	39
Tabela 8 - Modelo 2.....	40
Tabela 9 - Resultados dos modelos de DiD	41
Tabela 10 - Análise de desvio de comércio	44
Tabela 11 - Validação das hipóteses de investigação.....	47

Lista de Siglas e Abreviaturas

DiD – Diferenças-em-Diferenças

GATT - *General Agreement on Tariffs*

GVCs – Cadeias Globais de Valor (Global Value Chains)

HS – Sistema Harmonizado (Harmonized System)

HS-2 – Sistema Harmonizado a dois dígitos

HTS – *Harmonized Tariff Schedule*

HTS-10 – Harmonized Tariff Schedule a 10 dígitos

NTBs – Barreiras Não Tarifárias (Non-Tariff Barriers)

OMC – Organização Mundial do Comércio

RGPD – Regulamento Geral sobre a Proteção de Dados

USITC – *United States International Trade Commission*

USMCA – *United States–Mexico–Canada Agreement*

USTR - *Office of the United States Trade Representative*

Nas últimas décadas, o comércio internacional tem sido marcado por transformações profundas na organização da produção, na estrutura das cadeias de abastecimento e no papel atribuído à política comercial. Se, durante grande parte do período pós-Segunda Guerra Mundial, predominou uma lógica de liberalização multilateral assente na redução progressiva de barreiras ao comércio, o século XXI tem sido caracterizado por uma crescente revalorização do papel do Estado na definição de estratégias comerciais, industriais e tecnológicas (Irwin, 2020). Neste contexto, o comércio internacional passou a ser encarado não apenas como mecanismo de eficiência económica, mas também como instrumento de poder, segurança económica e reposicionamento estratégico entre grandes potências (Baldwin, 2016).

É neste enquadramento que a guerra comercial entre os Estados Unidos da América e a República Popular da China assume particular relevância. A partir de 2018, a imposição de sucessivas rondas de tarifas adicionais por parte dos Estados Unidos, ao abrigo da Secção 301 do *Trade Act* de 1974, e as medidas retaliatórias adotadas pela China alteraram de forma significativa a relação comercial entre as duas maiores economias mundiais (Bown, 2019). Este conflito não se limitou à introdução de restrições bilaterais ao comércio, tendo produzido efeitos mais amplos sobre preços, cadeias de valor globais, estratégias empresariais de aprovisionamento e reconfiguração geográfica dos fluxos comerciais (Baldwin, 2016).

A relevância analítica deste tema decorre, em primeiro lugar, do peso estrutural da relação económica entre os Estados Unidos e a China no comércio mundial, desde a adesão da China à Organização Mundial do Comércio em 2001. O comércio bilateral entre os dois países expandiu-se de forma muito significativa, apoiado numa forte complementaridade produtiva e numa crescente integração em cadeias globais de valor (Baldwin, 2016). No entanto, esse aprofundamento das trocas foi acompanhado por tensões persistentes em torno de desequilíbrios comerciais, práticas industriais, tecnologia e propriedade intelectual, fatores que contribuíram para a escalada do conflito comercial a partir de 2018 (Bown, 2019).

A literatura empírica recente tem mostrado que os efeitos das tarifas impostas no âmbito da guerra comercial foram mais complexos do que uma simples contração do comércio bilateral. Amiti et al. (2019) concluíram que uma parte substancial da incidência económica das tarifas norte-americanas recaiu sobre importadores e consumidores dos próprios Estados Unidos, através do aumento de preços de bens intermédios e bens finais. De forma

complementar, de acordo com Fajgelbaum et al. (2020), o regresso ao protecionismo implicou custos de bem-estar e efeitos distributivos relevantes, variando consoante os setores e a exposição às medidas tarifárias. Estes resultados sugerem que a análise da guerra comercial deve ir além da leitura agregada dos saldos comerciais, exigindo atenção à composição setorial dos fluxos e à forma como diferentes produtos e cadeias produtivas reagiram ao choque tarifário.

Um dos aspetos mais relevantes deste debate prende-se com a possibilidade de desvio de comércio para diferentes economias. Quando as tarifas tornam mais oneroso o aprovisionamento a partir de um determinado país, os importadores podem procurar fornecedores alternativos em mercados terceiros, existindo a capacidade de incidir em custos mais elevados, por exemplo, à devido à distância geográfica. Bown (2019) verificou que a escalada tarifária iniciada em 2018 incidiu sobre um conjunto muito alargado de categorias de bens, criando incentivos ao redirecionamento das importações norte-americanas. Neste sentido, a guerra comercial entre os Estados Unidos e a China não deve ser interpretada apenas como um fenómeno de redução do comércio bilateral, mas também como possível fator de reconfiguração geográfica dos fluxos comerciais e das cadeias de abastecimento.

É neste quadro que se insere a presente dissertação, cujo objetivo central consiste em analisar de que forma as tarifas impostas no âmbito da guerra comercial entre os Estados Unidos e a China influenciaram os fluxos de importação norte-americanos no período de 2016 a 2024. Assim, pretende-se analisar de que forma essas tarifas alteraram a evolução das importações dos Estados Unidos, se os seus efeitos se manifestaram de forma diferenciada por setores e categorias de produtos e se verificaram indícios de desvio de comércio para países terceiros. O período temporal escolhido permite distinguir o período anterior à imposição das tarifas, a fase de escalada tarifária e os anos subsequentes, já marcados pelo Acordo de "Fase 1" e pela perturbação adicional provocada pela pandemia de COVID-19 (Bown, 2021).

Do ponto de vista teórico, a dissertação apoia-se na evolução da teoria do comércio internacional, desde o princípio das vantagens comparativas até às abordagens centradas na fragmentação internacional da produção e nas cadeias de valor globais. Em paralelo, recorre-se à literatura sobre política comercial, incidência tarifária e desvio de comércio para enquadrar os mecanismos através dos quais as tarifas podem alterar preços relativos, estratégias de aprovisionamento e padrões de comércio (Viner, 1950). Esta articulação entre teoria e evidência empírica é particularmente importante num contexto em que o comércio

internacional deixou de se limitar à troca de bens finais entre economias especializadas e passou a refletir redes produtivas interdependentes, nas quais os choques tarifários se podem propagar de forma indireta e assimétrica (Baldwin, 2016).

Em termos metodológicos, o estudo estrutura-se em torno de três hipóteses centrais: a magnitude do impacto das tarifas sobre as importações chinesas (H1); a evolução temporal desse efeito (H2); e a eventual ocorrência de desvio de comércio para mercados alternativos (H3). A abordagem empírica baseia-se em dados secundários de comércio internacional, organizados ao nível desagregado HTS-10 do Sistema Harmonizado. Esta opção justifica-se pelo facto de as tarifas impostas no conflito entre os EUA e a China incidirem sobre “Listas” específicas de produtos, o que torna particularmente adequada uma análise desagregada por categorias pautais. A utilização de dados ao nível HTS-10 permite observar com maior precisão se a redução das importações provenientes da China foi acompanhada por um aumento das importações oriundas de outros países, o que é essencial para avaliar a possível ocorrência de desvio de comércio.

O contributo desta dissertação consiste em demonstrar que os efeitos das tarifas da guerra comercial EUA-China não se limitam à contração bilateral do comércio entre as duas economias, nem podem ser interpretados apenas através de uma lógica simples de substituição entre fornecedores. A partir de dados desagregados ao nível HTS-10 e de uma abordagem de Diferenças-em-Diferenças, o estudo mostra que as tarifas estiveram associadas a uma redução significativa das importações norte-americanas provenientes da China, com efeitos crescentes ao longo do tempo. Simultaneamente, a análise evidencia que a resposta dos países terceiros foi heterogénea. Enquanto o Vietname apresenta um padrão compatível com desvio de comércio, o México e Taiwan revelam efeitos negativos, sugerindo contágio ou complementaridade produtiva nas cadeias globais de valor. Deste modo, a dissertação contribui para a literatura ao mostrar que os efeitos das tarifas dependem da exposição direta à medida protecionista, e da posição funcional de cada economia nas redes internacionais de produção.

A dissertação encontra-se estruturada em três capítulos principais. O segundo capítulo apresenta o enquadramento teórico, institucional e contextual da guerra comercial entre os Estados Unidos e a China, abordando a evolução das teorias do comércio internacional, os instrumentos de política comercial e o enquadramento legal do conflito. O terceiro capítulo descreve a metodologia adotada, as fontes de dados utilizadas e a estratégia empírica

implementada. O quarto capítulo apresenta os principais resultados da análise empírica, incidindo sobre os efeitos das tarifas nos fluxos comerciais, na sua evolução dinâmica e na resposta dos países terceiros. O quinto capítulo discute estes resultados à luz da literatura de referência e procede à validação das hipóteses formuladas. Por fim, o sexto capítulo reúne as principais conclusões do estudo, as suas limitações e sugestões para investigação futura.

CAPÍTULO I – ENQUADRAMENTO TEÓRICO

1 Enquadramento Teórico

Os últimos anos, têm sido marcados pela crescente instabilidade no comércio internacional, tanto ao nível económico, político e geoestratégico, no qual o componente da política dos países assumiu um papel fundamental na relação entre Estados. Neste contexto, o conflito comercial entre os EUA e a China representa um reagrupamento dos fluxos comerciais, cadeias de valor e aprovisionamento internacional.

Este capítulo visa enquadrar os principais conceitos que sustentam esta investigação, desde as teorias de comércio internacional clássicas até aos contributos mais recentes relacionados com a fragmentação produtiva e as cadeias de valor, instrumentos tarifários e os mecanismos de desvio de comércio. Através de capítulo, examina-se o ressurgimento do unilateralismo e das práticas protecionistas no século XXI e os efeitos das tarifas nos fluxos comerciais, designadamente os fenómenos de criação e desvio de comércio.

O presente capítulo conclui com a análise da guerra comercial entre os EUA e a China, analisando o enquadramento legal, a sequência das listas tarifárias e o papel desempenhado por países terceiros como destinos alternativos. Este conjunto de elementos constitui a base teórica e contextual sobre a qual assenta a análise empírica desenvolvida nos capítulos subsequentes.

1.1 Evolução das Teorias do Comércio Internacional: Das Vantagens Comparativas às Cadeias Globais de Valor (GVCs)

A evolução das teorias do comércio internacional acompanhou as transformações da economia mundial e a crescente complexidade da organização produtiva entre países. Ao longo do tempo, a literatura económica passou de interpretações centradas na acumulação de riqueza e na rivalidade entre Estados para modelos que procuram explicar os ganhos do comércio, os padrões de especialização, os efeitos distributivos, a inovação, o papel da procura e, mais recentemente, a fragmentação internacional da produção. A evolução destas teorias não deve ser entendida como uma simples sucessão cronológica de autores, mas como um processo de aprofundamento analítico em que cada nova abordagem surge da necessidade de responder às limitações das formulações anteriores.

Antes da consolidação da teoria clássica, o pensamento dominante em matéria de comércio internacional era o mercantilismo. Durante os séculos XVI e XVII, o comércio era compreendido sobretudo como instrumento de fortalecimento e afirmação do Estado face a outras nações. A riqueza de um país era associada à acumulação de metais preciosos, à manutenção de saldos comerciais favoráveis, à imposição de restrições às importações e à forte intervenção estatal na economia. De acordo com Heckscher (1931) o mercantilismo não constituiu uma teoria económica formal no sentido moderno, mas antes um conjunto coerente de práticas e princípios subordinados a objetivos políticos e estratégicos. Viner (1937) acrescenta que, neste enquadramento, o comércio internacional obedecia a uma lógica de soma-zero, na qual o ganho de uma nação implicava necessariamente a perda de outra. A importância do mercantilismo para a história do pensamento económico reside, portanto, no facto de ter constituído o pano de fundo a partir do qual a economia política clássica formulou uma visão alternativa do comércio, assente na possibilidade de ganhos mútuos.

Essa alteração inicia-se com Ricardo (1821), ao formular o princípio das vantagens comparativas, marcante para as teorias do comércio internacional. Segundo o autor, um país sendo mais eficiente do que o outro, possui vantagem absoluta na produção de um bem, pode na mesma beneficiar com o comércio com outra economia se cada economia se especializar na produção dos bens em que tem menor custo de oportunidade. O comércio deixa de estar focado na análise da produtividade absoluta e passa a focar-se na produtividade relativa, devido à associação das vantagens relativas à teoria valor-trabalho. Segundo esta teoria, o custo de um bem dependia só da quantidade de trabalho necessária para produzir o bem. Com a teoria ricardiana, o comércio internacional deixa de ser um confronto entre Estados e passa a ser entendido como um modo de aumentar o produto e o bem-estar.

Posteriormente, Haberler (1936) reformulou a Teoria de Ricardo em termos de custos de oportunidade, libertando-a da teoria do valor-trabalho e conferindo-lhe maior generalidade analítica. Nesta leitura, o custo de produzir um bem corresponde à quantidade de outro bem a que se renuncia para libertar os recursos necessários à sua produção. Esta reformulação foi decisiva porque tornou mais rigorosa a explicação das vantagens comparativas, e por outro lado, permitiu interligar o modelo clássico com uma formulação mais compatível com a teoria económica moderna. Ainda assim, a Teoria de Ricardo manteve pressupostos

restritivos, nomeadamente a existência de um único fator produtivo (trabalho) e a ausência do impacto dos efeitos distributivos do comércio no interior de cada país.

