



Economias em conflito: a estratégia da comunicação diplomática em guerras comerciais¹

Economies in conflict: strategic diplomatic communication in trade wars

Economías en conflicto: la estrategia de la comunicación diplomática en las guerras comerciales

DOI: 10.21530/ci.v21n1.2026.1620

Vanessa Sant'Anna Bonifacio Tavares²

Resumo

Qual é a importância da diplomacia nas guerras comerciais? As teorias convencionais analisam o interesse comum em reverter a redução dos níveis de bem-estar da população. Desconsideram, porém, o processo decisório em si e as consequências de diferentes escolhas. Ao analisar a guerra comercial iniciada pelos EUA contra o Brasil como jogo não cooperativo de Nash, o artigo contribui para ampliar a compreensão sobre como as expectativas dos negociadores são formadas e como elas influenciam as percepções sobre o melhor curso de ação a seguir.

Palavras-chave: Teoria Dos Jogos, Estudos Interdisciplinares, Tarifas de Nash, Tarifas Recíprocas, Estratégia.

Copyright:

• This is an open-access article distributed under the terms of a Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided that the original author and source are credited.

• Este é um artigo publicado em acesso aberto e distribuído sob os termos da Licença de Atribuição Creative Commons, que permite uso irrestrito, distribuição e reprodução em qualquer meio, desde que o autor e a fonte originais sejam creditados.



- 1 As visões apresentadas no artigo são estritamente pessoais e não representam a posição oficial de qualquer instituição a que a autora esteja vinculada.
- 2 Doutoranda em Estudos Internacionais Interdisciplinares (IIS) pelo programa conjunto da Universidade de Viena e da Academia Diplomática de Viena, Áustria. Diplomata de carreira do Ministério das Relações Exteriores do Brasil. (bonifacio.vanessa@gmail.com). ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7998-5719?lang=en>.

Artigo submetido em 01/09/2025 e aprovado em 04/03/2026.





Abstract

How important is diplomacy in trade wars? Conventional theories focus on shared interests in reversing the negative impact on the welfare of the population. However, they disregard the decision-making processes of trade wars. Taking trade war as Nash's non-cooperative games expands the understanding of how negotiators' expectations are formed and how they influence perceptions about dominant strategies.

Keywords: Game Theory, Interdisciplinary Studies, Nash Tariffs, Reciprocal Tariffs, Strategy.

Resumen

¿Cuál es la importancia de la diplomacia en las guerras comerciales? Las teorías convencionales analizan los intereses comunes en revertir la reducción de los niveles de bienestar de la población. Sin embargo, ignoran el proceso de toma de decisiones en sí y las consecuencias de las diferentes decisiones. Al analizar la guerra comercial iniciada por Estados Unidos contra Brasil como un juego de Nash no cooperativo, este artículo contribuye a ampliar la comprensión de cómo se forman las expectativas de los negociadores y cómo influyen en las percepciones sobre el mejor curso de acción.

Palabras clave: Teoría De Juegos, Estudios Interdisciplinarios, Aranceles De Nash, Aranceles Recíprocos, Estrategia.

Introdução

Observa-se, no Brasil, renovado interesse sobre como a diplomacia pode apoiar a reação nacional às medidas de comércio exterior do governo dos Estados Unidos. As atenções direcionam-se, principalmente, para a elevação das tarifas aduaneiras, iniciada em fevereiro de 2025, com a imposição de 25% de cobrança sobre as importações de aço e alumínio (G1 2025b), elevada para 50% em junho seguinte (G1 2025b).

Em abril daquele ano, o Presidente norte-americano, Donald Trump anunciou o “Dia de Libertação”, com a aplicação de “tarifaço” global, e a elevação de 10% dos impostos de importação para bens de origem brasileira. Em julho, o líder republicano indicou que passaria para 50% a tarifa aplicada a produtos brasileiros (SECEX/MDIC 2025b). Paralelamente, os EUA abriram investigação





fundamentada na Seção 301 da Lei de Comércio dos EUA (1974), para apurar supostas práticas desleais em seis setores nacionais, incluídos etanol e meios de pagamento digital (Shalal e Ward 2025).

Para o governo americano, o reforço do protecionismo visa a atender a diferentes objetivos econômicos, como reequilibrar fluxos comerciais, induzir a reindustrialização, aumentar a demanda por mão de obra americana e elevar os níveis de arrecadação do Tesouro Nacional (Kopschitz Xavier Bastos e Rodrigues Gomes Leite 2025). No caso brasileiro, as medidas também relacionam-se ao julgamento do ex-Presidente Jair Bolsonaro (PL) pelo Supremo Tribunal Federal (STF), considerado irregular pela autoridade estadunidense (White House 2025).

A primeira parte do artigo argumenta que o papel da diplomacia analisado em alguns blogs e meios de imprensa pode não existir ou, se existir, tem caráter diferente do que geralmente se supõe (Santos 2025; Welton 2025). O ponto de partida é o significado da noção de “ganha-ganha”, conceito importado das ciências econômicas, sem a correspondente definição. Acredita-se, apenas, que, ao reforçar o protecionismo, elevar os custos de vida e reduzir os fluxos de comércio, disputas comerciais sempre implicam perdas de bem-estar para os envolvidos. Seria, assim, de interesse de ambas as partes negociar, para alcançar benefícios mútuos.

O Cardeal Richelieu propôs, no século XVII, ideia semelhante sobre o papel da diplomacia ao declarar ser “*absolutamente necessário para o bem-estar do estado negociar incessantemente, aberta ou secretamente, e em todos os lugares, mesmo naqueles de onde não se colhem frutos presentes e ainda mais naqueles para os quais ainda não parece haver perspectivas futuras prováveis.*”³ (Hill 1961) O fundador do primeiro corpo diplomático profissional nunca esclareceu, porém, qual seria a natureza dessa necessidade tão fundamental de se negociar incessantemente.

Com base na teoria dos jogos, criada na década de 1940 pelos matemáticos John Von Neumann e Oskar Morgenstern, o artigo demonstra que esse tipo de conclusão só é válido se os países se envolvem em jogos cooperativos, em que podem alcançar equilíbrio de Pareto. Nessas condições ideais, os jogadores ganham ou perdem juntos, pois têm preferências idênticas, refletidas em resultados do tipo “ganha-ganha” ou “perde-perde”. A relação entre a teoria dos jogos e a

3 Tradução livre do trecho: “[I]t is absolutely necessary to the well-being of the state to negotiate ceaselessly, either openly or secretly, and in all places, even in those from which no present fruits are reaped and still more in those for which no future prospects as yet seem likely.”





negociação diplomática restringe-se a problemas de percepção e comunicação, para permitir aos jogadores negociar concessões mútuas para alcançar retornos coletivos (Schelling 1980).

De modo distinto, quando os governos iniciam guerras comerciais, eles se envolvem em jogos de incentivos mistos, em que cada competidor pode priorizar a sua economia, ainda que em desfavor das relações bilaterais ou multilaterais. Por conseguinte, a dependência mútua coexiste com o caráter conflitivo, de modo que a melhor resposta de qualquer agente depende do que acredita ser a estratégia do competidor, o que afeta, significativamente, a comunicação entre os jogadores. É possível revelar as intenções a parceiro (colaboração pura), ocultá-las de rival (conflito puro), ou comunicá-las seletivamente a alguém que é tanto parceiro quanto rival (motivos mistos). Essa reclassificação esclarece o sentido pelo qual guerras comerciais são jogos mais complexos do que os simples ganhos individuais.

