

Por que as tarifas trumpianas não destruíram o comércio mundial?



Richard Baldwin¹

Em 2025, os EUA lançaram o ataque tarifário mais agressivo que o mundo já viu. Não foi o protecionismo ingênuo da lei Smoot-Hawley. Foi algo com outra intenção. A intenção era punir todos os parceiros comerciais dos EUA. Era dar um suposto troco.

O presidente Trump explicou a sua política tarifária afirmando que a América "foi saqueada, pilhada, estuprada e saqueada por nações próximas e distantes, tanto amigas quanto inimigas."

Mas algo estranho aconteceu. A história teve um reviravolta surpreendente à medida que guerra comercial mundial escalava em 2025. Estrangeiros não retaliaram com força – exceto a China; logo-logo trataremos melhor dessa história. Muitas economias estavam prestes a retaliar, mas depois o fizeram ou se o fizeram, logo=logo voltaram atrás.

Ora, isso se afigura como um quebra-cabeça.

Por que as tarifas trumpistas não desencadearam rodadas de retaliação e contrarretaliação?

A chave para resolver o enigma é entender que as tarifas trumpianas não eram sobre política comercial. Consistiam num "teatro tarifário". Esse entendimento tem duas implicações que, juntas, explicam o enigma, mas antes deixe-me tentar convencê-lo que se tratava de teatro, não de política econômica.

Ao se pensar na política comercial trumpiana como política econômica, ela parecerá caótica, irracional e autodestrutiva. Parece muito errática porque não está organizada em torno de objetivos econômicos tais como eficiência, competitividade ou mesmo um mercantilismo coerente. Ela é organizada em torno do que chamei de "estratégia do queixume" no meu livro de 2025, [The Great Trade Hack](#).^[1]

¹ Professor professor de economia internacional na IMD Business School. É editor-chefe da VoxEU, que fundou em junho de 2007, e foi presidente do Center for Economic Policy Research de 2014 a 2018.

Para entender as tarifas trumpianas, é preciso mudar de perspectiva.

Deixe-se de perguntar o que as tarifas pretendem alcançar economicamente. Comece-se a perguntar como elas aparecem para a classe média americana que anda muito irritada, sentindo-se vítima e humilhada por forças que não domina.

Releia as palavras de Trump sobre estar sendo "saqueado, pilhado" e assim por diante, tomando-as literalmente. Tome-as como reflexo de sua verdadeira mentalidade. Considere essas palavras sob a perspectiva da "estratégia do queixume". Trump está usando tarifas para mostrar que a América finalmente está defendendo os homens e mulheres que foram esquecidos pelos últimos governantes.

Em resumo, as tarifas trumpistas advieram para gerar 'manchetes felizes' que cumprem sua promessa de campanha de restaurar o orgulho americano, enfrentar as elites globais e colocar a América em primeiro lugar.

Por que isso reduziu a retaliação às tarifas no estrangeiro?

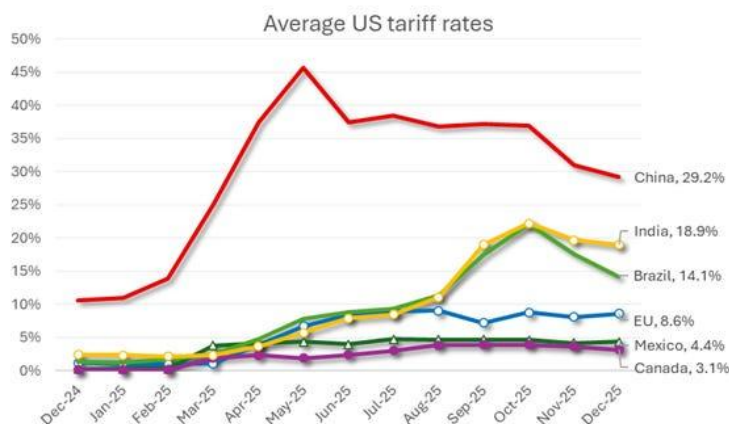
A primeira razão é a mais simples. O presidente desistiu de suas imposições tarifárias mais ousadas e, em consequência, o impacto econômico sobre os estrangeiros não foi nem de longe tão grande quanto pareciam de início.

Foi num sábado, 1º de fevereiro de 2025, que Trump lançou suas tarifas. Na segunda-feira, elas foram pausadas por 30 dias. Um mês depois, estavam de volta. Mas dias depois, foram suavizados novamente.

O que foi anunciado como choque e espanto rapidamente logo deixou de ser. O que explicava essas piruetas de política?

O padrão era simples: tarifas altas e assustadoras davam manchetes, mas elas eram seguidas, discretamente, por isenções. E estas ocorriam tão logo as ligações pedindo favores começavam a chegar. Quando Detroit apontou que taxar peças de automóveis canadenses e mexicanos seria devastador nas fábricas americanas, o presidente entrou no modo TACO (Trump sempre arregada de novo em inglês). No meu próximo livro, *World War Trade*, chamo isso de 'TACO do Cinturão da Ferrugem'.