Foi precisamente essa limitação que justificou o aparecimento de modelos posteriores mais ricos do ponto de vista da estrutura produtiva. Um desses desenvolvimentos foi o modelo de fatores específicos, associado a Jones (1971) e Samuelson (1971), que veio mostrar que os efeitos do comércio internacional não se repartem de modo uniforme pelos diferentes agentes económicos. Neste enquadramento, coexistem fatores móveis, como o trabalho, e fatores específicos ligados a determinados setores produtivos. A implicação central é que os setores exportadores tendem a beneficiar da abertura ao comércio, enquanto os setores que competem com as importações podem sofrer perdas. Esta reformulação foi importante porque introduziu, de forma mais clara, a ideia de que os ganhos do comércio podem coexistir com perdas setoriais e com pressões sociais e políticas nos setores menos competitivos. A partir deste momento, a teoria do comércio internacional deixa de ser apenas teoria da eficiência agregada e passa também a incorporar a questão da distribuição dos ganhos e das perdas.

A teoria neoclássica aprofundou esta análise através do modelo de Heckscher-Ohlin, segundo o qual os padrões de comércio resultam das diferenças relativas nas dotações fatoriais dos países. Heckscher (1919) e Ohlin (1934) concluíram que cada país tende a exportar bens que utilizam intensivamente os fatores de produção relativamente abundantes e a importar bens que utilizam fatores relativamente escassos. A especialização deixa, assim, de ser explicada exclusivamente por diferenças tecnológicas e passa a ser relacionada com a estrutura dos recursos disponíveis em cada economia. O modelo de Heckscher-Ohlin representou, deste modo, uma extensão importante da teoria ricardiana, na medida em que procurou explicar os fluxos comerciais através da composição fatorial de cada país.

A importância desta abordagem foi reforçada por Stolper & Samuelson (1941). De acordo com estes autores, a abertura ao comércio afeta de forma desigual a remuneração dos fatores de produção. O fator relativamente abundante tende a beneficiar, ao passo que o fator relativamente escasso pode ser prejudicado. Este resultado tornou explícita a dimensão distributiva do comércio internacional e ajudou a explicar porque razão a liberalização comercial pode gerar resistências internas, mesmo quando produz ganhos agregados. Assim, a teoria neoclássica do comércio introduziu duas ideias fundamentais: por um lado, a especialização depende da estrutura produtiva interna de cada país; por outro, os efeitos do

comércio não são neutros do ponto de vista distributivo.

Apesar da relevância das teorias clássicas e neoclássicas, a evolução do comércio mundial revelou limitações empíricas importantes nestes modelos. Em particular, tornava-se difícil explicar, apenas com base em vantagens comparativas ou dotações fatoriais, os fortes fluxos de comércio entre economias semelhantes, sobretudo entre países desenvolvidos. Foi assim, neste contexto, que emergiram novas abordagens neo-tecnológicas e abordagens centralizadas na procura. Posner (1961) argumentou que a inovação pode conferir uma vantagem temporária para o país inovador, permitindo-lhe exportar um novo produto até este ser imitado pelos concorrentes estrangeiros. A inovação surge, como fonte de vantagem exportadora, independente da dotação relativa de fatores, do comércio ou Modelo de Heckscher-Ohlin.

Vernon (1966) prolongou esta linha de raciocínio através da teoria do ciclo de vida do produto. Segundo este autor, a posição de um bem no comércio internacional depende da fase em que se encontra: numa fase inicial, o produto tende a ser desenvolvido e produzido em países tecnologicamente mais avançados; à medida que amadurece e se estandardiza, a produção desloca-se para economias com menores custos. Esta abordagem foi importante porque introduziu a ideia de que a vantagem comparativa é dinâmica e pode deslocar-se ao longo do tempo, em função do ciclo de vida dos produtos e da difusão internacional da tecnologia.

Linder (1961), por sua vez, atribuiu um papel central à procura. O autor argumentou que o comércio de bens manufaturados entre países desenvolvidos é tanto mais intenso quanto mais semelhantes forem os seus níveis de rendimento e as suas estruturas de procura. A ideia fundamental é que um grande mercado interno favorece a produção em escala, incentiva a inovação e facilita a exportação para países com padrões de consumo comparáveis. Esta perspetiva foi particularmente importante para explicar o comércio entre economias desenvolvidas, algo que os modelos tradicionais explicavam mal.

A Nova Teoria do Comércio (Krugman, 1980), representou uma nova inflexão teórica. Em vez de partir da hipótese de produtos homogêneos e rendimentos constantes à escala, esta abordagem integrou concorrência monopolística, diferenciação de produto e economias de escala. Krugman demonstrou que o comércio pode surgir mesmo entre países muito semelhantes, porque as empresas beneficiam da especialização em variedades distintas e da produção em maior escala, enquanto os consumidores valorizam a diversidade de bens

disponíveis. Esta formulação foi particularmente relevante para explicar o comércio intra-industrial entre economias desenvolvidas. Ao mesmo tempo, a introdução da dimensão espacial e dos custos de transporte permitiu compreender melhor a importância da proximidade geográfica e de outras barreiras naturais ou institucionais na intensidade dos fluxos comerciais.

Nas décadas mais recentes, a teoria do comércio internacional incorporou a heterogeneidade das empresas e a fragmentação internacional da produção. Melitz (2003) concluiu que nem todas as empresas participam no comércio internacional da mesma forma: apenas as empresas mais produtivas conseguem suportar os custos fixos associados à exportação. Assim, o comércio passa a desenvolver repercussões dentro de setores, reconfigurando a composição setorial. Esta nova visão transferiu a análise ao nível setorial para o nível empresarial, de modo a ilustrar os efeitos do comércio não se distribuem uniformemente na mesma indústria.

Paralelamente, a globalização contemporânea passou a ser marcada pela fragmentação geográfica da produção. Para Baldwin (2016) a redução dos custos de transporte, comunicação e coordenação tornou possível separar internacionalmente as diferentes etapas do processo produtivo. Neste novo contexto, o comércio internacional deixa de corresponder principalmente à troca de bens finais entre economias especializadas e passa a refletir a circulação de bens intermédios, componentes e tarefas produtivas distribuídas por diferentes países. A noção de cadeias de valor globais tornou-se, assim, central para compreender a organização contemporânea da produção e do comércio.

O comércio em valor acrescentado, revela que uma parte significativa do valor incorporado nas exportações resulta de bens intermediários importados, por isso existe um elevado grau de interdependência produtiva entre economias Johnson & Noguera (2012).

Em síntese, a evolução das teorias do comércio internacional revela uma trajetória de crescente sofisticação analítica. O mercantilismo constituiu o pano de fundo pré-clássico a partir do qual Ricardo (1821) formulou a teoria das vantagens comparativas. As reformulações posteriores procuraram corrigir as limitações do modelo clássico, introduzindo múltiplos fatores de produção, efeitos distributivos, inovação, procura, economias de escala e heterogeneidade empresarial. Por fim, as abordagens mais recentes passaram a considerar a fragmentação internacional da produção e o comércio em valor acrescentado, refletindo a crescente centralidade das cadeias de valor globais. Esta evolução

permite compreender a passagem de uma visão do comércio centrada em bens finais e especialização entre países para uma leitura mais complexa, assente em interdependência produtiva, redes transnacionais e circulação internacional de valor.

1.2 Política Comercial: O Regresso do Unilateralismo e do Protecionismo no Século XXI

A economia internacional, ao longo dos anos, tem vindo a sofrer cada vez mais influências da política, na medida em que os Estados procuram regular a sua integração nos fluxos globais de bens, serviços e investimentos. Após a Segunda Guerra Mundial, estabeleceu-se uma estrutura multilateral assente na liberalização progressiva do comércio. O Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT), em 1947, e posteriormente a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC), em 1995, estabeleceram na ideia de que a cooperação comercial entre os países reduziria o risco de protecionismo e contribuiria para a estabilidade e o crescimento económico internacional. Este enquadramento institucional surgiu como resposta à fragmentação do comércio internacional observada no período entre guerras (Irwin, 2020).

Entretanto, a abertura multilateral do comércio nunca eliminou os fundamentos teóricos da intervenção estatal. Johnson (1953) demonstrou que, no caso de um país com poder de mercado significativo, a imposição de uma tarifa pode, em determinadas condições, melhorar os seus termos de troca. Embora este argumento sustente uma lógica protecionista, evidencia também que a política comercial pode ser utilizada de forma estratégica para aumentar os ganhos nacionais. Por outro lado, a adoção de políticas protecionistas pode advir do comportamento de grupos de interesse, e não do interesse na economia nacional, o que demonstra que a adoção de políticas comerciais não advém da procura da eficiência económica, mas sim de refletir equilíbrios políticos internos (Grossman & Helpman, 1994).

Nos últimos anos o sistema multilateral começou a demonstrar fragilidades crescentes. A dificuldade em concluir a Ronda de Doha, as tensões decorrentes do mecanismo de resolução de litígios da Organização Mundial do Comércio (OMC), bem como a heterogeneidade crescente dos seus membros, demonstram os limites da coordenação do comércio internacional. Nesta conjuntura, a política comercial retomou a centralidade como forma de reação às pressões geopolíticas.

Rodrik (2021) conclui que a globalização pode gerar reações políticas quando os seus custos distributivos são percebidos como socialmente desestabilizadores ou economicamente assimétricos. Neste contexto, defende-se que o ressurgimento do protecionismo no século XXI não pode ser visto apenas como uma reação contra o comércio livre, mas também como uma tentativa de resolver as tensões entre a abertura externa, a soberania económica e a legitimidade política interna.

É importante mencionar a crescente fragmentação internacional da produção, dado que tornou o comércio mundial mais vulnerável a choques de política comercial, uma vez que as restrições tarifárias passaram a afetar não apenas bens finais, mas também cadeias produtivas internacionalmente integradas, como, por exemplo, os bens intermediários (Baldwin, 2016).

Estamos perante uma transformação mais ampla da política económica internacional. A tarifa contemporânea combina objetivos tradicionais de proteção de setores domésticos com preocupações associadas à segurança económica, à autonomia tecnológica, à resiliência das cadeias de abastecimento e à competição geopolítica entre grandes economias. Significa que a imposição de tarifas sobre um determinado país, para além dos eventuais efeitos no comércio bilateral direto, também pode afetar a cadeia de valor de empresas localizadas em países terceiros. Assim, o protecionismo recente assume, em muitos casos, uma forma seletiva e estratégica, orientada para setores considerados estrategicamente relevantes ou para parceiros comerciais específicos.

1.3. Instrumentos de Política Comercial.

1.3.1. Tarifas ad valorem e barreiras não tarifárias.

As tarifas e as barreiras não tarifárias constituem dois dos principais instrumentos de política comercial utilizados pelos Estados, de modo a influenciar os fluxos de comércio internacional. A relevância destes instrumentos decorre da sua capacidade de alterar os preços relativos, condicionando as decisões de consumo e produção e, em certos casos, influenciando a distribuição interna de rendimentos e a posição externa das economias.

A literatura económica estabelece uma distinção clara entre estes instrumentos, tanto na forma como são aplicados como nos efeitos que produzem na economia. A tarifa corresponde a um imposto aplicado sobre bens importados. Uma tarifa ad valorem é

calculada como uma percentagem fixa sobre o valor total da mercadoria importada. Meade (1955) mostra que, numa pequena economia aberta, uma tarifa encarece o bem importado face ao preço internacional e reduz as importações, gerando uma perda líquida de bem-estar que decorrer quer da contração do consumo, quer da expansão da produção doméstica até níveis ineficientes, substituindo importações mais baratas por produção nacional mais dispendiosa e conduzindo a uma afetação menos eficiente dos recursos.

A análise teórica da tarifa ganha maior complexidade quando o país em questão detém poder de mercado a nível internacional. Johnson (1953) refere que, nestas circunstâncias, pode existir um argumento teórico para a chamada tarifa ótima. Ao reduzir a procura por importações, o país tem a possibilidade de pressionar o preço externo em baixa e melhorar os seus termos de troca. O autor alerta que este resultado assenta em condições bastante reduzidas, nomeadamente a não retaliação por parte dos parceiros comerciais. Assim, ainda que a teoria reconheça a possibilidade de ganhos estratégicos, estes estão longe de constituir uma justificação geral para a proteção comercial em cenários de interdependência internacional.

Além dos efeitos na eficiência e termos de troca, a tarifa possui implicações distributivas internas. Stolper & Samuelson (1941) demonstram que um aumento do preço relativo de um bem eleva a remuneração real do fator utilizado intensivamente na sua produção e reduz a do outro. Assim, a proteção comercial pode beneficiar os grupos ligados aos setores protegidos e penalizar outros grupos económicos, o que, por sua vez, ajuda a explicar a persistência política das tarifas, dificilmente compreensível apenas em termos de eficiência agregada.

Com a redução progressiva das tarifas no âmbito do GATT e, posteriormente, da Organização Mundial do Comércio, outras formas de intervenção comercial ganharam relevância, habitualmente agrupadas sob a designação de barreiras não tarifárias. Estas incluem, entre outras, quotas, restrições quantitativas, requisitos técnicos, normas sanitárias e fitossanitárias, licenças de importação, medidas antidumping e subsídios.

Do ponto de vista analítico, as barreiras não tarifárias são mais difíceis de observar e quantificar do que as tarifas. Bhagwati (1965) demonstra que, em condições de concorrência perfeita, uma quota de importação pode produzir efeitos equivalentes aos de uma tarifa em termos de preços e quantidades transacionadas. A equivalência não é, porém, completa: ao contrário da tarifa, cuja receita reverte para o Estado, a quota pode gerar ganhos para os

agentes que detêm o controlo do acesso ao mercado, o que introduz diferenças importantes na distribuição dos ganhos da proteção.