A segunda parte do artigo argumenta que, se a essência dos jogos de estratégia é a dependência da escolha adequada para ação de cada pessoa em relação ao que ela espera que o outro faça, a solução de jogos de barganha não pode ser sustentada exclusivamente pela noção de expectativas racionais da economia. As operações pelas quais as decisões são tomadas devem ser especificadas. Afinal, jogos dessa natureza não seguem estrutura simétrica de movimentos. Os negociadores não se orientam por regras de comportamento idênticas, nem dispõem da mesma capacidade de fazer ofertas ou recusar propostas.

Para chegar ao ponto de equilíbrio, os países precisam encontrar novas maneiras de regular o comportamento do seu competidor, mas sem restringir o próprio campo de ação. A comunicação diplomática passa, assim, a ter papel relevante ao ser usada para influenciar a escolha dos outros países de maneira favorável a si mesmo e afetar as expectativas dos demais sobre como determinada nação pode se comportar (Schelling 2008). É sob esse enfoque, do processo de tomada de decisões, que o artigo procura tornar explícito o processo de ajustamento que a diplomacia pode gerar, .

Jogos não cooperativos de Nash

A análise moderna das interações em negociações bilaterais foi desenvolvida na década de 1950 por John Nash. O ganhador do prêmio Nobel de economia apresentou tratativas envolvendo dois participantes, cada um tendo conjunto de





utilidades esperadas, a serem alcançadas conforme a estratégia de cada jogador. As recompensas de se envolver em processo de barganha são medidas em relação a determinado *status quo*, que pode ser representado pelas condições de bem-estar de cada país (Kalyan 2013). De modo bastante simplificado, as pesquisas analisam as estratégias mais prováveis. O melhor resultado é definido como o ponto de equilíbrio em que nenhum jogador pode melhorar sua posição mudando unilateralmente sua estratégia (Harrison e Rutström 1991).

Jogos cooperativos, por sua vez, afastam-se da ideia de estratégia, para analisar apenas jogadores e resultados. Os modelos mais populares analisam a formação de coalizões (Thrall e Lucas 1963) e ganhos agregáveis e divisíveis entre os membros de coalizão. Pesquisas sobre jogos cooperativos frequentemente buscam desenvolver algoritmos pelos quais esses ganhos podem ser divididos de modo justo e mais propício à cooperação máxima. Conceitos de solução nesse campo envolvem, portanto, concessões em favor do bem-estar comum (Chan 2025).

Pode-se imaginar, por exemplo, coalizões sendo formadas pela criação do sistema multilateral de comércio, consagrado na Organização Mundial do Comércio (OMC) e em sua organização predecessora, o Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT). Os dois regimes baseiam-se nos princípios da nação mais favorecida (NMF) e da reciprocidade. A NMF incorpora o princípio da não discriminação, segundo o qual as importações do mesmo produto de diferentes países têm o direito de receber o mesmo tratamento em determinado mercado (Mattoo e Staiger 2020). Reciprocidade refere-se à noção de que as negociações devem ser equilibradas, para que cada país possa antecipar aumento no volume de suas exportações aproximadamente equivalente em valor ao aumento de suas importações (Mattoo e Staiger 2020).

Essas regras restringem o exercício de poder que determinado país pode tentar exercer sobre jogadores mais fracos, para obter ganhos da redução de tarifas, pois o princípio do NMF assegura que quaisquer ganhos do exportador derivados dessas tarifas mais baixas serão compartilhados também por exportadores de terceiros países (Mattoo e Staiger 2020). Além disso, a reciprocidade neutraliza o exercício de poder de barganha, pois estabelece termos equilibrados para a negociação que em princípio não estão sujeitos a negociação (Mattoo e Staiger 2020, 565).

As medidas comerciais dos EUA tentam, porém, escapar dessas restrições, pois abandonam a NMF e orientam-se por noção de reciprocidade que não corresponde ao regime GATT/OMC. Na prática, substituem o sistema multilateral de comércio baseado em regras por sistema baseado em poder de barganha,





em que os países são livres para negociar, sem se submeter a nenhum conjunto normativo específico (Mattoo e Staiger 2020). Sob tais condições, há significativo aumento da proteção de determinados produtos. Ao mesmo tempo, as relações de comércio passam a envolver tanto objetivos comerciais, quanto outras ações mais amplas e indefinidas.

Essas novas formas de interação comercial são analisadas ao menos desde as pesquisas de Bickerdike e Edgeworth sobre a tarifa ótima. Em particular, Kaldor, Scitovsky e Johnson inauguram o estudo sistemático das guerras comerciais, criando potenciais cenários políticos que até hoje dominam a literatura (Ossa 2016). As pesquisas buscam esclarecer quais tarifas os países imporiam se não precisassem temer qualquer retaliação. Analisam, também, o que ocorreria se houvesse colapso total da cooperação em política comercial, ou qual seria o resultado se os países se engajassem em negociações comerciais totalmente eficientes e o que aconteceria com a cooperação em política comercial se o sistema mundial de comércio tivesse desenho institucional diferente.

Em geral, aplicam-se modelos quantitativos para o trabalho empírico nessa área, projetando análises contrafactuais, que permitem estudar cenários hipotéticos sem necessariamente exigir precedentes históricos. Esses trabalhos são especialmente úteis para estudos sobre guerras comerciais, para as quais contrapartidas empíricas são mais difíceis de se encontrar, embora não abranjam outras variáveis.

Os trabalhos iniciais sobre guerras comerciais analisaram a estratégia do “olho por olho” (“tit-for-tat”). Cada país impõe tarifa ótima e alternam-se em processo de “olho por olho” até chegar ao ponto em que nenhum dos jogadores pode ganhar com mudança em sua tarifa quando chega a sua vez de retaliar (Axelrod 1984). Nesse cenário, as nações passam a operar em estado autárquico, certamente reduzindo o bem-estar global e provavelmente reduzindo o bem-estar de cada participante individualmente (Scitovszky 1942).

Johnson ampliou esse entendimento ao analisar as guerras comerciais como processo de tentativa e erro, como “olho por olho” racional, em que o bem-estar do país no equilíbrio pós-guerra comercial pode ser maior do que o bem-estar sob as regras de livre comércio (Johnson 1953). A obra influenciou o uso explícito de ferramentas modernas da teoria dos jogos, em que o equilíbrio de Nash define a características de guerras comerciais. O equilíbrio de Nash não cooperativo passou a ser definido pela interseção de diferentes curvas de resposta tarifária ótima e as denominadas tarifas de Nash passaram a representar as tarifas ótimas em contexto retaliatório.





Em estudo de grande repercussão, Ossa analisou as tarifas ótimas, ou seja, as tarifas que os países imporiam se não precisassem temer qualquer retaliação (Ossa 2016). Nesse cenário, cada país pode alcançar ganhos consideráveis às custas de outros ao elevar tarifas unilateralmente. Por exemplo, sob tarifa ótima média é de 62,4%, o ganho médio de bem-estar do governo protecionista é de 1,9%, enquanto a perda média de bem-estar dos demais é de -0,7% (Ossa 2016, 4104).

Harrison e Rutström também calcularam como tarifas de Nash funcionam em disputas comerciais simples (Harrison e Rutström 1991). A primeira simulação feita pelos autores envolveu o resultado de guerra comercial trilateral entre os Estados Unidos, UE e Japão, e a segunda, guerra comercial bilateral entre os EUA e o Canadá. Em ambas as situações, os demais blocos comerciais não retaliam contra os atores em disputa. Embora em todas as funções a melhor resposta seja o livre comércio, alguns jogadores conseguem auferir benefícios de bem-estar para “vencer” a guerra comercial. Na disputa trilateral entre os EUA, UE e Japão, por exemplo, os EUA e o bloco comunitário auferem ganhos significativos decorrentes do maior protecionismo, ainda que relativamente menores do que poderiam ter alcançado, caso conseguissem avançar em negociações de livre-comércio. Por conseguinte, valer-se de guerras comerciais e ameaças retaliatórias é mais interessante para esses blocos do que a manutenção do *status quo*.