Isso pode ser visto no gráfico abaixo. A tarifa média sobre exportações mexicanas e canadenses para os EUA subiu de perto de zero para dois ou três por cento. Isso é ruim, claro, mas os grandes fabricantes mexicanos e canadenses, aqueles que tradicionalmente pressionavam seus governos a revidarem, na verdade não foram muito prejudicados.



Fonte: Fitch Ratings. (23 de abril de 2025). Monitor efetivo de tarifas tarifárias dos EUA. Avaliações Fitch. <https://www.fitchratings.com/research/corporate-finance/us-effective-tariff-rate-monitor-23-04-2025>

A segunda razão é só um pouco mais complicada. Pode ser engraçado, mas a retaliação não funcionou contra as tarifas de Donald Trump porque elas eram teatro, e não medida de política econômica sérias.

Tradicionalmente, a retaliação operaria punindo por meio de danos aos exportadores americanos. Na guerra comercial de Trump, entretanto, a administração pareceu mais receptiva às pressões internas criadas pelos danos autoinfligidos de suas próprias tarifas do que às perdas de exportadores no exterior.

Por exemplo, o Canadá retaliou, mas o México não. O resultado, inicialmente, foi o mesmo. Ambos receberam a mesma grande brecha via isenções. Por um motivo que parece estranho em uma guerra comercial clássica. Os EUA recuaram, mas não devido à pressão canadense, pois foi Detroit que exigiu alívio.

Além disso, como as tarifas eram baseadas em uma narrativa de vitimização, vinha carregada de queixumes, a retaliação alimentaria a queixume e daria sustentação à estratégia do abusador. E isso poderia, tal como ocorreu no caso da China, levar a tarifas ainda mais altas.

O presidente Trump está fazendo a política comercial para criar uma aparência, não para obter resultados.

Esse episódio revelou que, em relação às tarifas, a administração Trump estava disparando para assustar: aplicou tarifas para retirá-las quando os seus tiros estivessem acertando a sua base política. Não se tratava, definitivamente, de uma política comercial convencional dos EUA. Abria fogo, recuava, recuava, apresentando tudo na mídia como uma grande vitória. O mais inesperado surgiu quando se viu que a administração conseguia recuar na imposição de tarifas ao mesmo tempo em que anunciava o recuo como vitória.

As tarifas de 1º de fevereiro foram anunciadas como uma ação ousada. Era a prova de que o Presidente estava defendendo os homens e mulheres esquecidos da América. A Casa Branca encerrou a suspensão de 3 de fevereiro na linguagem da força: o presidente havia forçado concessões de estrangeiros na fiscalização do contrabando de fentanil.

A obscurecimento teve um papel central. O presidente havia anunciado tarifas de 25% sobre *todos* os produtos vindos do México e Canadá. Essas taxas tarifárias ousadas geraram manchetes, mas foram concedidas isenções que reduziram muito seu impacto econômico. Produtos que contavam como fabricados na América do Norte (de acordo com as regras em vigor) foram excluídos dos 25%. Isso removeu as tarifas sobre cerca de 85% das importações de ambos os países.^[2] Além dos artigos na imprensa comercial, o debate público focava apenas no impressionante número de 25%.

Em resumo, o governo Trump encontrou uma nova forma de empregar a política comercial por parte dos EUA. As isenções evitaram a maior parte do sofrimento econômico, enquanto as manchetes proporcionaram a maior parte do ganho político.

A contenção estrangeira salvou o sistema.

Há outra razão pela qual a agressão tarifária não se espalhou. Washington desencadeou a guerra comercial baseada em uma narrativa carregada de queixumes de vitimização baseada na afirmação economicamente falsa de que déficits comerciais são roubo. Outras nações não compartilhavam dessa visão.

A maioria das nações, incluindo a China, via o sistema comercial como uma galinha que põe ovos de ouro. Eis que trouxe prosperidade, estabilidade e previsibilidade. Uma declaração conjunta do presidente brasileiro Luiz Inácio Lula da Silva e do primeiro-ministro indiano Narendra Modi, em fevereiro de 2026, por exemplo, apoiou um "sistema multilateral de comércio aberto, justo, transparente, inclusivo e não discriminatório, com a OMC em seu núcleo". Líderes de Pequim a Bruxelas ecoaram isso como algo bem positivo.

As respostas nas capitais ao redor do planeta variavam em detalhes, mas convergiam em substância. O arquiteto americano havia se tornado incendiário, mas ninguém mais acompanhou o piromaníaco do momento lançando também bombas incendiárias. Os EUA haviam abandonado o comércio baseado em regras e adotado a coerção baseada no poder, mas o restante escolheu a lei em vez da alavancagem. Lei comercial em vez da lei da selva.