A relevância destes instrumentos tornou-se particularmente evidente no contexto da guerra comercial entre os Estados Unidos e a China. Bown (2019) conclui que a escalada tarifária iniciada em 2018 abrangeu um conjunto alargado de categorias de produtos, incluindo bens de consumo e bens intermédios, o que confirma que as tarifas continuam a desempenhar um papel central na política comercial contemporânea. O contributo de Bown (2019) é relevante não tanto pela formulação teórica do instrumento, mas pela sistematização empírica da sua aplicação concreta, permitindo observar como medidas tarifárias seletivas e focalizadas num setor podem reconfigurar fluxos comerciais e afetar cadeias de abastecimento. Num contexto de cadeias globais de valor, os efeitos das tarifas tendem a propagar-se para além das relações bilaterais entre países, afetando custos intermédios, decisões de localização produtiva e estratégias internacionais de aprovisionamento.

Importa ainda distinguir entre a incidência legal e a incidência económica da tarifa. Uma tarifa aplicada sobre importações pode ser suportada, total ou parcialmente, por importadores, consumidores, distribuidores, retalhistas ou produtores estrangeiros, dependendo da estrutura do mercado, das elasticidades da procura e da oferta, da capacidade de substituição entre fornecedores. Esta distinção é essencial para analisar a guerra comercial entre os Estados Unidos e a China. Embora as tarifas tenham sido aplicadas sobre bens importados da China, isso não significa necessariamente que o seu custo económico tenha sido suportado pelos exportadores chineses. Pelo contrário, quando os preços de exportação estrangeiros não diminuem de forma suficiente para compensar a tarifa, o encargo tende a ser transferido para empresas e consumidores do país importador.

1.3.2. Desvio de Comércio vs. Criação de Comércio: A perspetiva de Viner.

A análise dos efeitos da política comercial não se limita ao impacto direto das tarifas sobre preços e quantidades. Em determinados contextos, as alterações nas barreiras comerciais podem também modificar a origem geográfica dos fluxos de comércio, produzindo efeitos distintos sobre o bem-estar económico. É neste enquadramento que se insere a distinção entre criação de comércio e desvio de comércio, formulada por Viner (1950), cuja contribuição permanece central na literatura sobre integração económica e reorientação dos fluxos comerciais.

Viner (1950) desenvolveu estes conceitos no contexto das uniões aduaneiras, procurando avaliar se a eliminação de barreiras entre determinados países gerava ganhos líquidos de eficiência. A criação de comércio ocorre quando a redução de barreiras leva à substituição de produção doméstica menos eficiente por importações provenientes de um parceiro mais eficiente. Neste contexto, a integração comercial melhora a afetação dos recursos e tende a gerar ganhos de bem-estar. O desvio de comércio, por sua vez, verifica-se quando as importações de um produtor externo mais eficiente são substituídas por importações de um parceiro menos eficiente, simplesmente porque este passa a beneficiar de tratamento preferencial. Neste segundo caso, a reorientação dos fluxos comerciais não resulta de ganhos de eficiência, mas de uma alteração nos incentivos económicos criada pela própria estrutura das barreiras comerciais.

A importância analítica desta distinção reside em mostrar que nem toda a reorientação do comércio corresponde necessariamente a uma melhoria do bem-estar económico. Viner (1950) rompe, assim, com a ideia de que a redução seletiva de barreiras é sempre benéfica, demonstrando que os seus efeitos dependem da estrutura relativa de custos e da configuração prévia dos fluxos comerciais. A análise do comércio internacional passa, deste modo, a exigir atenção não apenas ao volume das trocas, mas também à sua composição geográfica e à eficiência relativa dos produtores envolvidos.

Desenvolvimentos posteriores aprofundaram esta discussão. Lipsey (1957) demonstrou que os efeitos líquidos sobre o bem-estar dependem de um conjunto mais alargado de fatores, incluindo a elasticidade da procura e a magnitude das alterações nos preços relativos. Ainda assim, a distinção formulada por Viner continua a fornecer o núcleo conceptual da análise. O seu contributo mantém-se particularmente útil sempre que se procura compreender se uma alteração das barreiras comerciais conduz à substituição de fornecedores mais eficientes por alternativas menos eficientes, mas favorecidas por mudanças institucionais ou tarifárias.

Embora o conceito tenha sido desenvolvido no âmbito das uniões aduaneiras, a sua utilidade ultrapassa esse contexto específico. Em episódios de escalada tarifária ou de imposição seletiva de barreiras, pode observar-se um mecanismo semelhante, o comércio deixa de fluir a partir do fornecedor inicialmente dominante e é redirecionado para terceiros países. Nestas situações, a noção de desvio de comércio oferece uma ferramenta conceptual importante para interpretar a reconfiguração dos fluxos internacionais. Amiti et al. (2019), ao analisarem os efeitos das tarifas impostas pelos Estados Unidos em 2018, mostram que a alteração de preços relativos produz ajustamentos significativos nas decisões de aprovisionamento, o que

é compatível com a lógica de substituição entre origens alternativas. De forma complementar, Bown (2019) documenta que a escalada tarifária entre os Estados Unidos e a China abrangeu um conjunto alargado de produtos, criando incentivos ao desvio das importações para terceiros países.

No caso da guerra comercial entre os Estados Unidos e a China, a noção de desvio de comércio deve ser aplicada com alguma cautela. A redução das importações norte-americanas provenientes da China, acompanhada pelo aumento das importações oriundas de países terceiros, pode indicar um processo de substituição de fornecedores. Contudo, essa substituição não significa necessariamente que tenha ocorrido uma deslocação integral da produção para esses países. Em economias organizadas através de cadeias globais de valor, um país terceiro pode ganhar quota nas exportações para os Estados Unidos e, simultaneamente, continuar dependente de bens intermédios, componentes ou tecnologia provenientes da China.

Neste sentido, o desvio de comércio pode assumir duas formas distintas. A primeira corresponde a uma substituição direta de origem, quando empresas norte-americanas passam a importar de um fornecedor alternativo ao fornecedor chinês. A segunda corresponde a uma reconfiguração mais complexa das cadeias de abastecimento, em que parte da produção, montagem ou exportação final se desloca para países terceiros, mantendo-se algum grau de ligação produtiva à China.

Esta distinção é particularmente importante para interpretar os dados por códigos HS: um aumento das importações provenientes do México, do Vietname ou de outros países pode revelar diversificação das fontes de aprovisionamento, mas não implica automaticamente eliminação da dependência indireta face à China.

1.4. A Guerra Comercial EUA – China

1.4.1. Enquadramento legal: A Secção 301 do Trade Act de 1974.

A Secção 301 do Trade Act de 1974 é um dos principais instrumentos jurídicos da política comercial dos Estados Unidos para responder às políticas comerciais externas consideradas injustificadas, desrazoáveis ou discriminatórias que onerem ou restrinjam o comércio norte-americano. Esta disposição confere ao *United States Trade Representative* (USTR) competência para investigar atos, políticas de países terceiros e, verificados os pressupostos

juridicamente previstos, recomendar ou adotar medidas de resposta, incluindo a imposição de restrições comerciais.

A Secção 301 permite igualmente uma resposta quando determinadas práticas, ainda que não contrariem diretamente uma obrigação internacional específica, sejam entendidas como discriminatórias para os efeitos do comércio norte-americano. Esta amplitude interpretativa explica tanto a importância histórica do mecanismo na tradição da política comercial dos Estados Unidos como a controvérsia que o rodeia no plano multilateral. Ao permitir uma resposta unilateral a litígios comerciais, a Secção 301 coloca em evidência a tensão entre instrumentos jurídicos nacionais e o quadro institucional da Organização Mundial do Comércio.

A relevância da Secção 301 para a guerra comercial entre os Estados Unidos e a China começa a partir de agosto de 2017, quando o USTR deu início formal a uma investigação sobre os atos, políticas e práticas chinesas relacionados com transferência de tecnologia, propriedade intelectual e inovação. A investigação identifica esse momento como o ponto de partida e confirma que o relatório principal foi publicado em março de 2018 e constituiu o principal fundamento jurídico da atuação subsequente da administração norte-americana.

O relatório de março de 2018 concluiu que a China recorria a um conjunto de práticas consideradas discriminatórias para efeitos da Secção 301. Entre essas práticas, o USTR destacou mecanismos relacionados com transferência forçada de tecnologia, restrições ao investimento estrangeiro em setores sensíveis, aquisições dirigidas de ativos tecnológicos e alegadas intrusões cibernéticas para obtenção de propriedade intelectual e informação comercial sensível. Estas conclusões foram decisivas por fornecerem o fundamento legal interno para a adoção de medidas comerciais adicionais, nomeadamente tarifas sobre importações provenientes da China.

A fase sancionatória ocorreu de forma formalizada através de notificações publicadas no *Federal Register*. Em abril de 2018, foi publicado o aviso de determinação e pedido de comentários públicos sobre a ação proposta, e em junho do mesmo ano foi publicado o aviso de ação e pedido de comentários relativos à determinação proposta ao abrigo da Secção 301. Estes documentos evidenciam que a escalada tarifária não resultou de um ato isolado ou informal, mas de um procedimento legal e administrativo enquadrado na legislação comercial norte-americana.

1.4.2. Cronologia do conflito: As quatro Listas (waves) de tarifas.

A escalada tarifária entre os Estados Unidos e a China não ocorreu de forma repentina ou instantânea. Pelo contrário, desenvolveu-se por etapas sucessivas, através de diferentes Listas de produtos sujeitos a tarifas adicionais ao abrigo da Secção 301. Esta sequência é relevante porque demonstra que a guerra comercial assumiu uma lógica gradual, cumulativa e seletiva, afetando categorias distintas de bens em momentos diferentes. A própria página oficial do USTR organiza o conflito em quatro grandes ações tarifárias, a lista de tarifas sobre 34 mil milhões de dólares em importações, a lista de 16 mil milhões, a lista de 200 mil milhões e, por fim, a lista 4A de 120 mil milhões.

A primeira vaga tarifária, habitualmente designada por “List 1”, entrou em vigor em julho de 2018 e incidiu sobre produtos chineses com um valor anual aproximado de 34 mil milhões de dólares. Esta primeira ronda teve um forte valor simbólico e político, por marcar a passagem da fase investigatória para a aplicação efetiva de tarifas adicionais. A ação foi formalizada no seguimento do procedimento ao abrigo da Secção 301 e incidiu sobretudo sobre bens industriais, maquinaria e componentes tecnológicos, refletindo as preocupações da administração norte-americana com setores considerados estratégicos.

A segunda vaga, ou “List 2”, foi implementada em agosto de 2018 e acrescentou tarifas sobre um novo conjunto de produtos chineses com um valor aproximado de 16 mil milhões de dólares. Com esta segunda lista, a administração norte-americana reforçou a pressão comercial, mantendo a lógica de incidência sobre bens industriais e intermédios. A sequência entre “List 1” e “List 2” mostra que a política tarifária foi desenhada como um processo de intensificação gradual, permitindo ao mesmo tempo testar o impacto das medidas e sinalizar firmeza negocial.

A terceira vaga, designada “List 3”, representou um salto qualitativo e quantitativo na escalada do conflito. Em setembro de 2018, os Estados Unidos aplicaram tarifas adicionais sobre importações chinesas no valor aproximado de 200 mil milhões de dólares, alargando a incidência tarifária a um universo muito mais vasto de produtos. A dimensão da “List 3” revela que a guerra comercial deixou, a partir desse momento, de ser uma disputa centrada apenas em bens industriais estratégicos para passar a envolver uma parte substancial do comércio bilateral entre os dois países, com consequências mais visíveis para cadeias de aprovisionamento e para setores dependentes de bens intermediários.

A quarta e última grande vaga, conhecida como “List 4A”, incidiu sobre importações chinesas avaliadas em cerca de 120 mil milhões de dólares. O USTR iniciou este processo em maio de 2019, com a publicação de um aviso propondo a aplicação de tarifas sobre as importações chinesas ainda não abrangidas pelas Listas anteriores. Em agosto de 2019, o USTR confirmou a aplicação de uma tarifa adicional de 10%, estabelecendo uma divisão entre produtos com entrada em vigor a 1 de setembro e outros com aplicação adiada para 15 de dezembro de 2019. Esta diferenciação temporal refletiu a sensibilidade política e económica de certos bens, incluindo eletrónica de consumo, vestuário e outros produtos com impacto direto sobre consumidores e empresas norte-americanas.

A cronologia destas quatro Listas mostra que a guerra comercial não foi um episódio isolado, mas um processo de escalada sucessiva. Cada nova vaga ampliou o âmbito das tarifas, quer em valor, quer em diversidade de produtos abrangidos. Em termos analíticos, esta progressão permite distinguir fases distintas do conflito: uma fase inicial, mais concentrada em bens industriais e tecnológicos; uma fase intermédia de alargamento significativo da cobertura tarifária. A própria estrutura por Listas evidencia que a política comercial norte-americana foi utilizada de forma incremental, reforçando gradualmente a pressão sobre a China e aumentando a incerteza para os agentes económicos integrados em cadeias de fornecimento transnacionais.

Do ponto de vista da presente dissertação, a relevância desta cronologia reside em dois aspetos. Em primeiro lugar, permite identificar com maior precisão os momentos de rutura e a evolução do comércio bilateral entre os Estados Unidos e a China. Em segundo lugar, fornece a base factual necessária para analisar se os efeitos observados nos fluxos comerciais resultaram de uma contração direta do comércio bilateral ou de uma reconfiguração gradual das origens e destinos das trocas. A distinção entre as quatro Listas é, por isso, essencial não apenas para descrever o conflito, mas também para interpretar os seus efeitos económicos e comerciais ao longo do tempo. A aplicação das medidas tarifárias é particularmente relevante do ponto de vista empírico porque permite observar picos nos fluxos comerciais ao longo do tempo.