Alternativamente, na disputa comercial geograficamente discriminatória entre os EUA e o Canadá, na qual cada país altera o patamar tarifário apenas sobre importações provenientes da outra nação, a retaliação discriminatória de parceiro comercial tão relevante quanto o Canadá tem forte impacto sobre os EUA. A simulação de guerra comercial retaliatória aponta para perdas de todos os envolvidos, mas os canadenses perdem até dez vezes mais do que os norte-americanos em termos de PIB. Os norte-americanos podem, assim, argumentar que o decréscimo de bem-estar é aceitável em relação ao significado político-econômico de pressionar o Canadá a negociar acordo de livre-comércio.

Os acadêmicos ainda analisaram o equilíbrio das concessões feitas entre EUA e Canadá para a assinatura de acordo bilateral de livre-comércio (jogo cooperativo). Segundo a prática histórica das negociações internacionais, avalia-se o equilíbrio do acordo com base nas concessões mútuas. Nesse caso, a liberalização comercial resulta em perdas significativas para os canadenses, mas a assinatura do instrumento atende à solução de Nash para jogos cooperativos. Afinal, até mesmo acordo desfavorável é preferível à alternativa retaliatória da guerra comercial.





As pesquisas indicam, portanto, que embora a estabilidade das instituições e de políticas de livre comércio seja atribuída a jogos de coordenação, em que todos podem esperar que os demais tenham consciência de que determinado curso de ação será seguido por consenso tácito, há incentivos econômicos em guerra comerciais, que criam regimes mistos de cooperação e contestação, em que se misturam dependência mútua, disputa e necessidade de formar parcerias.

O caso das tarifas “recíprocas” norte-americanas

Em 8 de abril de 2025, o Representante Comercial dos EUA (U.S. Trade Representative, USTR), Jamieson Greer, foi ao Senado tratar das tarifas anunciadas no “Dia da Libertação”. O Presidente do Comitê de Finanças, Senador Michael Crapo, declarou que o país voltaria a se engajar tratativas comerciais, com base em “várias ideias substantivas”, tendo em conta a força positiva do comércio internacional (PBS NewsHour 2025)⁴ O republicano não defendeu políticas industriais, ou propôs medidas de controle ambiental, nem regras trabalhistas. Ele simplesmente declarou que o comércio internacional pode ser revalorizado e fortalecido.

Se a utilidade esperada desse jogador se identificou com jogos de colaboração pura, em que os participantes concordam perfeitamente com a ordem de preferência do resultado a ser alcançado, ainda que possam discordar da estratégia a ser empregada, na medida em que a audiência prosseguiu, as unidades de utilidade passaram a se distanciar do modelo cooperativo original. Em particular, o Senador restringiu a estrutura do jogo, ao afirmar que “temos que reconhecer que muitos dos nossos parceiros comerciais aplicam tarifas que não foram questionadas por muito tempo. Livre comércio, por definição, deve ser recíproco. Não o temos se os outros impõem barreiras sobre nós sem qualquer consequência.” (PBS NewsHour 2025).⁵

Em seguida, o USTR Greer declarou que a política comercial teria que responder a barreiras que nunca foram desafiadas. A seu ver haveria medidas não-tarifárias que promovem as exportações de outros países e obstruem as exportações dos EUA e outras políticas econômicas estrangeiras que favorecem o excesso de produção, e degradam a capacidade manufatureira americana, além da falta

4 Tradução livre de: “we have plenty of substantive trade ideas to discuss.”

5 Tradução livre de: “we must also acknowledge that many of our trading partners deploy barriers that have gone unchallenged for too long. Free trade, by definition, must be reciprocal. We do not have it if others can impose barriers on us unchallenged.”





de reciprocidade, que alavanca o déficit comercial (PBS NewsHour 2025). A política comercial deveria, assim, atender à restrição mais rígida de se escolher a estratégia mais pertinente.

Os EUA de fato elevaram a alíquota efetiva de importação de 2,5% para 14,0%, mas, como previsto nos modelos quantitativos, o aumento teve impacto limitado sobre a atividade econômica e os preços (OECD 2025). Além disso, as contramedidas foram adotadas exclusivamente pela China, o que praticamente não alterou a tarifária efetiva sobre as exportações (FMI 2025). A pressão norte-americana resultou, ainda, no anúncio de diversos acordos comerciais, que, em geral, beneficiaram a contraparte com a redução das tarifas para 10% e 20%, mas não reestabeleceram o patamar de 2024.

A balança comercial estadunidense registrou, inicialmente, incremento decorrente da antecipação dos embarques, mas, no último trimestre daquele ano, o déficit médio de bens e serviços diminuiu em US\$ 32,9 bilhões no comparativo anual. Houve, ainda, aumento médio das exportações de US\$ 22,2 bilhões, e redução média das compras em US\$ 10,7 bilhões (US Bureau of Economic Analysis 2026), ilustrando o cenário de interesses mistos presente quando a cooperação política comercial falha.

Cooperação e conflito em jogos de soma zero

Se, como demonstrado na seção anterior, é possível “vencer” uma guerra comercial, na prática, alcançar tal objetivo requer condições econômicas subjacentes relativamente especiais, além da aplicação de estrutura tarifária ótima cuidadosamente calculada. Possivelmente, economistas e teóricos de jogos altamente treinados são capazes de racionalizar os movimentos dos demais atores *ex ante*. No entanto, é difícil, mesmo para analistas experientes, dizer quotidianamente o que está acontecendo na política comercial dos EUA com o Brasil e o restante do mundo, a fim de antecipar as jogadas dos demais atores.

Ainda que se desenhem as curvas de reação, para identificar o equilíbrio de Nash que indique a cada exportador como ajustar suas tarifas em função da política tarifária do importador, os pontos de equilíbrios ainda serão inconsistentes, pois as próprias curvas são instáveis, obtidas com base na premissa de que cada país se ajusta ainda que projete erroneamente as ações da outra parte. A discordância contínua entre expectativa e experiência induz dúvidas ao modelo





e perturbações, que tornam o sistema completamente instável. É nesse campo fértil que a diplomacia assume papel de relevo. O desafio diplomático consiste em encontrar alguma forma de racionalização que ambos os atores possam reconhecer como equilíbrio ideal.

Os paradigmas dominantes das relações internacionais, como o neorealismo e o neoliberalismo, dão, porém, limitada importância à diplomacia. A negociação, o maior atributo diplomático, reflete, apenas, aspectos estruturais da ordem internacional (Hampson, Crocker, e Aall 2013). Para o realismo político, a capacidade material dos estados define quem prevalece. Países dotados de maior poder usam a superioridade para coagir e persuadir os mais fracos a submeterem-se (Hampson, Crocker e Aall. 2013, 324). Para o liberalismo, o resultado das negociações internacionais limita-se às preferências dos atores, com soluções predeterminadas.

A exceção é a Escola Inglesa, para a qual a diplomacia é instituição primária, que molda profundamente as práticas de ordenamento internacional (Bull 1994). Quando reestruturada, há consequências relevantes para as relações internacionais, podendo-se por exemplo, dificultar a negociação de acordos relevantes, ou escalar tensões, em lugar de reduzi-las. São efeitos de relevo para a ordem internacional, mas que não foram especificados nem por Colin Wight, nem por Hedley Bull, o que restringe a aplicação dessa corrente teórica.

Os fundamentos da teoria dos jogos, por sua vez, concentram-se no processo de tomada de decisões, dotando-o de alto rigor científico (Bjola 2018). A estrutura básica parte do nível do indivíduo, das estratégias ou escolhas que enfrenta, a maneira como as decisões são sequenciadas, as preferências dos atores e as informações que possuem quando fazem suas escolhas. São fatores exógenos, tomados como constantes, para permitir análise matemática sobre diversas questões substantivas (Munck 2001).

Para esse paradigma teórico, a natureza da comunicação entre os atores torna-se indispensável. Como ressaltam Bjola e Kornprobst o diplomata é, acima de tudo, um comunicador. A diplomacia é atividade comunicativa altamente institucionalizada, que depende de técnicas e habilidades (2018, 93). A retórica diplomática é peça-chave para se alcançar êxito em negociações, e as categorias abrangem desde conversas informais (“cheap talk”) a diálogos altamente estruturados (“dialogue”). Na diplomacia, o poder da palavra pode fazer enorme diferença para alterar o contexto e os temas em enfoque, sendo instituição central das pesquisas sobre barganha e comunicação estratégica (Zartman e Touval 1985).

Para demonstrar como tal teoria constitui ferramenta analítica adequada para





entender o processo decisório em si e influenciar a contraparte, considere-se jogo de soma zero com três participantes, oferecido por Schelling a seus alunos. Jogos de soma zero são jogos não cooperativos absolutos, que não permitem combinações com jogos cooperativos. No exemplo, três indivíduos participam de duelo. O primeiro a atirar é escolhido aleatoriamente e os participantes revezam-se no uso da pistola. Cada um pode escolher entre matar o outro, ou errar deliberadamente. Se houver mais de um sobrevivente após certo número de rodadas, um dos competidores é escolhido aleatoriamente para atirar em um dos outros, o que se repete enquanto houver mais de um jogador vivo (Dodge 2012).

Antes do duelo, cada participante pode, sucessivamente, assumir compromisso irretratável, o que inclui no jogo problema de coordenação para aumentar a probabilidade de sobrevivência de determinado jogador. Resposta simples consiste em A dizer a B que se ele não se comprometer a atirar em C, A seguramente matará B. Diante da ameaça de A, B tem duas escolhas: comprometer-se a atirar em C ou não se comprometer (Dodge 2012). Se ele aceitar atirar em C, tem 1/6 de chance de sobrevivência, caso C seja o primeiro a atirar e mate A em lugar de B. Nas demais situações, não importa quem B mate, pois está condenado de qualquer maneira. Se B não se compromete, tem 0% de chance de sobrevivência (Dodge 2012), pois se A for o primeiro, ele atira em B. Se B for primeiro, não importa em quem ele atire, o outro atirá nele. Se C for primeiro, ele pode atirar para o alto e deixar que A mate B (Dodge 2012).

Nessas condições, C também tem 0% de chance de sobrevivência. Se ele for o primeiro, não importa em quem ele atire, o outro o matará. Se B for o primeiro, ele é baleado. Se A for o primeiro, ele deixa B atirar em C e depois mata B. Não há nada que C possa fazer para aumentar suas chances de sobrevivência. O atirador A terá, portanto, chance de sobrevivência bastante razoável de 5/6 (84%) usando essa estratégia. O jogador A alcançará seus objetivos de sobrevivência por impedir qualquer compromisso unilateral que B ou C possam assumir além daquele que já foi feito (Dodge 2012). A comunicação tem, portanto, significado tático e informativo, de modo que os atores precisam identificar a melhor maneira de dialogarem.

O caso das tarifas contra a importação de petróleo da Rússia

Em 6 de agosto de 2025, o Presidente Trump assinou decreto que impôs tarifa adicional de 25% sobre produtos da Índia, a fim de punir o país por importar,





direta ou indiretamente, petróleo russo (Agência Bras. 2025). A medida deu-se no esteio do anúncio de que tarifas secundárias também seriam aplicadas ao Brasil e à China caso não interrompessem a compra de petróleo e derivados daquele país.

Trump formulou jogo de conflito puro, em que os interesses das partes são divergentes. Interessa aos países em desenvolvimento continuar a comprar petróleo e derivados ao melhor preço, mas também querem evitar a incidência das tarifas secundárias. Moscou tem preferência por manter o fluxo comercial, mas também deseja evitar a cobrança tarifária sobre seus clientes, e importa aos EUA acabar com esse tipo de comércio. Ao transmitir suas intenções futuras, o presidente norte-americano criou problema de coordenação, pois eliminou o escopo de cooperação entre comprador e vendedor. Como no duelo, o importador que não se compromete é punido pelos EUA.

Em 6 de fevereiro de 2026, quando Índia e Estados Unidos anunciaram entendimento comum para reduzir a tarifa *ad valorem* aplicada por Washington sob a condição de diversificar-se a oferta energética (Renshaw et al. 2026), por meio da venda de petróleo venezuelano (G e Verma 2026). Os Estados Unidos conseguiram, assim, alterar a lógica decisória, para transformar o comércio de petróleo em disputa estratégica, em que o terceiro tem que assumir compromisso com um dos lados. A ameaça tarifária funcionou, portanto, como o tiro do duelo, restringindo a cooperação com a Rússia em favor da autopreservação na definição do equilíbrio final do jogo.

Jogos normativos

Em contexto de guerra comercial retaliatória, uma das partes tende a fazer ameaças, em caso de contingência. Um jogador afirma, por exemplo, que retaliará, ainda que manifestamente prefira que tal cenário não se concretize. O motivo por trás da retaliação é coagir ou restringir a escolha de ação do outro jogador. A ameaça funciona apenas se alterar a expectativa do outro jogador sobre a certeza da retaliação. A ameaça retaliatória não busca, assim, provocar. Representa tentativa de alterar como a parte ameaçada entende os incentivos do ameaçador (Schelling 1980). Constitui ação tomada na esperança de que, pelo simples ato de criar o risco, a outra parte se comprometa a não deixar que a ameaça seja executada. O cumprimento da ameaça deve, portanto, parecer compulsório,





como firme compromisso da autoridade que ameaçou, mas se a ameaça falhar, de modo que tenha que ser executada, o único motivo para cumpri-la será a obrigação contraída de livre vontade anteriormente (Schelling 1980).

A ameaça está intimamente relacionada com a noção de compromisso do jogo de duelo. O compromisso implica a renúncia a escolhas alternativas, ainda que a situação coloque o ameaçador em pior situação do que precisa estar caso a tática falhe, mas ainda assim é possível manipular a própria estrutura de incentivos, para que o outro jogador seja induzido a cooperar.

Em 1982, Guth, Schmittberger e Schwarze publicaram exitoso estudo, em que pediram aos participantes para jogar o que hoje é conhecido como o jogo do ultimato (Bicchieri 2005, 103). Em sua versão clássica, o jogo tem dois participantes, que devem dividir quantidade fixa de dinheiro, de acordo com algumas regras. O proponente oferece determinada divisão, que pode variar de zero à soma total disponível. O remetente tem a escolha binária de aceitar a oferta ou rejeitá-la. Se a oferta for aceita, o jogo se resolve pelo valor da oferta. Se a oferta for rejeitada, cada jogador não recebe nada. Se os jogadores fossem atores estritamente racionais, o remetente sempre aceitaria qualquer valor maior que zero e o proponente faria ofertas mínimas, mas nos estudos experimentais verificou-se que ninguém ofereceu um centavo ou mesmo um dólar (Bicchieri 2005).

Nos Estados Unidos, assim como em vários outros países onde o experimento foi repetido, a média das ofertas previu a distribuição de 30% a 40% do valor total (Bicchieri 2005). A mediana, ou seja, o centro exato ou aproximado das ofertas, foi de 40% a 50%. Ofertas abaixo de 20% foram rejeitadas em cerca de metade das vezes. O valor a ser dividido e diferenças culturais não afetaram os resultados. Por exemplo, aumentar o valor de US\$ 10 para US\$ 100 não diminuiu a frequência de rejeições de ofertas baixas (aquelas entre US\$ 10 e US\$ 20), e experimentos realizados na Eslovênia, Pittsburgh, Israel e Tóquio, demonstraram que as ofertas continuaram a se situar na faixa de 40% a 50% (Bicchieri 2005).