1.4.3. O papel do México no contexto do USMCA.

O papel do México no contexto da guerra comercial entre os Estados Unidos e a China deve ser analisado à luz da sua posição geográfica, a estrutura produtiva norte-americana e da entrada em vigor do *United States-México-Canada Agreement* (USMCA). O USMCA entrou em vigor em 1 de julho de 2020, substituindo o NAFTA e reafirmando a centralidade da integração produtiva norte-americana. Nesta perspectiva, o México manteve-se como parceiro comercial privilegiado dos Estados Unidos, beneficiando da proximidade geográfica, da forte integração industrial e de um acordo regional que lhe assegura condições preferenciais de acesso ao mercado norte-americano.

A relevância do México para a presente dissertação decorre do facto de a guerra comercial não ter produzido apenas uma contração do comércio bilateral entre os Estados Unidos e a China, mas também processos de reorientação geográfica do aprovisionamento. Nesta perspectiva, o México surge como um dos países mais diretamente posicionados para absorver parte da procura norte-americana anteriormente satisfeita por exportadores chineses. Gachúz Maya (2022) refere que, no contexto da guerra comercial, o México beneficiou do aumento de tarifas impostas pelos Estados Unidos aos produtos chineses, tendo inclusive ultrapassado a China como principal parceiro comercial dos Estados Unidos em 2019. O mesmo autor sublinha, contudo, que esse benefício foi acompanhado por um reforço da dependência mexicana face ao mercado norte-americano, tornando a sua posição simultaneamente vantajosa e vulnerável.

Esta evolução pode ser interpretada à luz do mecanismo de desvio de comércio. Quando as tarifas elevam o custo relativo das importações provenientes da China, empresas e importadores norte-americanos tendem a procurar fornecedores alternativos com menor penalização tarifária e maior capacidade de integração nas cadeias de abastecimento existentes. A proximidade geográfica, os menores custos logísticos, a forte inserção em cadeias produtivas regionais e o acesso preferencial ao mercado norte-americano no âmbito do USMCA são os principais motivos para o desvio do comércio para o México. O resultado não corresponde a uma substituição total do mercado chinês, mas a uma reconfiguração parcial dos fluxos de comércio e investimento dentro da América do Norte. Nesta linha, o México beneficiou da Guerra comercial. Segundo o Fundo Monetário Internacional (2023), a magnitude deste efeito depende sobretudo das alterações tarifárias impostas pelos Estados Unidos aos produtos chineses, da redução subsequente das importações provenientes da

China e do grau de substituíbilidade entre os produtos das duas origens.

Do ponto de vista analítico, o papel do México é particularmente relevante porque permite confrontar empiricamente as previsões da teoria clássica do comércio internacional com a realidade das cadeias de valor globais. À luz da teoria do desvio de comércio (Viner, 1950), e considerando a proximidade geográfica, a forte integração industrial e o enquadramento preferencial do USMCA, seria expectável que o México funcionasse como um dos principais destinos de absorção do comércio anteriormente proveniente da China, atuando como plataforma de reorganização produtiva no espaço norte-americano. Sob esta perspetiva, o México beneficiaria do encarecimento das importações chinesas, capturando quota de mercado nos produtos sujeitos a tarifas adicionais. Esta hipótese deve, contudo, ser examinada com cautela. A elevada interdependência produtiva entre o México e a China, em particular através da incorporação de bens intermédios e componentes chineses na produção mexicana orientada para o mercado norte-americano, introduz a possibilidade de um efeito alternativo: o de contágio nas cadeias de valor. Neste cenário, o encarecimento dos inputs chineses, decorrente das tarifas, poderia deteriorar a competitividade da produção mexicana, neutralizando o potencial efeito de substituição previsto pela teoria clássica. A literatura recente sobre reconfiguração das cadeias de valor globais (Baldwin, 2016) sugere precisamente que, em economias profundamente integradas em redes produtivas transnacionais, os efeitos das tarifas bilaterais podem propagar-se a terceiros países de forma assimétrica, podendo prejudicar países funcionalmente complementares ao país-alvo, mesmo quando estes beneficiam de tratamento preferencial.

A análise empírica desenvolvida nos capítulos seguintes procurará determinar qual destes dois mecanismos (desvio clássico ou contágio nas cadeias de valor) prevaleceu no caso mexicano, em diferentes momentos e setores. Esta clarificação é particularmente relevante para compreender em que medida o enquadramento institucional do USMCA foi suficiente, ou não, para que o México capturasse o desvio de comércio gerado pela guerra comercial entre os Estados Unidos e a China.

Adicionalmente, Gachúz Maya (2022) alerta para o facto de uma eventual reconfiguração triangular dos fluxos comerciais entre Estados Unidos, México e China não eliminar as assimetrias estruturais existentes: mesmo na hipótese de o México beneficiar da deslocação de fluxos comerciais, permanece dependente da estratégia comercial e industrial dos Estados Unidos e exposto à sua capacidade de redefinir prioridades económicas regionais.

Para a presente dissertação, esta discussão é particularmente relevante porque ajuda a enquadrar empiricamente a análise dos fluxos por códigos HS. Se a imposição de tarifas sobre determinados produtos chineses for acompanhada por um aumento das importações norte-americanas desses mesmos produtos, a partir do México, estaremos perante um padrão compatível com desvio de comércio. O papel do México no contexto do USMCA deve, por isso, ser entendido não apenas como elemento institucional da integração norte-americana, mas também como possível canal de reorientação dos fluxos comerciais gerada pela guerra comercial entre os Estados Unidos e a China. Neste contexto, a crescente relevância do México pode também ser interpretada como parte de uma tendência mais ampla de regionalização produtiva e redução da dependência de cadeias de abastecimento excessivamente concentradas na China.

Em síntese, o México assumiu uma posição estratégica no contexto do USMCA e da guerra comercial EUA–China, funcionando como parceiro regional favorecido num momento de crescente fragmentação e reconfiguração das cadeias de abastecimento. O seu papel é relevante não apenas por razões geográficas ou institucionais, mas porque permite observar como medidas tarifárias bilaterais podem produzir efeitos indiretos sobre terceiros países integrados em blocos regionais. Esta dimensão é essencial para interpretar a eventual deslocação de comércio que a análise empírica da dissertação procurará identificar.

2. Dados e Tratamento Estatístico

2.1. Dados

O presente estudo tem como objetivo central analisar de que forma as tarifas impostas pelos Estados Unidos à China, no âmbito da guerra comercial e das medidas adotadas ao abrigo da Secção 301, influenciaram os fluxos de comércio norte-americanos no período compreendido entre 2016 e 2024. A escolha deste período temporal revela-se metodologicamente pertinente, na medida em que possibilita uma análise em três fases essenciais:

1. Período de Referência e Incerteza (2016/2017): o ano de 2016 corresponde à eleição do Presidente Donald Trump, assinalando o início de uma mudança na orientação da política comercial dos EUA. Este ano funciona como uma base de comparação pré-conflito. O ano de 2017, embora anterior à aplicação efetiva das tarifas da Secção 301, é incluído por representar um período de elevada incerteza em matéria de política comercial.
2. Choque Tarifário e Implementação (2018/2019): este intervalo cobre a aplicação das quatro ondas tarifárias (Listas 1 a 4). É o período crítico para observar a reação imediata dos fluxos de comércio e identificar os primeiros sinais de desvio de comércio da China para mercados fornecedores como o México e o Vietname.
3. Consolidação e Reestruturação (2020-2024): este período permite analisar a persistência dos efeitos tarifários no médio e longo prazo. Inclui a adaptação das Cadeias de Valor Globais (GVCs) perante a manutenção da política protecionista pela administração Biden e os efeitos da pandemia (COVID-19). A inclusão de dados até 2024 permite avaliar se os efeitos observados correspondem a ajustamentos conjunturais de curto prazo ou a processos mais persistentes de reconfiguração dos fluxos comerciais.

As medidas analisadas neste estudo foram implementadas ao abrigo da Secção 301 da *Trade Act* de 1974. Este instrumento legal confere ao governo dos EUA o poder de investigar e aplicar sanções a nações que adotem práticas comerciais consideradas desleais. No caso da China, a administração norte-americana justificou a aplicação das tarifas com base em *alegadas* práticas desleais relacionadas com propriedade intelectual, transferência de tecnologia e inovação. A implementação destas barreiras tarifárias, que atingiram tarifas ad valorem até 25%, não ocorreu de forma simultânea, mas através de uma implementação faseada: as quatro "ondas" ou "Listas" de produtos (Bown, 2021), conforme detalhado na

Tabela 1.**Tabela 1:** Implementação faseada das barreiras tarifárias

Lista	Data de início	Valor Original (USD)	Produtos	Tarifa
Lista 1	julho 2018	34 mil milhões	Maquinaria, eletrónica industrial, componentes aeroespaciais.	25%
Lista 2	agosto 2018	16 mil milhões	Plásticos, produtos químicos, semicondutores.	25%
Lista 3	setembro 2018	200 mil milhões	Mobiliário, malas, alimentos, aspiradores (bens de consumo).	10% -25%
Lista 4A	setembro 2019	120 mil milhões	Vestuário, calçado, tecnologia de consumo (ex: Apple Watch).	7.5% - 15%

Fonte: Elaboração própria. Com base em Bown (2021) e USTR.

De acordo com Bown (2021), as tarifas da Secção 301 foram aplicadas em quatro fases distintas:

- Onda 1 (julho 2018): 25% de tarifa sobre bens de capital e tecnologia;
- Onda 2 (agosto 2018): 25% de tarifa sobre plásticos e semicondutores;
- Onda 3 (setembro 2018): 10% (elevada para 25% em maio de 2019) sobre bens diversificados;
- Onda 4A (setembro 2019): 15% (reduzida para 7.5% em fevereiro de 2020) sobre bens de consumo final (vestuário, calçado).

Do ponto de vista metodológico, a investigação assenta numa abordagem quantitativa de natureza descritiva e analítica, baseada na utilização de dados secundários do comércio internacional. A análise recorre a informação estatística desagregada por códigos do Sistema Harmonizado (HS), opção metodológica particularmente adequada ao objeto de estudo, uma vez que as tarifas impostas no contexto da guerra comercial entre os Estados Unidos e a China incidiram sobre categorias específicas de produtos e setores de atividade.

O estudo baseia-se em dados secundários de comércio internacional, obtidos através da plataforma *Interactive Tariff and Trade DataWeb* da *U.S. International Trade Commission* (USITC). Esta plataforma disponibiliza as estatísticas oficiais compiladas pelo *U.S. Department of Commerce* e pelo *U.S. Census Bureau*, permitindo o acesso a dados com elevada granularidade ao nível de 10 dígitos (HTS-10: *Harmonized Tariff Schedule of the United States*). Foram analisados os fluxos de importação dos EUA provenientes da China, México, Vietname e Taiwan. A escolha destes países decorre da sua relevância enquanto potenciais destinos de desvio de comércio resultante da imposição das tarifas à China. Enquanto a China constitui o país diretamente afetado pelo choque tarifário, México, Vietname e Taiwan são incluídos como grupos de comparação, por representarem economias com capacidade exportadora relevante em setores comparáveis, particularmente em cadeias de valor industriais e tecnológicas. Conforme referido, a unidade de observação original, dos dados recolhidos, é o código HTS-10, isto é, o nível mais detalhado da *Harmonized Tariff Schedule of the United States*. Este nível é especialmente relevante porque possibilita identificar os produtos abrangidos pelas Listas tarifárias. Porém, para a realização da análise estatística, os dados originais foram posteriormente agregados ao nível de dois dígitos (HS-2), correspondentes aos 99 capítulos que compõem a nomenclatura aduaneira.

A estrutura hierárquica do código HTS-10, exemplificada abaixo através de um item do setor tecnológico, ilustra a transição do detalhe estatístico para a categoria de análise (Capítulo):

- 8471.30.01.00 (10 dígitos): Item tarifário. Subdivisão específica dos EUA para controlo estatístico e aplicação de tarifas.
- 8471.30 (6 dígitos): Subposição. Nível internacional padronizado (ex: unidades portáteis).
- 8471 (4 dígitos): Posição. Representa um nível de detalhe superior (ex: computadores).
- 84 (2 dígitos): Capítulo (HS-2). Corresponde à categoria de Maquinaria.

É importante notar que estes capítulos se restringem ao comércio de mercadorias físicas, incidindo especialmente sobre dois grandes eixos: o setor primário e extrativo (Capítulos 01 a 27), que inclui animais vivos, vegetais e recursos minerais; e a Indústria Transformadora (Capítulos 28 a 99), que abrange desde a produção química e têxtil até à maquinaria e equipamentos de transporte. Não estão incluídos dados relativos ao comércio de serviços, uma vez que o foco deste estudo recai sobre a produção industrial, núcleo central da disputa

comercial entre os EUA e a China. Para efeitos de análise, esta nomenclatura foi agrupada nos seguintes sete setores agregados (**Tabela 2**):

Tabela 2: Agregação dos Capítulos HS-2 por Setores Económicos e Exposição Tarifária

Setor	Capítulos (HS-2)	Observações
1. Agro/Alimentar	01 a 24	Produtos primários; foco das retaliações chinesas.
2. Minerais/Químicos	25 a 40	Recursos extrativos e produtos químicos.
3. Madeira/Têxtil/Couro	41 a 67	Bens de consumo; alvo da Onda 4.
4. Metais	68 a 83	Aço e alumínio; tarifas da Secção 232.
5. Maquinaria/Eletrónica	84 e 85	Núcleo tecnológico e das GVC; alvo das Ondas 1 e 2.
6. Transporte	86 a 89	Inclui o setor automóvel (Cap. 87); central para o México.
7. Precisão/Outros	90 a 99	Instrumentos médicos, ótica e mobiliário.