O sujeito que rejeita oferta diferente de zero age irracionalmente, mas indivíduos em geral, incluídos os líderes com poder decisório, não são capazes de fazer o tipo de cálculo dos modelos de utilidade. Em vez disso, as decisões são tomadas, no momento, com base, por exemplo, em experiências prévias ou em regras práticas não bem fundamentadas. Por essa razão, a teoria das relações internacionais busca dar caráter interdisciplinar à pesquisa sobre os processos decisórios. Isso não significa que se rejeitem os mecanismos estudados pela teoria dos jogos para explorar a aversão humana a riscos, ou, no caso do ultimato, a





aspiração por soluções justas. Apenas se considera que, além da racionalidade, seres humanos são frequentemente motivados por outros fatores, entre os quais a aversão a riscos ou os incentivos monetários não serão necessariamente os mais importantes.

Estudos publicados por Bicchieri em 2005 registram que indivíduos agem por amor, inveja, despeito, generosidade, desejo de imitar, simpatia ou ódio, para lembrar apenas algumas das emoções e desejos humanos. Quando confrontados com diferentes distribuições possíveis, geralmente as partes se importam com o futuro do relacionamento, como a proposta distributiva surgiu, quem a implementou e quais as razões subjacentes. Como as pesquisas demonstram, os indivíduos se importam com os retornos dos outros e avaliam as intenções, boas ou más, daqueles com quem interagem, a utilidade esperada na teoria dos jogos normativos foi ampliada para incluir outras motivações na função de utilidade e desenvolver modelos mais ricos e complexos sobre o comportamento humano.

O caso da exclusão de produtos brasileiros

Em 30 de julho de 2025, o Presidente Trump declarou que ações recentes do governo brasileiro ameaçariam a segurança nacional, a política externa e a economia dos Estados Unidos (White House 2025). Suas queixas foram direcionadas a medidas que, a seu ver, interferem na economia dos EUA, infringem os direitos de livre expressão de seus cidadãos, violam os direitos humanos e minam o interesse dos Estados Unidos em proteger seus nacionais e empresas. Além disso, alguns membros do governo perseguiriam politicamente o ex-presidente do Brasil, Jair Bolsonaro, com abusos de direitos humanos e desrespeito ao estado democrático de direito. Sob esses argumentos, os EUA confirmaram a aplicação de tarifa adicional *ad valorem* de 40% para bens de origem nacional.

A elevação foi acompanhada, porém, da exclusão de quase 700 itens. Foram expressamente excluídas da cobertura da ordem executiva 44,6% das vendas brasileiras para o mercado americano (US\$ 18 bilhões em 2024). A reação de alívio no Brasil com o fato de os EUA terem aberto mão de 44,6% dos itens da pauta demonstra o que o jogo do ultimato sempre indicou: que as pessoas se importam com os resultados dos outros, que os brasileiros se importam com o benefício obtido por alguns dos setores e com as perdas de responder inadvertidamente à oferta.

Essa sequência de iterações caracteriza compromisso, que serve para restringir as ações brasileiras, ao incluir na estrutura do jogo alguma aparência de obrigação





e benefício. Permite, assim, que o jogador tente fixar o curso de ação disponível para o Brasil, com seu primeiro movimento, propondo ganhos que, se a outra parte não aceitar, arrisca-se a perder. O compromisso é, portanto, meio de obter, no primeiro movimento, garantias sobre a resposta.

Comunicação e manobras

Além da noção de compromisso, analisada na seção anterior, há outras táticas para constranger antecipadamente as opções dos adversários. Concebidas sobretudo por Thomas Schelling, Anatol Rapoport, Robert Axelrod, tais ações estratégicas visam a maximizar os resultados de determinada jogada ao eliminar as opções dos demais competidores que não sejam necessariamente vantajosas para o resultado almejado. São úteis, portanto, na medida em que facilitam a identificação dos mecanismos causais subjacentes a determinadas ações e permitem ao jogador escolher entre opções de ação relativamente diretas, como criar reputação crível, restringir a comunicação quando não se quer fazer concessões adicionais, “queimar” pontes com atores que, de outro modo, poderiam pedir concessões adicionais, ou restringir os poderes dos negociadores nacionais.

Os meios de imprensa têm, com certas limitações, recuperado essas estratégias. Foram veiculadas notícias de que Trump utilizaria a “teoria do louco” de Schelling (BBC News Bras. 2025). Schelling de fato discorreu sobre como a irracionalidade pode ser estrategicamente racional ao se tentar fazer ameaças críveis, mas nunca chegou a definir os pressupostos das demonstrações de irracionalidade. De modo abrangente, o objetivo das ações erráticas é demonstrar que o jogador é irracional demais para ser dissuadido por ameaças de punição. Às vezes, alguém pode ganhar a reputação de não ter tudo sob controle, de ser impulsivo e imprevisível, ou de ser aconselhado por assessores nem sempre racionais. Ainda que tais comportamentos possam ter conotações cômicas, ou influenciem negativamente a imagem projetada pelo chefe de governo, as demonstrações de imprevisibilidade podem ser eficazes em limitar as opções dos demais jogadores.

Outra maneira semelhante de restringir as opções sobre a mesa consiste em deixar o resultado fora do seu controle para garantir credibilidade à oferta (Dodge 2012). O negociador pode dizer, por exemplo, que a aprovação de determinada medida dependerá de angariar apoio popular para aprovação em referendo, pode expandir a interpretação das leis nacionais, para que o tema tenha que ser





submetido ao Congresso, ou pode antecipar-se em assegurar que a retaliação será acionada automaticamente, por gatilhos que prescindam de validação.

Além de a fala ser fundamental, as manobras de cada jogador fazem parte do jogo. Pode haver muitos movimentos disponíveis, que se somem às vantagens do diálogo, especialmente se as manobras se tornam visíveis para o outro jogador somente após certo lapso de tempo. Nesse caso, o jogo progride enquanto a conversa prossegue.

Uma das habilidades fundamentais das teorias estratégicas para restringir o campo de ação do adversário consiste na “tática do salame”. Quando determinado ator planeja violar as regras, deve fazê-lo de forma muito fragmentada, como fatias de salame, para que nada seja suficiente para provocar confronto direto. O jogador usa fatos consumados repetitivos e limitados para expandir a influência em determinado contexto, ao mesmo tempo em que evita potencial escalada. A noção básica consiste em ganhar terreno aos poucos, em vez de tudo de uma vez (Maass 2022).

Por exemplo, em julho de 2025, o Secretário de Estado, Marco Rubio, anunciou restrições de visto para funcionários do Poder Judiciário brasileiro e seus familiares (U. S. Dep. State 2025). Se essa decisão tivesse significado puramente simbólico, seria possível considerá-la como forma de comunicação, como a fala, mas ações dessa natureza também podem ter sentido tático, para deixar o jogo invariavelmente diferente do que era antes. Nesse caso, as restrições de entrada nos EUA foram progressivamente ampliadas para alcançar outros sete ministros da Suprema Corte e o Procurador-Geral da República (CNN Bras. 2025), antes de serem gradualmente revertidas, após o julgamento do ex-Presidente Bolsonaro em setembro daquele ano (Laboissière 2025a).

As provocações apresentadas como fatos consumados podem assumir muitas formas, mas sua característica principal consiste em confrontar a outra parte com realidade alterada e forçá-la a decidir se aceita esse novo *status quo* ou se tenta revertê-lo (Maass 2022). Quando o fato consumado envolve mudanças impossíveis de desfazer sem confronto direto, a decisão é ponderada pelo conhecimento de que qualquer tentativa de reversão seria mais custosa do que a aquiescência, além disso, a guerra resultante seria atribuída ao competidor. Para tanto, a lógica das táticas de salame exige que cada fato consumado seja limitado a série de consequências que não devem provocar retaliações significativas. Alcançar esse equilíbrio infligindo perdas sucessivas, mas muito pequenas para justificar o custo de revertê-las, coloca o competidor na frustrante situação de estar insatisfeito





com a mudança, mas racionalmente relutante em recuperar o que foi perdido (Maass 2022).

Outra opção bastante conhecida consiste em limitar a autoridade do negociador mandatado, para que ele não possa fazer concessões sem consultar a instituição representada (Dodge 2012). O representante pode, assim, obter concessões, mas oferecê-las sem a autoridade para se comprometer, associando-as, por exemplo, à decisão do chefe de governo. Essa é uma das razões pelas quais a conversa não é substituto para as manobras. Os movimentos podem, de alguma forma, alterar o jogo, impondo custos manifestos ou riscos à outra parte, sem reduzir as escolhas subsequentes de quem usou tal movimento.

As manobras carregam em si conteúdo informativo, ou evidenciam algo distinto da fala, como no caso de se restringir a comunicação para gerar engajamento da outra parte. Ao eliminar sua capacidade de receber mensagens, o jogador demonstra a impossibilidade de mudar de posição, já que não pode nem receber nem responder as contrapropostas ou demandas. Embora cortar o contato seja tática eficaz, suas limitações residem no fato de que, sem comunicação, pode ser difícil ou impossível ter certeza de que o competidor agiu de acordo com seus desejos. No entanto, se for melhor não receber mensagens que possam forçá-lo a aceitar acordo pior do que o *staus quo*, as falhas na comunicação se tornam menos problemáticas (Dodge 2012).

O caso das tarifas a produtos não cultivados

Em 9 de dezembro de 2025, o Senador democrata Jack Reed chamou a atenção dos demais parlamentares para a inflação de 30% sobre o preço do café (CBS News 2025). Ao lembrar que o Brasil é um dos principais produtores mundiais, afirmou que as tarifas aplicadas aos produtos brasileiros foram motivadas por laços de amizade com o ex-Presidente Bolsonaro. Perguntou, assim, se o USTR Greer considerava válido impor tarifas a determinado país, ainda que haja aumento significativo de custos para os estadunidenses.

Desde 2009, o Brasil é deficitário no comércio com os EUA (“Comex Stat — ComexVis”, s. d.). A Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (Secex/MDIC) estima que a tarifa adicional aplicada em julho de 2025 incidiu sobre 35,9% das exportações brasileiras (SECEX/MDIC 2025b). Em novembro de 2025, modificou-se o escopo das medidas, mas 22% das exportações nacionais (US\$ 8,9 bilhões) continuaram





sujeitas às tarifas adicionais de 40% ou 50% (SECEX/MDIC 2025a). Esse cenário foi revertido apenas em fevereiro de 2026, por decisão da Suprema Corte dos EUA (Planalto 2026), sujeita a contramedidas presidenciais.

Ao responder ao Senado, o Embaixador Greer não buscou, porém, relacionar as discussões com o Brasil à agenda comercial superavitária para os EUA. Pelo contrário, tentou caracterizar ameaça a direitos fundamentais dos norte-americanos (CBS News 2025, 54:31 e 1:14-1:15). Em particular, argumentou que o governo brasileiro tentara forçar empresas norte-americanas a se autocensurarem e detivera cidadãos americanos, lembrando que diferentes lideranças, de ambos as legendas partidárias, aplicaram a Lei dos Poderes Econômicos de Emergência Internacional (“International Emergency Economic Powers Act”, IEEPA) para tratar de questões de política externa.

O USTR tratou, assim, de aspecto contestatório, o que se reflete na opção de manter o *status quo*, ou adotar postura punitiva. Tal ameaça poderia ou não ser crível, pois a elevação das tarifas aplicadas produtos não cultivados naquele país resulta em repasse de custos aos consumidores. Além disso, a outra parte não apenas teria conhecimento dos efeitos internos, mas também entenderia os elementos básicos das negociações comerciais, os recursos disponíveis e as limitações inerentes. Ao mesmo tempo, a assunção de compromisso público em aumentar as tarifas gerou custos de audiência, pois o governo perderia reputação caso tivesse que recuar. Os EUA precisavam, portanto, comprometer-se com curso de ação crível, para que o conhecimento sobre a dinâmica de preços não enfraquecesse a ameaça tarifária.

O regime de comunicação que se estabeleceu, sob esse propósito, fundamentou-se em represálias, em que as manobras se orientaram tanto pelo objetivo de restringir as opções do adversário, quando de tentar surpreendê-lo. Respostas convencionais foram rechaçadas, como decorrentes de regime de comércio que se esgotou, ou que é incapaz de atender a interesses nacionais, geralmente não muito bem definidos. Não raramente, o chefe de governo assumiu o papel de diplomata e adotou retórica incomum, além de manobras pouco diplomáticas para alcançar seus objetivos. Esse tipo de diplomacia presidencial evitou os canais diplomáticos tradicionais ao se comunicar internacionalmente por mensagens diretas, difundidas por mídias sociais, em que se combinaram o estilo pessoal do comunicador e as emoções acaloradas que acompanham essas plataformas. O palco diplomático permitiu ao jogador apresentar-se em grande estilo ao público doméstico, ainda que sua assertividade pudesse ser mal recebida externamente (Eiran et al. 2025).





O Brasil poderia responder adotando até três opções econômicas, a saber: lançar política industrial em apoio aos produtores nacionais, buscar novas oportunidades de acesso ao mercado pela negociação de acordos comerciais e retaliar (Rotunno e Ruta 2025). A primeira opção foi implementada por pacote de mais de R\$ 30 bilhões para apoiar o setor produtivo (Laboissière 2025b). O crédito privado contribuiu para superávit de US\$ 68,3 bilhões no saldo comercial de 2025 (Martello e Resende 2026). A segunda, foi consolidada pela conclusão do acordo de livre comércio com a União Europeia e no compromisso de aprofundar a integração comercial com outros parceiros, incluída a China.

A última alternativa foi cuidadosamente evitada por fala baseada na abordagem do “olho por olho”. Inicialmente o Presidente Lula replicou o movimento contestatório do adversário e concentrou seus argumentos na igualdade soberana entre as nações (G1 2025a). Ao mesmo tempo, mostrou-se pronto para reverter a atitude refratária, caso o adversário mudasse de opinião. O sinal de reaproximação foi respondido por Trump em setembro seguinte, por meio de elogiosa menção a Lula em discurso perante Assembleia Geral das Nações Unidas (Gaspar 2025). O gesto favorável foi novamente replicado em outubro seguinte, quando os líderes mantiveram exitosa conversa telefônica (Gaspar 2025; Planalto 2025). No mês seguinte, os EUA modificaram o escopo de aplicação da tarifa de 40%.

A tarifação do café buscava, portanto, dar iniciativa estratégica aos EUA, confrontando o Brasil com decisões difíceis de resposta e, muitas vezes, incentivando-o a tolerar perdas relativas em vez de arriscar escalada retaliatória (CBS News 2025, 54:31). A credibilidade do compromisso assumido no discurso presidencial brasileiro ajudou, porém, a aumentar os custos para o ator revisionista. Além disso, como prevê o modelo bayesiano, as iterações levaram à atualização das expectativas, influenciando decisões subsequentes e, potencialmente, deslocando o equilíbrio estratégico para confirmar a cooperação mútua como estratégia mais vantajosa.