Fonte: Elaboração própria.

A agregação dos capítulos em setores específicos seguiu um critério cronológico e estratégico, fundamentado nas diferentes fases de implementação das tarifas da Secção 301. O Setor 5 (Maquinaria e Eletrónica) foi isolado por constituir o alvo primordial das primeiras Listas tarifárias, sendo ativo em capital e tecnologia. Em contraste, o Setor 3 (Madeira, Têxtil e Couro) agrupa bens de consumo que passaram a estar abrangidos pelo regime tarifário da Secção 301. Esta separação é crucial para a investigação, pois permite observar como o desvio de comércio reagiu em diferentes momentos e com diferentes intensidades, consoante a natureza do bem e a maturidade da onda tarifária. Além disso, esta separação é particularmente relevante, na medida em que permite captar efeitos heterogéneos das tarifas entre setores com diferentes níveis de exposição às várias fases da escalada tarifária.

2.2. Hipóteses de Investigação

Tendo em consideração o objetivo central da investigação, formulam-se três hipóteses orientadoras: a primeira relativa à magnitude do impacto das tarifas sobre as importações chinesas; a segunda à sua evolução temporal; e a terceira à resposta dos mercados alternativos, à luz da sua posição nas cadeias globais de valor.

H1. As tarifas impostas pelos Estados Unidos à China, ao abrigo da Secção 301, induziram uma redução significativa das importações norte-americanas provenientes da China.

H2. O impacto das tarifas sobre as importações provenientes da China intensificou-se ao longo do tempo, em função da implementação faseada das diferentes ondas tarifárias e do ajustamento gradual das cadeias globais de valor.

H3. A implementação das tarifas norte-americanas à China afetou de forma heterogénea os fluxos de importação americanos provenientes de mercados alternativos (Vietname, México e Taiwan), em função da posição que cada um ocupa nas cadeias globais de valor.

2.3. Estratégia de Identificação: Modelo de Diferenças-em-Diferenças (DiD).

O presente estudo recorre ao modelo de Diferenças-em-Diferenças (DiD) para analisar o efeito associado à imposição das tarifas norte-americanas sobre produtos chineses ao abrigo da Secção 301 da *Trade Act* de 1974. A escolha desta abordagem justifica-se pela natureza da questão de investigação, que procura identificar a resposta dos fluxos comerciais a um choque de política comercial delimitado no tempo: a introdução das tarifas a partir do ano de 2018. O modelo de Diferenças-em-Diferenças permite explorar simultaneamente a dimensão temporal (antes e depois do choque) e a dimensão entre grupos (tratamento versus comparação), oferecendo uma estratégia de identificação robusta para a análise do efeito associado à política comercial.

Neste contexto, o grupo de tratamento corresponde às importações norte-americanas provenientes da China, diretamente afetadas pelas tarifas da Secção 301, enquanto o grupo de comparação é composto pelas importações equivalentes provenientes do México, Vietname e Taiwan. A seleção destes países decorre da sua relevância enquanto fornecedores alternativos no comércio internacional e da sua capacidade exportadora em categorias de bens comparáveis, particularmente em setores industriais e tecnológicos suscetíveis de

desvio de comércio. Assim, a lógica do modelo consiste em comparar a evolução dos fluxos de importação da China com a evolução observada nos países de comparação antes e após a introdução das tarifas, assumindo que, na ausência do choque tarifário, estas trajetórias seguiriam padrões semelhantes.

A especificação econométrica é a seguinte:

$$\ln importações_{it} = \alpha_i + \gamma_t + \beta(China \times post) + \varepsilon_{it} \quad \text{Modelo (1)}$$

Em que $importações_{it}$ é o valor das importações do produto i no ano t . O termo de interação ($China \times post$) é a variável DiD. β mede o efeito diferencial médio associado à implementação das tarifas sobre as importações provenientes da China, relativamente ao grupo de comparação.

No período pré-tratamento (2016–2017), as trajetórias médias das importações (logaritmo) provenientes da China e do grupo de controlo aparentam evoluir de forma semelhante (**Figura 1**). Após 2018, observa-se uma divergência entre as séries, com a China a registar uma trajetória descendente relativamente ao grupo de controlo, consistente com a hipótese de impacto negativo das tarifas sobre os fluxos comerciais entre os EUA e a China.

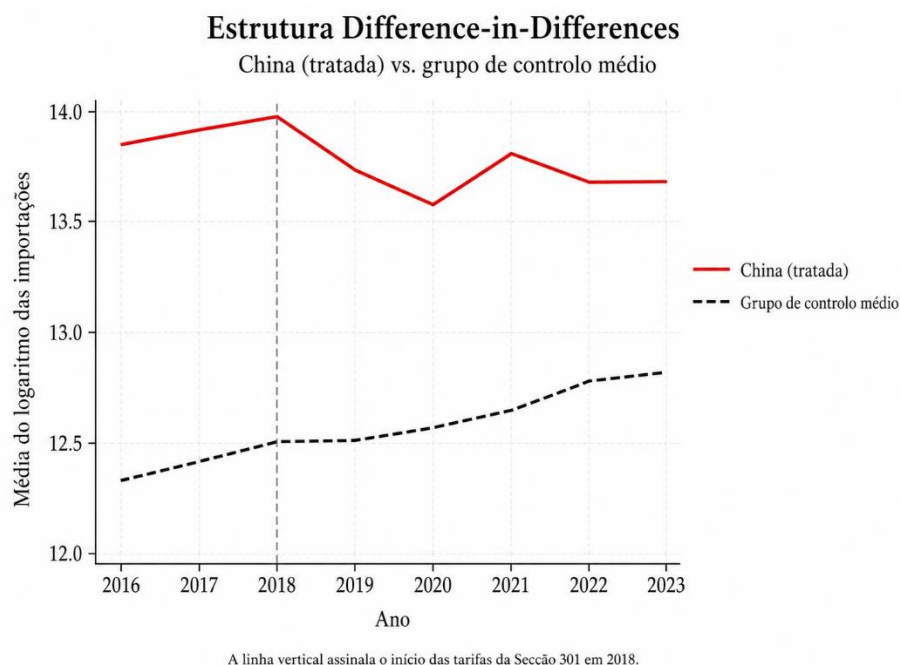


Figura 1: *Análise de tendências pré e pós choque tarifário (2016-2021)*

Fonte: Elaboração própria.

O Modelo (1) trata todas as importações originárias da China como uniformemente afetadas

pelas tarifas da Secção 301, capturando o efeito médio do choque comercial ao nível do país. No entanto, a Secção 301 foi aplicada de forma seletiva, incidindo apenas sobre produtos específicos das quatro Listas identificadas, com tarifas diferentes e em períodos distintos. Assim, no Modelo (2), substituímos a variável de tratamento por uma medida contínua de intensidade tarifária (i_tarif), seguindo a abordagem metodológica consolidada na literatura recente sobre os efeitos da guerra comercial (Amiti et al., 2019; Fajgelbaum et al., 2020). A variável i_tarif assume o valor da tarifa efetivamente aplicada a cada produto i no ano t , refletindo a cronologia detalhada na Tabela 2: 25% para os produtos das Listas 1 e 2 a partir de 2018; 10% em 2018 e 25% a partir de 2019 para a Lista 3; 15% em 2019 e 7,5% a partir de 2020 para a Lista 4A (na sequência do Acordo de Fase Um). Para os países do grupo de comparação (México, Vietname e Taiwan), i_tarif assume o valor zero ao longo de todo o período, uma vez que não foram alvo das medidas da Secção 301.

A especificação econométrica é a seguinte:

$$\ln importações_{it} = \alpha_i + \gamma_t + \beta i_tarif_{it} + \varepsilon_{it} \quad \text{Modelo (2)}$$

Onde α_i corresponde aos efeitos fixos ao nível produto-país, e γ_t aos efeitos fixos de ano. O coeficiente β representa a variação percentual aproximada nas importações associada a uma variação de um ponto percentual na tarifa efetivamente aplicada.

Esta abordagem tem vantagens metodológicas substanciais em relação ao Modelo 1 na medida em que explora simultaneamente a variação entre produtos (abrangidos versus não abrangidos) e a variação temporal (escalada e flexibilização das taxas ao longo do período). Por outro lado, reflete o facto de que diferentes produtos sofreram tarifas diferentes. Finalmente, a identificação do efeito causal assenta na hipótese de tendências paralelas, segundo a qual, na ausência das tarifas, as importações dos produtos taxados teriam seguido trajetórias semelhantes às dos produtos não taxados. Esta hipótese será avaliada através de uma especificação dinâmica de event study (Modelo 3).

2.4. Estratégia analítica.

O estudo desenvolve-se em dois níveis complementares. Num primeiro nível, recorre à análise estatística descritiva para analisar as importações norte-americanas antes e depois da imposição das tarifas. Neste sentido, permite identificar os padrões gerais nos dados,

nomeadamente os diferentes momentos de escalada tarifária e a evolução das importações provenientes da China e o eventual desvio do comércio para outros países.

Num segundo nível, procurar-se-á interpretar os resultados analisados do estudo à luz da evidência científica presente na literatura, com especial foco na incidência das tarifas, na retaliação e no desvio de comércio. Neste contexto, a comparação entre a evolução das importações provenientes da China e a trajetória das importações com origem em outros países permite avaliar a existência de possíveis efeitos de desvio de comércio. Assim, se, após a implementação das tarifas, se observar uma diminuição das importações norte-americanas provenientes da China, acompanhada por um aumento das importações oriundas de outros países nas mesmas categorias de produtos, esse comportamento poderá ser interpretado como evidência de reorientação dos fluxos comerciais para fornecedores alternativos.

2.5. Limitações da estratégia metodológica

A estratégia metodológica adotada apresenta algumas limitações que importa mencionar. Primeiramente, o período de análise da guerra comercial coincide com o período associado à pandemia de COVID-19, por isso dificulta a separação entre os efeitos associados às tarifas e os efeitos decorrentes de perturbações logísticas, bem como o aumento dos custos logísticos e as alterações na procura. Seguidamente, a análise com base na agregação de dados ao nível setorial, apesar de importante para garantir a estabilidade estatística, inclui uma perda detalhada mais aprofundada dos setores.

2.6. Ética e proteção de dados

A presente investigação assenta na utilização de fontes secundárias de acesso público e dados agregados, não envolvendo informação de carácter pessoal nem elementos passíveis de identificação individual. Ao longo do estudo foram respeitados os princípios éticos da investigação científica, assegurando a utilização responsável, transparente e exclusivamente académica da informação recolhida.

3. Resultados

3.1. Análise Descritiva dos Fluxos Comerciais e da Exposição Tarifária

A presente secção apresenta a estatística descritiva. A **Tabela 3** apresenta a distribuição das observações pelos setores em análise. O setor Madeira/Têxtil/Couro agrupa a maior percentagem da amostra, com 31,71%, seguido de Maquinaria/Eletrónica com 17,06% e Metais 14,37%.

Tabela 3: Distribuição das observações por setor agregado.

Setor agregado	Frequência	Percentagem
Agro/Alimentar	59 238	11,08
Minérios/Químicos	72 306	13,52
Madeira/Têxtil/Couro	169 569	31,71
Metais	76 842	14,37
Maquinaria/Eletrónica	91 233	17,06
Transporte	15 723	2,94
Precisão/Outros	49 869	9,33
Total	534 780	100,00

Fonte: Elaboração própria.

A **Tabela 4** apresenta a distribuição das observações por país de origem. A China é o país com a maior percentagem (32,35%) seguindo-se o México (26,54%), Taiwan (22,11%) e Vietname (19%).

Tabela 4: Distribuição das observações por país.

País	Frequência	Percentagem
China	173 007	32,35
Mexico	141 948	26,54
Taiwan	118 215	22,11
Vietname	101 610	19,00
Total	534 780	100,00

Fonte: Elaboração própria.

A **Tabela 5** apresenta a distribuição das observações entre produtos abrangidos e não abrangidos pelas tarifas norte-americanas impostas sobre importações provenientes da China ao abrigo da Secção 301. Verifica-se que 20,45% das observações correspondem a produtos diretamente abrangidos pelas medidas tarifárias, enquanto 79,55% dizem respeito a produtos não afetados de forma direta. Estes resultados mostram que o choque tarifário incidiu sobre um subconjunto específico dos fluxos comerciais analisados, refletindo a natureza seletiva da política comercial adotada pelos Estados Unidos.

Tabela 5: Distribuição dos produtos abrangidos pelas tarifas da Secção 301.

Exposição às tarifas	Frequência	Percentagem
Não abrangidos	425 414	79,55
Abrangidos	109 366	20,45
Total	534 780	100

Fonte: Elaboração própria.