Conclusão

Embora o sistema de livre comércio sirva melhor aos ganhos de bem-estar global do que qualquer outro sistema disponível, guerras tarifárias podem decorrer da percepção de que, nas trocas comerciais internacionais, os ganhos a serem distribuídos podem ou não ser equitativamente divisíveis, podem ou não ter





utilidade semelhante para ambas as partes, e podem ou não ser definidos por potenciais resultados eficientes, em que mais para um significa menos para o outro, e ambos sabem disso.

Nesse caso, o comércio internacional não funciona como jogo cooperativo, em que o analista lida com expectativas racionais puras. Há jogadores com sua própria consciência e com visões sociais distintas. O movimento de um dos lados depende essencialmente do que a outra parte fará, da capacidade de comunicar intenções e de adotar manobras que restrinjam o campo de ação do outro jogador, ainda que do modo mais rudimentar que se possa imaginar.

Os ganhos são avaliados em termos de bem-estar, mas também em relação ao insucesso das rodadas de liberalização comercial da OMC, ou ao fracasso das negociações bilaterais e a avaliações sobre o nível de protecionismo que afeta o jogador, além dos benefícios a serem auferidos por economias significativamente maiores, às custas das menores. A avaliação do resultado das negociações comerciais pode, assim, prescindir da extensão em que os negociadores tentam equilibrar concessões mútuas, prática histórica das negociações comerciais, que contraria qualquer solução que pretenda satisfazer o equilíbrio de Nash para jogos cooperativos. Como a barganha internacional dificilmente soluciona-se por sequência de movimentos que tornam o resultado formalmente determinado, a diplomacia faz-se necessária.

Motivado pela literatura sobre teoria dos jogos, o artigo realçou a importância de analisar os mecanismos heurísticos utilizados pelos atores em contextos mistos de cooperação e conflito. Embora análise abrangente do processo decisório esteja além do escopo do texto, a pesquisa empírica forneceu evidências de que a comunicação e as manobras influenciaram decisivamente o curso das negociações. As táticas foram exemplo paradigmático da diplomacia estadunidense, para evitar os custos iniciais de escalada retaliatória e avançar aumentando suas chances de sucesso nas tratativas comerciais. A fala foi utilizada pelo Brasil para negar opções ao adversário que afetassem aspectos normativos como a soberania, integridade territorial e independência política.

Ao longo das tratativas, houve, porém, limitadas chances para a celebração de acordo interestatal significativo. Ainda que se pudesse prever a situação em determinado momento, não era possível projetá-la para além de um ou dois movimentos à frente, para desenvolver *modus vivendi* de confiança, além dos papéis de domínio e submissão entre os dois jogadores. O ritmo do jogo alcançou momento dramático com a decisão da Suprema Corte, tomada antes que fosse





adquirida a experiência necessária para um acordo. Essa produção de soluções erráticas contrastou com a capacidade diplomática creditada à OMC de prevenir sucessivas guerras comerciais, apesar da atratividade das medidas unilaterais, papel histórico que impressiona.

Referências

- Agência Brasil. 2025. “Decreto de Trump impõe tarifa adicional de 25% sobre produtos da Índia”. agosto 6. <https://agenciabrasil.ebc.com.br/internacional/noticia/2025-08/decreto-de-trump-impoe-tarifa-adicional-de-25-sobre-produtos-da-india>.
- Axelrod, Robert M. 1984. *The Evolution of Cooperation*. Basic books.
- BBC News Brasil. 2025. “Como Trump está usando a ‘Teoria do Louco’ para tentar mudar o mundo (e está funcionando)”. julho 6. <https://www.bbc.com/portuguese/articles/cwyqpe54d9qo>.
- Bicchieri, Cristina. 2005. *The Grammar of Society: The Nature and Dynamics of Social Norms*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511616037>.
- Bjola, Corneliu. 2018. *Understanding International Diplomacy: Theory, Practice and Ethics*. 2º ed. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315196367>.
- Bull, Hedley. 1994. *The Anarchical Society: A Study of Order in World Politics*. Reprint. Macmillan.
- CBS News. 2025. *U.S. Trade Rep. Jamieson Greer testifies before Senate about Trump tariffs*. 01:56:32. <https://www.youtube.com/watch?v=uWGqv6joxFI>.
- Chan, Justin. 2025. “Non-Cooperative Representations of Cooperative Games”. *Games* 16 (4): 39. <https://doi.org/10.3390/g16040039>.
- CNN Brasil. 2025. “EUA suspenderam vistos de oito ministros do STF e do PGR, dizem fontes”. julho 19. <https://www.cnnbrasil.com.br/politica/eua-suspenderam-vistos-de-oito-ministros-do-stf-e-do-pgr-dizem-fontes/>.
- “Comex Stat — ComexVis”. s. d. Acesso em 23 de fevereiro de 2026. <https://comexstat.mdic.gov.br/pt/comex-vis>.
- Dodge, Robert V. 2012. *Schelling’s Game Theory How to Make Decisions*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199857203.001.0001>.
- Eiran, Ehud, Piki Ish-Shalom, e Markus Kornprobst. 2025. “Populism in International Relations: Champion Diplomacy”. *Journal of International Relations and Development* 28 (1): 80–104. <https://doi.org/10.1057/s41268-025-00344-x>.
- FMI. 2025. *World Economic Outlook, October 2025: Global Economy in Flux, Prospects Remain Dim*. International Monetary Fund. <https://doi.org/10.5089/9798229023948.081>.





- G, Abhirami, e Nidhi Verma. 2026. “US Negotiating with India on Venezuelan Oil Sale, US Envoy Says”. *Energy. Reuters*, fevereiro 20. <https://www.reuters.com/business/energy/us-negotiating-with-india-venezuelan-oil-sale-us-envoy-says-2026-02-20/>.
- G1. 2025a. “Se o Trump quiser negociar, o ‘Lulinha paz e amor’ está de volta, diz Lula”. G1, agosto 29. <https://g1.globo.com/economia/noticia/2025/08/29/nao-tenho-prensa-em-adotar-reciprocidade-contra-os-eua-por-tarifa-diz-lula.ghtml>.
- G1. 2025b. “Tarifas de 50% sobre aço e alumínio entram em vigor nos EUA”. junho 4. <https://g1.globo.com/economia/noticia/2025/06/04/tarifas-aco-e-aluminio-eua-impactos-brasil.ghtml>.
- Gaspar. 2025. “Antes de Trump, EUA só citaram Brasil duas vezes na Assembleia da ONU neste século”. *O Globo*, setembro 24. <https://oglobo.globo.com/blogs/malu-gaspar/post/2025/09/antes-de-trump-eua-so-citaram-brasil-duas-vezes-na-assembleia-da-onu-neste-seculo.ghtml>.
- Hampson, Fen Osler, Chester A. Crocker, e Pamela Aall. 2013. “Negotiation”. Em *The Oxford Handbook of Modern Diplomacy*, 1º ed., organizado por Andrew Cooper, Jorge Heine, e Ramesh Thakur. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199588862.013.0018>.
- Harrison, Glenn W., e E. E. Rutström. 1991. “Trade Wars, Trade Negotiations and Applied Game Theory”. *The Economic Journal* 101 (406): 420. <https://doi.org/10.2307/2233549>.
- Hill, Henry Bertram, trad. 1961. *The Political Testament of Cardinal Richelieu: the significant chapters and supporting selections*. The University of Wisconsin Press. https://ia801809.us.archive.org/17/items/political-testament-of-cardinal-richelieu/political%20testament%20of%20Cardinal%20Richelieu_text.pdf.
- Johnson, Harry G. 1953. “Optimum Tariffs and Retaliation”. *Review of Economic Studies* 21 (2): 142–45.
- Kalyan, Chatterjee. 2013. *Bargaining In The Shadow Of The Market: Selected Papers On Bilateral And Multilateral Bargaining*. <https://ebookcentral-proquest-com.uaccess.univie.ac.at/lib/univie/detail.action?docID=1193513#>.
- Kopschitz Xavier Bastos, Estêvão, e Caio Rodrigues Gomes Leite. 2025. “O tarifaço de Trump: organizando fatos e ideias”. *IPEA*, maio 12. <http://www.ipea.gov.br/cartadeconjuntura/index.php/2025/05/o-tarifaco-de-trump-organizando-fatos-e-ideias/>.
- Laboissière. 2025a. “EUA retiram Alexandre de Moraes e esposa de lista da Lei Magnitsky”. Agência Brasil, dezembro 12. <https://agenciabrasil.ebc.com.br/internacional/noticia/2025-12/eua-retiram-alexandre-de-moraes-e-esposa-de-lista-da-lei-magnitsky>.
- Laboissière. 2025b. “Governo anuncia R\$ 30 bi em crédito para setores afetados por tarifaço”. Agência Brasil, agosto 13. <https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2025-08/governo-anuncia-r-30-bi-em-credito-para-setores-afetados-por-tarifaco>.





- Maass, Richard W. 2022. *Salami Tactics: Faits Accomplis and International Expansion in the Shadow of Major War*. <https://doi.org/10.15781/EYT5-2K84>.
- Martello, Alexandre, e Thiago Resende. 2026. “Brasil tem superávit de US\$ 68,3 bi em 2025, impactado por tarifaço”. G1, janeiro 6. <https://g1.globo.com/economia/noticia/2026/01/06/com-tarifaco-dos-eua-balanca-comercial-brasileira-tem-superavit-de-us-683-bilhoes-em-2025-o-pior-resultado-em-tres-anos.ghtml>.
- Mattoo, Aaditya, e Robert Staiger. 2020. “Trade Wars: What do they mean? Why are they happening now? What are the costs?” *Economic Policy*, julho, 561–84. 29/08/2025. <https://research-ebSCO-com.uaccess.univie.ac.at/c/tvp6zc/viewer/pdf/awxowm5hdj?route=details+p.+564>.
- Munck, Gerardo L. 2001. “Game Theory and Comparative Politics: New Perspectives and Old Concerns”. *World Politics* 53 (2): 173–204. <https://doi.org/10.1353/wp.2001.0005>.
- OCDE. 2025. *OECD Economic Outlook, Volume 2025 Issue 2: Resilient Growth but with Increasing Fragilities*. V. 2025. OECD Economic Outlook. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9f653ca1-en>.
- Ossa, Ralph. 2016. “Quantitative Models of Commercial Policy”. *Policy Ralph Ossa*, março. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w22062/w22062.pdf.
- PBS NewsHour, dir. 2025. *U.S. Trade Rep. Greer speaks to Senate committee as world responds to Trump tariffs*. 02:33:53. <https://www.youtube.com/watch?v=amNOAZ2TFyk>.
- Planalto. 2026. “Alckmin: decisão da Suprema Corte dos EUA é muito importante para aumentar parceria comercial”. Planalto, fevereiro 20. <https://www.gov.br/planalto/pt-br/acompanhe-o-planalto/noticias/2026/02/alckmin-decisao-da-suprema-corte-dos-eua-e-muito-importante-para-aumentar-parceria-comercial>.
- Planalto, Publicado em 07/10/2025 11h47 Atualizado. 2025. “Lula sobre telefonema com Trump: ‘Uma conversa extraordinariamente boa’”. Planalto, outubro 7. <https://www.gov.br/planalto/pt-br/acompanhe-o-planalto/noticias/2025/10/lula-sobre-telefonema-com-trump-201cuma-conversa-extraordinariamente-boa201d>.
- Renshaw, Jarrett, David Lawder, Manoj Kumar, e Manoj Kumar. 2026. “US, India Unveil Interim Trade Framework, Move Closer to Broad Pact”. *Reuters*, fevereiro 6. <https://www.reuters.com/world/india/us-india-release-framework-an-interim-trade-deal-2026-02-06/>.
- Rotunno, Lorenzo, e Michele Ruta. 2025. “Trade Partners’ Responses to US Tariffs (WP/25/147)”. Fundo Monetário Internacional, julho. <https://www.imf.org/-/media/files/publications/wp/2025/english/wpiea2025147.pdf>.
- Santos, Alan. 2025. “Celso Amorim afirma que EUA não querem negociar com o Brasil”. Câmara. Comissão de Relações Exteriores e Defesa Nacional, agosto 20. <https://www2.camara.leg.br/atividade-legislativa/comissoes/comissoes-permanentes/credn/noticias/celso-amorim-afirma-que-eua-nao-querem-negociar-com-o-brasil>.





- Schelling, Thomas C. 1980. *The Strategy of Conflict*. Nachdr. d. Ausg. Harvard Univ. Press.
- Schelling, Thomas C. 2008. *Arms and Influence*. The Henry L. Stimson Lectures Series. Yale University Press. eBook Collection (EBSCOhost). <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=nlebk&AN=642447&site=ehost-live>.
- Scitovszky, T. de. 1942. “A Reconsideration of the Theory of Tariffs”. *The Review of Economic Studies* 9 (2): 89. <https://doi.org/10.2307/2967663>.
- SECEX/MDIC. 2025a. “Nota do MDIC sobre a Ordem Executiva dos Estados Unidos publicada no dia 20 de novembro de 2025”. Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, novembro 21. <https://www.gov.br/mdic/pt-br/assuntos/noticias/2025/novembro/nota-do-mdic-sobre-a-ordem-executiva-dos-estados-unidos-publicada-no-dia-20-de-novembro-de-2025>.
- SECEX/MDIC. 2025b. “Nota do MDIC sobre a Ordem Executiva dos EUA direcionada às exportações brasileiras”. Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, julho 31. <https://www.gov.br/mdic/pt-br/assuntos/noticias/2025/julho/nota-do-mdic-sobre-a-ordem-executiva-dos-eua-direcionada-as-exportacoes-brasileiras>.
- Shalal, Andrea, e Jasper Ward. 2025. “EUA abrem investigação sobre práticas comerciais do Brasil”. Agência Brasil, julho 16. <https://agenciabrasil.ebc.com.br/internacional/noticia/2025-07/eua-abrem-investigacao-sobre-praticas-comerciais-do-brasil>.
- The White House. 2025. “Addressing Threats to The United States by the Government of Brazil”. julho 30. <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/07/addressing-threats-to-the-us/>.
- Thrall, R. M., e W. F. Lucas. 1963. “N-person Games in Partition Function Form”. *Naval Research Logistics Quarterly* 10 (1): 281–98. <https://doi.org/10.1002/nav.3800100126>.
- United States Department of State. 2025. “Announcement of Visa Restrictions on Brazilian Judicial Officials and Their Immediate Family Members”. julho 18. <https://www.state.gov/releases/office-of-the-spokesperson/2025/07/announcement-of-visa-restrictions-on-brazilian-judicial-officials-and-their-immediate-family-members/>.
- US Bureau of Economic Analysis. 2026. “U.S. International Trade in Goods and Services, December and Annual 2025”. U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA), fevereiro 19. <https://www.bea.gov/news/2026/us-international-trade-goods-and-services-december-and-annual-2025>.
- Welton, Máximo. 2025. “Déficit comercial com EUA evitará sanções de Trump, diz Mdic”. Agência Brasil, janeiro 6. <https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2025-01/deficit-comercial-com-eua-evitara-sancoes-de-trump-diz-mdic>.
- Zartman, I. William, e Saadia Touval. 1985. “International Mediation: Conflict Resolution and Power Politics”. *Journal of Social Issues* 41 (2): 27–45. <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1985.tb00853.x>.