A **Figura 2** ilustra a variação das importações norte-americanas, por setor agregado, entre o período anterior (Pré-Tarifas) e o período posterior (Pós-Tarifas) à implementação das medidas da Secção 301, comparando a China com os seus três principais concorrentes (México, Taiwan e Vietname). Cada barra traduz a diferença entre as duas fases: valores positivos indicam um aumento das importações face ao período pré-tarifas, enquanto valores negativos assinalam uma redução. Observa-se que o choque tarifário não produziu efeitos uniformes entre países e setores; pelo contrário, registam-se variações diferenciadas em função da natureza dos bens e do grau de exposição de cada setor às sucessivas vagas tarifárias. De um modo geral, a China apresenta variações nulas ou negativas na maioria dos setores, ao passo que os concorrentes, em especial o Vietname, registam aumentos, um padrão compatível com a hipótese de desvio de comércio. No setor Agroalimentar, as variações são relativamente contidas. A China regista uma ligeira diminuição das importações, enquanto o México apresenta o aumento mais expressivo, seguido de Taiwan; o Vietname, por seu turno, mantém-se praticamente inalterado. Trata-se de um setor em que a redistribuição entre origens, embora presente, se revela pouco intensa.

No setor dos Minerais e Produtos Químicos, a China apresenta uma ligeira redução no período posterior à introdução das tarifas. Em contrapartida, o Vietname evidencia o crescimento mais acentuado deste agregado, acompanhado por um aumento assinalável de

Taiwan, ao passo que o México regista uma progressão mais moderada. As variações tornam-se mais nítidas no setor da Madeira, Têxtil e Couro. A China regista uma redução, enquanto o México e Taiwan permanecem praticamente estáveis e o Vietname reforça de forma clara a sua posição. Este resultado assume particular relevância, dado que o setor inclui bens de consumo fortemente afetados pelas fases posteriores da escalada tarifária, sobretudo pela Lista 4 de 2019. Os dados sugerem, assim, um desvio de comércio por parte dos importadores norte-americanos, especialmente em setores caracterizados por maior facilidade de substituição entre fornecedores. No setor dos Metais, a China apresenta uma ligeira contração no período pós-tarifas, sendo a única das quatro economias a recuar. O Vietname destaca-se com o aumento mais pronunciado, seguido do México, com ganhos moderados; Taiwan regista igualmente um ligeiro aumento, ainda que de menor dimensão. Este padrão sugere uma redistribuição das importações neste setor a favor das origens alternativas.

O setor da Maquinaria e Eletrónica constitui uma das áreas centrais desta análise, pela sua forte ligação às Listas 1 e 2 de 2018, que incidiram sobre os Capítulos 84 e 85 do Sistema Harmonizado. Aqui, a China regista uma ligeira redução, enquanto o Vietname apresenta o maior aumento de toda a figura; Taiwan e o México acompanham com aumentos moderados. Esta evolução é compatível com a hipótese de que a guerra comercial perturbou cadeias de valor globais caracterizadas por elevada intensidade de montagem e integração produtiva.

No setor dos Transportes, a China mantém-se praticamente estável entre os dois períodos, enquanto o México regista um aumento moderado e o Vietname uma progressão clara; Taiwan apresenta uma variação mínima. Ainda assim, a substituição entre origens parece menos pronunciada do que nos setores da maquinaria e dos bens de consumo.

Por fim, no setor de Precisão e Outros, a China mantém-se praticamente inalterada, ao passo que o Vietname apresenta um dos aumentos mais expressivos do conjunto; Taiwan e o México registam progressões mais modestas. A interpretação deste agregado, de natureza heterogénea, deve ser feita com cautela; ainda assim, os dados apontam para um ganho de relevância das origens alternativas em vários setores após a implementação das tarifas.

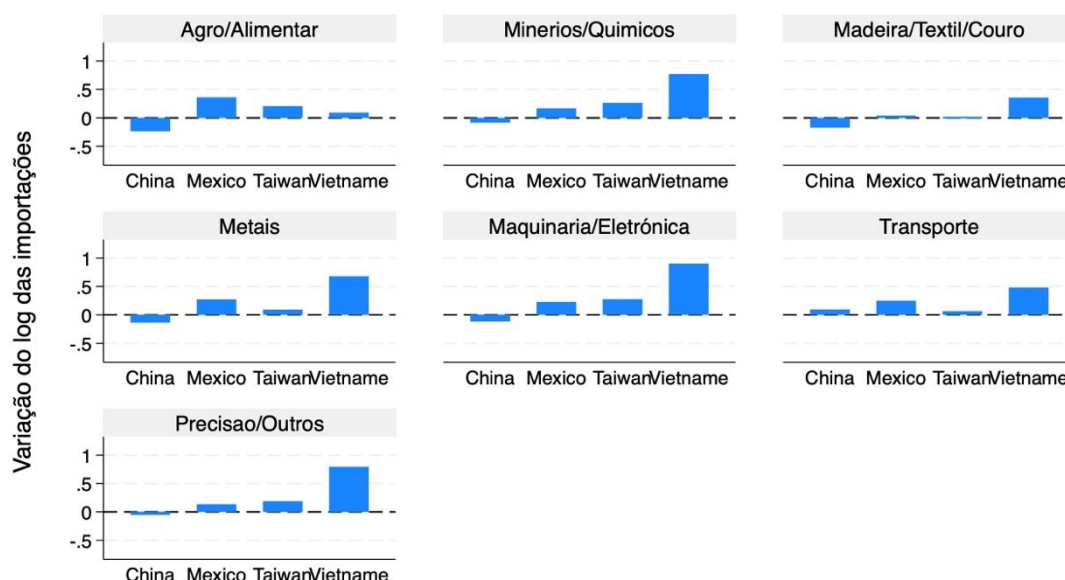


Figura 2: *Variação das Importações por Setor entre os Períodos Pré e Pós-Tarifas (China vs. Principais Concorrentes)*

Nota: cada barra representa a variação na média do logaritmo das importações entre os dois períodos: o valor do período pós-tarifas menos o valor do período pré-tarifas. Valores positivos indicam que as importações aumentaram após as tarifas; valores negativos, que diminuíram.

Fonte: Elaboração própria.

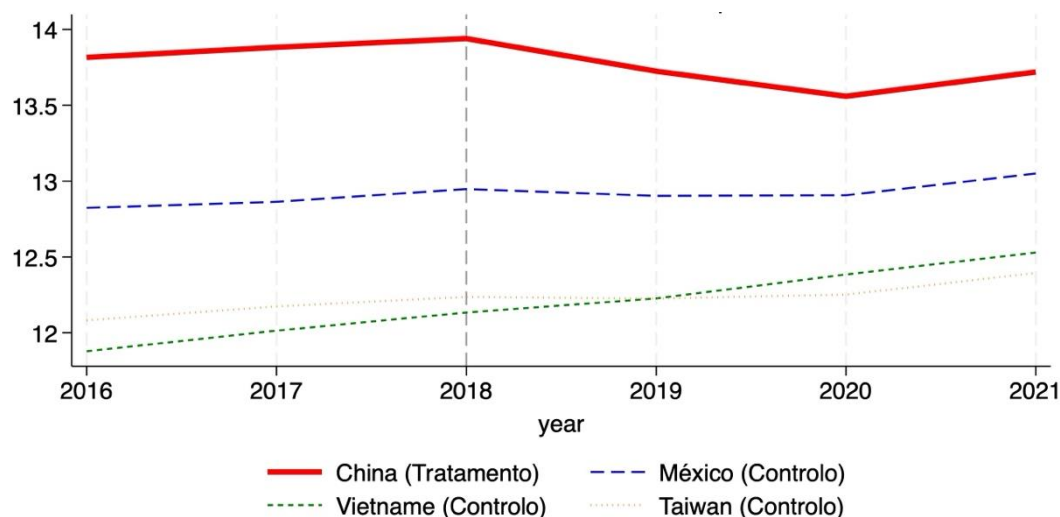
A **Figura 3** apresenta a evolução do valor médio das importações dos EUA (em logaritmo) provenientes da China, México, Vietname e Taiwan ao longo do período em análise. Observa-se que a China mantém, ao longo de todo o período, os níveis médios de importação mais elevados entre os países considerados. Contudo, após a implementação das tarifas da Secção 301 em 2018, verifica-se uma inversão da trajetória, com uma redução progressiva até 2020. Esta contração é consistente com o impacto inicial das primeiras vagas tarifárias (Listas 1, 2 e 3), que incidiram sobretudo sobre bens intermédios, maquinaria e componentes tecnológicos (Bown, 2021). A recuperação temporária observada entre 2020 e 2021 poderá refletir os efeitos excecionais da pandemia da COVID-19, designadamente o aumento da procura por equipamentos eletrónicos e bens médicos. Nos anos subsequentes, a trajetória descendente retoma-se, sugerindo persistência do ajustamento comercial.

O México apresenta uma trajetória relativamente estável no período inicial, com um crescimento mais evidente a partir de 2020. Este comportamento poderá estar associado ao reforço das estratégias de nearshoring e à entrada em vigor do acordo regional entre os EUA, México e Canada (USMCA), aumentando a atratividade do país como plataforma alternativa de fornecimento para o mercado norte-americano.

O Vietname evidencia a trajetória de crescimento mais consistente após 2018, sugerindo

uma potencial reorientação dos fluxos comerciais em setores em que a substituição entre fornecedores internacionais é mais imediata. Este padrão é compatível com a hipótese de desvio de comércio (trade diversion), frequentemente documentada na literatura sobre a guerra comercial EUA-China.

Taiwan apresenta uma evolução mais moderada e relativamente estável, sugerindo menor intensidade de ajustamento comparativamente ao Vietname e ao México. No entanto, a análise por país pode esconder diferenças entre setores. Assim, a Tabela 6 compara o valor médio das importações (em logaritmo) da China e do Vietname, antes e depois de 2018, em dois setores fortemente expostos às tarifas: vestuário (Capítulo 62) e maquinaria (Capítulo 84).



Nota: A linha vertical marca o início da aplicação das tarifas da Seção 301 (2018). As Listas 1, 2 e 3 foram implementadas em 2018 e a Lista 4A em 2019 (Bown, 2021).

Figura 3: Evolução do valor médio das importações (em logaritmo): tendências pré e pós choque tarifário.

Fonte: Elaboração própria.

Os resultados da Tabela 6 sugerem que o ajustamento dos fluxos comerciais após 2018 diferiu entre os setores analisados. No setor do Vestuário (Capítulo 62), observa-se uma ligeira redução no valor médio das importações da China (de 12,76 para 12,67), enquanto o Vietname regista um crescimento no mesmo período (de 12,05 para 12,30). Este padrão é compatível com a hipótese de desvio de comércio, sugerindo que parte da procura norte-americana por bens de consumo final poderá ter sido reorientada para fornecedores alternativos no Sudeste Asiático, na sequência das tarifas impostas à China. No setor da Maquinaria (Capítulo 84), embora a China mantenha níveis médios de importação elevados, verifica-se uma ligeira contração (de 14,87 para 14,79), enquanto o Vietname apresenta um

crescimento mais acentuado (de 11,77 para 12,59). Este comportamento poderá refletir uma crescente integração do Vietname em cadeias de valor associadas à montagem industrial e ao fornecimento de componentes tecnológicos, reforçando a ideia de reconfiguração parcial dos fluxos comerciais internacionais após o choque tarifário.

Tabela 6: Análise Setorial das Importações por Capítulos Tarifários (valor médio das importações em logaritmo).

Capítulo	China (antes da Tarifa)	China (após Tarifa)	Vietname (antes da Tarifa)	Vietname (após Tarifa)
62 (Vestuário)	12,76	12,67	12,05	12,30
84 (Maquinaria)	14,87	14,79	11,77	12,59

Fonte: Elaboração própria.

3.2. Evidência Empírica sobre o Impacto das Tarifas e o Desvio de Comércio

Após a análise descritiva, procede-se à estimação dos modelos apresentados na metodologia, com o objetivo de identificar o efeito das tarifas da Secção 301 sobre os fluxos comerciais norte-americanos.

Tabela 7: Modelo (1)

Variável	Coefficiente
<i>China × post</i>	-0.495*** (0.013)
Constante	13.258*** (0.004)
Observações	333174
R ²	0. 889

Erros-padrão robustos entre parênteses. * p < 0.10, ** p < 0.05, *** p < 0.01

Fonte: Elaboração própria.

Após a introdução das tarifas da Secção 301, estima-se que, em média, as importações norte-americanas provenientes da China tenham diminuído aproximadamente 39% [$(e^{-0,495} - 1) \times 100$] relativamente ao grupo de comparação (México, Vietname e Taiwan),

controlando pela heterogeneidade não observada ao nível produto-país e efeitos temporais anuais (Tabela 7). O Modelo (1) capta o efeito médio agregado ao nível do país de origem do produto importado, neste caso a China, mas não distingue se os produtos foram ou não abrangidos pelas Listas da Secção 301. Por esse motivo o Modelo (2) introduz uma medida contínua de intensidade tarifária (**Tabela 8**).

Tabela 8: *Modelo (2)*

Variável	Coefficiente
<i>i_tarif</i>	-2.366*** (0.059)
Constant	13.233*** (0.003)
Observações	333174
R ²	0.889

Erros-padrão robustos, * $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

Fonte: Elaboração própria.

Estima-se que, em média, um aumento de um ponto percentual na tarifa está associado a uma redução de aproximadamente 2,4% no valor das importações dos produtos afetados, relativamente à trajetória observada nas importações provenientes do grupo de comparação (México, Vietname e Taiwan).

Aplicando às tarifas efetivamente impostas pela Secção 301, obtêm-se reduções estimadas de cerca de:

- 45%¹ para os produtos sujeitos a tarifa de 25% (Listas 1, 2 desde 2018, e 3 após maio de 2019);
- 30% para os produtos sujeitos à tarifa de 15% (Lista 4^a);
- 16% para os produtos sujeitos à tarifa de 7,5% (Lista 4^a após o Acordo de Fase Um, a partir de 2020).

De seguida, e de forma a complementar os modelos estáticos anteriores, recorre-se a uma abordagem dinâmica através de um estudo de eventos (event study), seguindo Fajgelbaum et al. (2020), com o objetivo de avaliar o pressuposto de tendências paralelas e analisar a evolução temporal do efeito estimado. A **Tabela 9** (coluna 3) e a **Figura 4** apresentam os resultados.

¹ As variações percentuais foram calculadas como $[(e^{\beta \cdot \tau} - 1) \times 100]$, onde β é o coeficiente estimado e τ é a taxa tarifária em forma decimal.

Tabela 9: Resultados dos modelos de DiD

	Modelo (1)	Modelo (2)	Modelo (3)
<i>China × post</i>	-0.495***		
	(0.013)		
<i>i_tarif</i>		-2.366***	
		(0.059)	
2016			-0.030**
			(0.013)
2018			0.015
			(0.013)
2019			-0.314***
			(0.015)
2020			-0.582***
			(0.017)
2021			-0.618***
			(0.018)
2022			-0.652***
			(0.018)
2023			-0.749***
			(0.019)
2024			-0.773***
			(0.020)
Constante	13.258***	13.233***	13.268***
	(0.004)	(0.003)	(0.004)
Observações	333174	333174	333174
R ² ajustado	0.870	0.870	0.871

Erros-padrão com cluster ao nível HTS-10 entre parênteses. * p < 0.10, ** p < 0.05, *** p < 0.01

Fonte: Elaboração própria.

Em 2018, ano de entrada em vigor das Listas 1, 2 e 3, o coeficiente não é estatisticamente significativo. A partir de 2019, observa-se uma inversão clara da trajetória, com coeficientes negativos estatisticamente significativos que se intensificam progressivamente ao longo do tempo. Este padrão sugere uma contração relativa das importações provenientes da China face ao grupo de controlo, compatível com um ajustamento gradual dos importadores norte-americanos às tarifas impostas pelo governo. O agravamento do efeito negativo entre 2020 e 2024 poderá refletir o tempo necessário para renegociação contratual, reorganização logística e reconfiguração das cadeias de abastecimento internacionais. Embora este período

coincida parcialmente com os efeitos da pandemia da COVID-19, a persistência dos coeficientes negativos nos anos subsequentes sugere que o impacto das tarifas não se limitou a um ajustamento conjuntural de curto prazo, sendo compatível com uma reconfiguração mais duradoura dos fluxos comerciais internacionais.

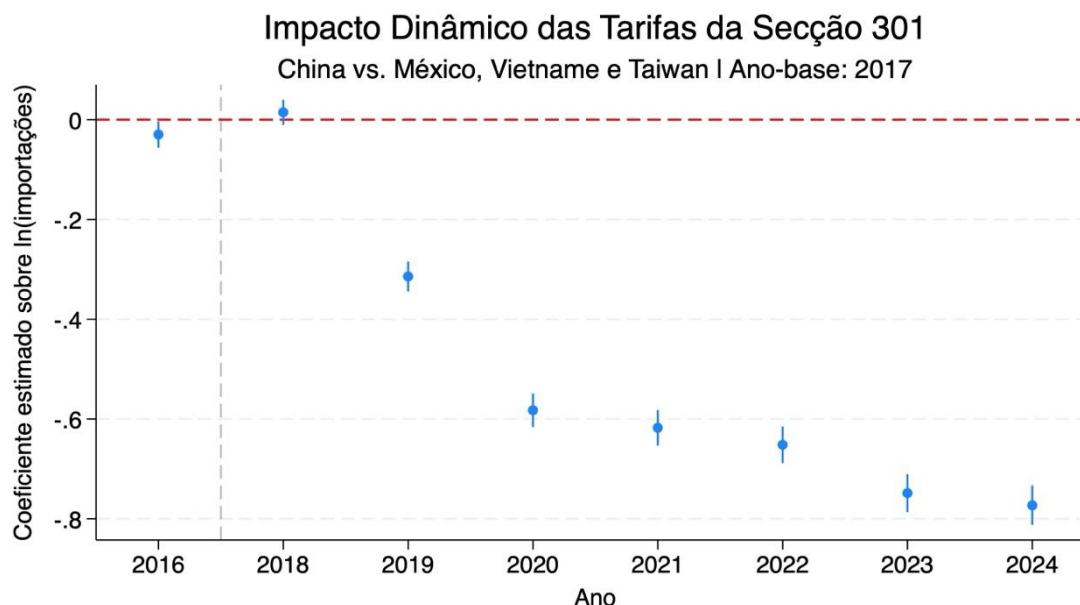


Figura 4: Estudo de eventos: impacto dinâmico das tarifas da Secção 301 sobre as importações dos EUA provenientes da China com base em Fajgelbaum et al. (2020).

Nota: ano de referência omitido: 2017. A linha vertical assinala a transição para o período pós-tratamento. Intervalos de confiança a 95%

Fonte: Elaboração própria.

De forma a testar a existência de desvio de comércio decorrente das tarifas da Secção 301, estima-se uma especificação separada para cada um dos três países de comparação (Modelos 4, 5 e 6). A variável de tratamento assume o valor 1 nas observações em que o país de origem é o país em análise (México, Vietname ou Taiwan), o ano é igual ou posterior a 2018, e o produto foi simultaneamente sujeito a tarifa adicional sobre as importações originárias da China. Esta especificação, inspirada na metodologia de Cigna et al. (2020), permite isolar o efeito diferencial das tarifas sobre os produtos taxados à China, comparativamente à trajetória dos produtos não abrangidos pelas medidas, dentro do mesmo país de origem.

A **Tabela 10** apresenta os resultados, que revelam um padrão diferente entre os países. No caso do Vietname, observa-se um efeito positivo e altamente significativo correspondente a um aumento de aproximadamente 37% nas importações americanas dos produtos taxados à China após 2018, relativamente à trajetória dos produtos não abrangidos pelas medidas. Este é o caso paradigmático de desvio de comércio, reforçando a interpretação do Vietname como

potencial substituto da China em determinados segmentos das cadeias de abastecimento. A localização geográfica, os custos laborais competitivos e a especialização em segmentos industriais como vestuário, calçado, mobiliário e montagem eletrônica facilitaram a rápida realocação de produção a partir de 2018.

Relativamente a Taiwan, observa-se um efeito negativo e significativo equivalente a uma redução de aproximadamente 11% nas importações dos produtos taxados à China. Este resultado, aparentemente contraintuitivo, encontra explicação na posição de Taiwan enquanto principal fornecedor de semicondutores e componentes eletrônicos de alta precisão para a indústria chinesa. A China atua como centro de montagem final para uma vasta gama de produtos eletrônicos posteriormente exportados para os EUA; ao reduzir a procura americana por bens chineses, as tarifas reduziram simultaneamente a procura derivada por componentes taiwaneses, ilustrando um caso típico de contágio ao longo das cadeias de valor globais.

Finalmente, quanto ao México, observa-se igualmente um efeito negativo, embora de menor magnitude equivalente a uma queda de cerca de 8% nas importações dos produtos taxados à China. Este resultado é particularmente interessante dado o enquadramento institucional do USMCA, que poderia favorecer o México enquanto destino preferencial de realocação (nearshoring). Importa salientar, contudo, que o fenómeno de nearshoring tem-se intensificado sobretudo a partir de 2022, pelo que efeitos positivos para o México poderão emergir em períodos mais recentes ou em segmentos específicos das cadeias de valor, hipótese explorada na secção seguinte.

Em suma, a análise comparativa sugere que a guerra comercial entre os EUA e a China não produziu desvio de comércio uniforme: enquanto o Vietname capturou o papel de substituto direto, México e Taiwan revelaram padrões de contágio compatíveis com a sua integração estrutural nas cadeias de valor chinesas. Esta evidência reforça a importância de incorporar a dimensão das GVCs na análise dos efeitos das políticas comerciais protecionistas, em linha com a literatura recente sobre reconfiguração produtiva pós-2018 (Bekkers & Schroeter, 2020).

Tabela 10: *Análise de desvio de comércio*

	Modelo (4)	Modelo (5)	Modelo (6)
	México	Vietname	Taiwan
DiD_México	-0.081**		
	(0.034)		
DiD_Vietname		0.315***	
		(0.050)	
DiD_Taiwan			-0.116***
			(0.035)
Constante	13.131***	12.279***	12.458***
	(0.022)	(0.034)	(0.023)
Observações	84922	52883	68549
R ² ajustado	0.869	0.813	0.858

Erros-padrão com cluster ao nível HTS-10 entre parênteses. * $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.001$

Fonte: Elaboração própria.

4. Resultados e Discussão

Os resultados do presente estudo indicam que as tarifas impostas pelos Estados Unidos à China, ao abrigo da Secção 301, induziram alterações relevantes nos fluxos de importação norte-americanos, com efeitos que se projetam não apenas sobre o comércio bilateral, mas também sobre os parceiros comerciais terceiros. As tarifas impostas estiveram associadas a uma redução substancial do comércio bilateral entre os EUA e a China. As importações provenientes da China registaram uma redução média estimada de 39%, e até 45% nos produtos sujeitos à tarifa máxima de 25%. Esta evolução coincide com as conclusões de Bown (2021), segundo o qual a guerra comercial se desenvolveu através de sucessivas ondas tarifárias, incidindo de forma progressiva sobre um conjunto cada vez mais alargado de produtos. Confirma-se, assim, a primeira hipótese de investigação (H1), segundo a qual as tarifas da Secção 301 induziram uma redução significativa das importações norte-americanas provenientes da China.

A análise dinâmica (Modelo 3) acrescenta uma evidência relevante: o efeito das tarifas não foi imediato. Em 2018, ano de entrada em vigor das três primeiras Listas, o coeficiente estimado não é estatisticamente significativo, padrão compatível com o fenómeno de antecipação (*frontloading*) documentado por Bekkers & Schroeter (2020). A partir de 2019, o impacto torna-se estatisticamente significativo e negativo, intensificando-se progressivamente até atingir uma redução implícita de 54% em 2024. Esta cronologia coincide com a descrita por Bown (2021), com a passagem de listas inicialmente centradas em bens de capital e tecnologia (2018) para fases posteriores com listas mais alargadas de produtos. Esta intensificação ao longo do tempo é particularmente significativa, sugerindo que as tarifas desencadearam processos de ajustamento estrutural tais como renegociação contratual, reorganização logística e realocação produtiva. A persistência dos coeficientes negativos nos anos pós-pandemia (2022–2024) reforça esta interpretação: o impacto não se limitou a um ajustamento conjuntural, antes traduziu uma alteração duradoura do padrão de comércio entre as duas maiores economias mundiais. Consequentemente, pode-se concluir que o efeito das tarifas não se limitou ao período da sua introdução; pelo contrário, estas deram início a um processo de adaptação dos fluxos comerciais. Confirma-se, deste modo, a segunda hipótese de investigação (H2), segundo a qual o impacto das tarifas tenderia a intensificar-se ao longo do tempo, em função da implementação faseada das diferentes ondas tarifárias.

A teoria clássica do desvio de comércio (Viner, 1950) sugere que a imposição de tarifas sobre um fornecedor pode redirecionar importações para fornecedores alternativos. Os resultados deste estudo mostram que o Vietname representa o caso paradigmático deste mecanismo: o coeficiente estimado, positivo e estatisticamente significativo, corresponde a um aumento de 37% nas importações americanas dos produtos taxados à China. Esta capacidade de substituição rápida em segmentos como vestuário, calçado, mobiliário e montagem eletrónica de menor complexidade decorre da proximidade geográfica à China, dos custos laborais competitivos e da especialização prévia em setores em que a realocação é tecnicamente exequível em horizontes temporais curtos. O resultado alinha-se com a interpretação de Bown (2021), que identifica o Vietname como o principal beneficiário da reconfiguração das cadeias de abastecimento asiáticas. Deste modo, o exemplo vietnamita indica que o fenómeno do desvio de comércio ocorreu não só através da substituição de fornecedores de bens, mas também evidencia a reorganização comercial internacional desencadeada pelas ondas tarifárias descritas por Bown (2021). No entanto, os resultados do estudo indicam que este processo de reorientação não beneficiou de forma igual todos os mercados alternativos considerados. O caso de Taiwan ilustra o mecanismo oposto: o contágio via cadeias de valor. Enquanto principal fornecedor mundial de semicondutores para a indústria chinesa, Taiwan está estruturalmente exposto a choques sobre a procura final dos bens chineses. Quando as tarifas reduziram as importações americanas provenientes da China, reduziram simultaneamente a procura derivada por componentes taiwaneses, traduzindo-se numa queda estimada de 11% nos produtos taxados. Neste sentido, o resultado obtido para Taiwan não evidencia uma substituição direta da China, mas sim implicações indiretas decorrentes da diminuição da procura ao longo de uma cadeia produtiva interdependente.

O caso do México é talvez o mais inesperado, dado o enquadramento institucional favorável do USMCA. O decréscimo estimado de 8% nas importações de produtos taxados sugere que o México atua, no horizonte temporal analisado, mais como complemento produtivo da China do que como seu substituto. Este resultado poderá refletir a integração do México em cadeias de valor norte-americanas e asiáticas, nas quais certos segmentos produtivos dependem de bens intermédios importados. Assim, pode concluir-se que a proximidade geográfica e institucional com os Estados Unidos não foi, por si só, suficiente para garantir uma vantagem imediata neste conflito comercial específico. Os resultados obtidos para Vietname, Taiwan e México confirmam a terceira hipótese de investigação (H3), de acordo com a qual as tarifas norte-americanas afetariam de forma heterogénea os fluxos de

importação americanos provenientes dos mercados alternativos, em função da sua posição funcional nas cadeias globais de valor.

A investigação confirma que as tarifas da Secção 301 não tiveram impacto apenas sobre o comércio bilateral entre os Estados Unidos e a China, mas reconfiguraram as importações norte-americanas, em particular nos setores mais expostos às ondas tarifárias e mais integrados em cadeias de valor globais, precisamente aqueles que, segundo Bown (2021), foram progressivamente abrangidos pelas listas da Secção 301. A guerra comercial entre as duas economias produziu, assim, um impacto que ultrapassa a sua dimensão bilateral, projetando efeitos mais amplos sobre o comércio internacional, tal como caracterizado por Bown (2021).

Por último, tendo em conta os seis modelos econométricos, a **Tabela 14** sintetiza os resultados obtidos face às hipóteses de investigação.

Tabela 11 – Validação das Hipóteses de Investigação

Hipótese	Formulação	Modelos relevantes	Validação empírica
H1	As tarifas impostas pelos Estados Unidos à China ao abrigo da Secção 301 induziram uma redução significativa das importações norte-americanas provenientes das China	Modelos 1 e 2	<u>Confirmada.</u> O Modelo q estima uma redução aproximada de 39% nas importações relativamente ao grupo de comparação. O Modelo 2 valida que existe uma maior intensidade tarifária interligada a reduções mais acentuadas nas importações dos produtos afetados.
H2	O impacto das tarifas sobre as importações provenientes da China tenderá a intensificar-se ao longo do tempo,	Modelo 3	<u>Confirmada.</u> Em 2018, o coeficiente não é estatisticamente significativo; a partir de 2019, os coeficientes tornam-se negativos e significativos,

	em função da implementação faseada das diferentes ondas tarifárias e do ajustamento gradual das cadeias de abastecimento.		intensificando-se progressivamente até 2024. Este padrão é compatível com um ajustamento gradual dos fluxos comerciais e com a implementação faseada das listas tarifárias.
H3	A implementação das tarifas norte-americanas à China afetará de forma heterogênea os fluxos de importação americanos provenientes de mercados alternativos (Vietname, México e Taiwan), em função da sua posição funcional nas cadeias globais de valor.	Modelos 4,5 e 6	<u>Confirmada.</u> Os resultados mostram efeitos diferenciados entre os países de comparação: o Vietname regista um efeito positivo e significativo, compatível com desvio de comércio; Taiwan apresenta um efeito negativo e significativo, sugerindo contágio via cadeias de valor; o México evidencia igualmente um efeito negativo, ainda que de menor magnitude. Os resultados confirmam, assim, que a resposta dos mercados alternativos não foi uniforme.

Fonte: Elaboração própria.

Assim, os resultados obtidos comprovam a validade das três hipóteses formuladas, embora com diferentes graus de dificuldade interpretativa. Em primeiro lugar,

a hipótese relativa ao efeito negativo da tarifa sobre as importações dos EUA provenientes da China confirma-se, tal como evidenciado pelos resultados. Em segundo lugar, a hipótese relativa ao efeito crescente da tarifa ao longo do tempo confirma-se, uma vez que o efeito da

tarifa aumenta à medida que o processo de implementação da lista de tarifas avança. Por

último, a hipótese de que os mercados alternativos se mostram inconsistentes no que diz respeito ao efeito do choque tarifário confirma-se, uma vez que o Vietname se torna como principal beneficiário do desvio de comércio, enquanto Taiwan e México revelam padrões compatíveis com a sua diferente inserção nas cadeias globais de valor.

CONCLUSÃO

A presente dissertação teve como objetivo analisar os efeitos das tarifas impostas pelos Estados Unidos à China, ao abrigo da Secção 301, sobre os fluxos de comércio bilateral entre 2016 e 2024. Recorrendo a um modelo de Diferenças-em-Diferenças aplicado a dados desagregados ao nível HTS-10, a investigação procurou responder a três hipóteses centrais: a magnitude do impacto das tarifas sobre as importações chinesas (H1); a evolução temporal desse efeito (H2); e a eventual ocorrência de desvio de comércio para mercados alternativos (H3).

A análise empírica desenvolvida permitiu validar as três hipóteses formuladas. Os resultados mostram que as tarifas conduziram a uma contração substancial dos fluxos comerciais sino-americanos, com uma redução média estimada de 39% nas importações chinesas e quedas que atingem 45% nos produtos sujeitos à taxa máxima de 25%, confirmando a primeira hipótese (H1). A análise dinâmica revelou que este efeito não foi imediato em 2018, o coeficiente estimado é estatisticamente nulo, mas intensificou-se de forma progressiva até atingir uma redução implícita de 54% em 2024. A persistência dos coeficientes negativos nos anos pós-pandemia (2022-2024) sugere uma reconfiguração estrutural do comércio bilateral, e não um simples ajustamento conjuntural, validando a segunda hipótese (H2).

Em relação à terceira hipótese (H3), os resultados confirmam que a resposta dos mercados alternativos foi fortemente heterogénea, em função da sua posição funcional nas cadeias globais de valor. Apenas o Vietname (+37%) cumpriu o padrão clássico de substituição. Em contraste, o México (-8%) e Taiwan (-11%) revelaram padrões de contágio negativo, compatíveis com a sua integração estrutural nas cadeias de valor chinesas. Esta evidência contraria a previsão simples da teoria do desvio de comércio (Viner, 1950) e confirma a relevância das cadeias de valor globais na propagação dos efeitos das políticas comerciais protecionistas. Em particular, o caso de Taiwan está mais relacionado com os impactos indiretos da redução da procura por parte de cadeias de abastecimento interdependentes do que com uma substituição direta da China. Por sua vez, o resultado obtido para o México demonstra que a proximidade geográfica e o enquadramento institucional preferencial com os Estados Unidos não foram, por si só, suficientes para garantir um benefício imediato neste conflito comercial específico.

Não obstante as limitações inerentes ao estudo, designadamente a sobreposição temporal com a pandemia de COVID-19, a agregação setorial dos dados ao nível dos capítulos HS-2 e a necessária cautela na interpretação causal dos resultados, considera-se que a investigação

contribui de forma relevante para a literatura empírica sobre os efeitos da guerra comercial sino-americana, ao estender a análise até 2024 e ao documentar empiricamente a heterogeneidade da resposta dos países terceiros. Os recentes desenvolvimentos na política comercial dos Estados Unidos, particularmente a expansão das tarifas a um conjunto muito mais vasto de países em 2025, sublinham a atualidade do tema e a pertinência de prosseguir esta linha de investigação. Investigações futuras deverão examinar com maior profundidade os efeitos destas novas medidas sobre os fluxos comerciais e sobre as cadeias de valor globais, comparando-os com os resultados observados nesta dissertação.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amiti, M., Redding, S. J., & Weinstein, D. E. (2019). The impact of the 2018 tariffs on prices and welfare. *Journal of Economic Perspectives*, 33(4), 187–210. <https://doi.org/10.1257/jep.33.4.187>
- Baldwin, R. E. (2016). The great convergence: Information technology and the new globalization. Harvard University Press.
- Bekkers, E., & Schroeter, S. (2020). An economic analysis of the US-China trade conflict (WTO Staff Working Paper No. ERSD-2020-04). World Trade Organization. https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd202004_e.pdf
- Bhagwati, J. N. (1965). On the equivalence of tariffs and quotas. In R. E. Baldwin (Ed.), Trade, growth and the balance of payments: Essays in honor of Gottfried Haberler (pp. 53–67). Rand McNally.
- Bown, C. P. (2019). The 2018 US-China trade conflict after forty years of special protection. *China Economic Journal*, 12(2), 109–136. <https://doi.org/10.1080/17538963.2019.1608047>
- Bown, C. P. (2021). How the United States and China lost the Phase One trade deal. *The World Economy*, 44(11), 3105–3133. <https://doi.org/10.1111/twec.13148>
- Fajgelbaum, P. D., Goldberg, P. K., Kennedy, P. J., & Khandelwal, A. K. (2020). The return to protectionism. *The Quarterly Journal of Economics*, 135(1), 1–55. <https://doi.org/10.1093/qje/qjz036>
- Gachúz Maya, J. C. (2022). Mexico's trade relationship with China in the context of the United States–China trade war. *Journal of Current Chinese Affairs*, 51(1), 83–107. <https://doi.org/10.1177/18681026211038339>
- Grossman, G. M., & Helpman, E. (1994). Protection for sale. *American Economic Review*, 84(4), 833–850.
- Heckscher, E. F. (1919). The effect of foreign trade on the distribution of income. *Ekonomisk Tidskrift*, 21, 497–512.

- Heckscher, E. F. (1931). *Mercantilism*. Allen & Unwin.
- Haberler, G. (1936). *The theory of international trade: With its applications to commercial policy*.
- International Monetary Fund. (2023). Trade diversion effects from global tensions—Higher than we think (IMF Working Paper No. 2023/234). <https://doi.org/10.5089/9798400257421.001>
- Irwin, D. A. (2020). *Clashing over commerce: A history of US trade policy* (2nd ed.). University of Chicago Press.
- Johnson, H. G. (1953). Optimum tariffs and retaliation. *Review of Economic Studies*, 21(2), 142–153.
- Johnson, R. C., & Noguera, G. (2012). Accounting for intermediates: Production sharing and trade in value added. *Journal of International Economics*, 86(2), 224–236.
- Jones, W. R. (1971). A three factor model in theory, trade, and history. *Trade, balance of payments and growth*, 3-21.
- Krugman, P. (1980). Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade. *American Economic Review*, 70(5), 950–959.
- Linder, S. B. (1961). *An essay on trade and transformation*. (Doctoral dissertation, Stockholm School of Economics).
- Lipsey, R. G. (1957). The theory of customs unions: Trade diversion and welfare. *Economica*, 24(93), 40–46.
- Meade, J. E. (1955). *The Theory of International Economic Policy: Suppl: Trade and welfare: Mathematical supplement* (Vol. 2). Oxford University Press.
- Melitz, M. J. (2003). The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*, 71(6), 1695–1725.
- Ohlin, B. (1934). *Interregional and international trade*. Harvard University Press.
- Posner, M. V. (1961). International trade and technical change. *Oxford Economic Papers*, 13(3), 323–341.

Ricardo, D. (1821). On the principles of political economy and taxation. John Murray.

Rodrik, D. (2021). Why does globalization fuel populism? *Annual Review of Economics*, 13, 133–170.

Samuelson, P. A. (1971). Ohlin was right. *The Swedish Journal of Economics*, 73(4), 365–384.

Stolper, W. F., & Samuelson, P. A. (1941). Protection and real wages. *Review of Economic Studies*, 9(1), 58–73.

Vernon, R. (1966). International investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, 80(2), 190–207.

Viner, J. (1937). Studies in the theory of international trade. Harper & Brothers.

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

Office of the United States Trade Representative. (2018, March 27). Section 301 report into China's acts, policies, and practices related to technology transfer, intellectual property, and innovation. <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2018/march/section-301-report-chinas-acts>

Office of the United States Trade Representative. (2018, June 20). Notice of action and request for public comment concerning proposed determination of action pursuant to Section 301: China's acts, policies, and practices related to technology transfer, intellectual property, and innovation. Federal Register. <https://www.federalregister.gov/documents/2018/06/20/2018-13248/notice-of-action-and-request-for-public-comment-concerning-proposed-determination-of-action-pursuant>

Office of the United States Trade Representative. (2018, August 16). Notice of action pursuant to Section 301: China's acts, policies, and practices related to technology transfer, intellectual property, and innovation. Federal Register. <https://www.federalregister.gov/documents/2018/08/16/2018-17709/notice-of-action-pursuant-to-section-301-chinas-acts-policies-and-practices-related-to-technology>

Office of the United States Trade Representative. (2018, November 20). Update concerning China's acts, policies, and practices related to technology transfer, intellectual property, and innovation. <https://ustr.gov/sites/default/files/enforcement/301Investigations/301%20Report%20Update.pdf>

Office of the United States Trade Representative. (2019, May 17). Request for comments concerning proposed modification of action pursuant to Section 301: China's acts, policies, and practices related to technology transfer, intellectual property, and innovation. https://ustr.gov/sites/default/files/enforcement/301Investigations/84_FR_22564.pdf

Office of the United States Trade Representative. (2019, August 13). USTR announces next steps on proposed 10 percent tariff on imports from China. <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2019/august/ustr-announces-next-steps-proposed>

Office of the United States Trade Representative. (n.d.). \$300 billion trade action (List 4). <https://ustr.gov/issue-areas/enforcement/section-301-investigations/section-301-china/300-billion-trade-action>

Office of the United States Trade Representative. (n.d.). China Section 301-tariff actions and exclusion process. <https://ustr.gov/issue-areas/enforcement/section-301-investigations/tariff-actions>

Office of the United States Trade Representative. (n.d.). Investigation: Technology transfer, intellectual property, and innovation. <https://ustr.gov/issue-areas/enforcement/section-301-investigations/section-301-china/investigation>

Office of the United States Trade Representative. (n.d.). United States–Mexico–Canada Agreement. <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement>

United States Code. (n.d.). 19 U.S.C. § 2411: Actions by United States Trade Representative. Legal Information Institute. <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/19/2411>

United States Code. (n.d.). 19 U.S.C. § 2412: Initiation of investigations. Legal Information Institute. <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/19/2412>

United States International Trade Commission. (n.d.). *DataWeb: U.S. international trade data*. <https://dataweb.usitc.gov/>