Há uma explicação muito diferente para o fato de as tarifas entre as duas maiores economias serem tão baixas.

O recuo em relação à China desarmou grande parte dos danos das tarifas trumpianas.

Em abril de 2025, Donald Trump estava confiante de que suas tarifas lhe davam vantagem sobre a China.

A aritmética parecia óbvia. A China exportou muito mais para os EUA do que os EUA exportaram para a China. Com tarifas em níveis semelhantes a embargos, as fábricas chinesas sentiriam a dor primeiro. Pequim piscaria. Essa era a teoria.

Mas a teoria é diferente na prática do que em seu próprio âmbito.

O impacto das tarifas que se afiguravam como um embargo não era aparente em abril de 2025. Mas a realidade estava a caminho do outro lado do Pacífico. A viagem dos navios porta-contêineres leva algumas semanas, então navios no mar

continuavam chegando da China. Mas num certo momento, eles não chegariam mais.

As tarifas de 125% dos EUA agiram como um embargo. Como disse o colunista do Guardian, George Magnus: As tarifas altíssimas significam "que foi declarado um embargo comercial contra certo outro, normalmente um ato de guerra." Mas, nesse caso, os EUA impuseram o embargo a si mesmos. A batalha tarifária com a China estava prejudicando os exportadores americanos em certa medida, mas o dano real veio do impacto das tarifas americanas na manufatura americana. Uma automutilação foi assim constatada.

A verdadeira perturbação começou no início de maio. O Porto de Los Angeles, principal porta de entrada dos Estados Unidos para importações chinesas, viu uma queda acentuada no volume de entrada. O tráfego de caminhões despencou para níveis de feriado. Os galpões ficaram em silêncio. Estivadores foram enviados para casa. Em abril, Trump considerou que estava pressionando as fábricas chinesas, sim, ele estava. Em maio, ele descobriu que também estava pressionando fábricas americanas.

Os CEOs dos maiores varejistas americanos, Walmart, Target e Home Depot, alertaram Trump que suas tarifas poderiam desencadear enormes faltas de produtos e picos de preços. "A partir de algumas semanas, vamos começar a ficar sem mercadorias para vender; se o governo esperar para resolver o problema quando a escassez chegar, então já será tarde demais", disse Sean Stein, presidente do Conselho Empresarial EUA-China.

Esses impactos prejudicariam sua base política, exatamente as mesmas pessoas que ele dizia defender. Trump precisava baixar suas tarifas para proteger os americanos esquecidos que suas tarifas defendiam.

Esse foi um marco na jornada de aprendizado da administração. As guerras comerciais, ao que pareceu, não eram "boas" quando esvaziavam prateleiras e fechavam suas próprias fábricas. Eles não eram "fáceis" quando suas cadeias de suprimentos dependiam de importações do adversário. Mas em maio foi visto que a ação de Washington colidia com a realidade industrial dos EUA – foi assim que a realidade venceu. O slogan "bom e fácil" colidiu com as realidades da cadeia de suprimentos do século XXI.

Nesse ponto, a política e a imagem assumiram o controle do conflito.

O presidente tinha autoridade legal para reduzir suas tarifas instantaneamente, mas a aparência bloqueou essa saída. A sua imagem vem sendo construída como projeção da força. Recuar pareceria uma capitulação à China, e isso estaria totalmente fora do padrão. O presidente precisava reformular a história de uma forma que fizesse a retirada da tarifa parecer uma vitória.

Foi algo estranho, mas instrutivo, assistir isso se desenrolar na primavera de 2025. Sua primeira tentativa foi alegar que a China era quem estava desesperada para reduzir as tarifas dos EUA, e que a China estava pedindo paz.

Trump afirmou que Xi Jinping havia ligado; Pequim negou. Bessant afirmou que os chineses estavam pressionando para conseguir um acordo; Pequim negou.

Os dois pareciam estar num concurso de estrelas: no palco, um diz "quem começa?", "quem pisca primeiro?". Trump piscou primeiro. Em 9 de maio, Trump usou as redes sociais para dizer que os EUA reduziriam as tarifas sobre a China para cerca de 80%. O anúncio dos 80% de Trump foi altamente incomum para uma guerra comercial. Normalmente, as reduções tarifárias ocorrem ao final das negociações. Dessa vez, eles vieram como ingresso de entrada.

E o bilhete que Trump comprou pareceu premiado. A oferta unilateral deu ao presidente Xi a salvação de face que precisava. As negociações começaram em Genebra poucos dias depois.

Após apenas dois dias de negociação, os dois lados concordaram em passar de 125% para 10%. A partir da linha de base do Jardim das Rosas de 34% e 0%, as tarifas dos EUA caíram para 10%, enquanto as tarifas chinesas subiram para 10%. O parceiro dos EUA com o maior superávit comercial agora tinha as tarifas mais baixas.

O *Wall Street Journal* escreveu: "Pequim enfrentou a ameaça de Trump com pesadas tarifas retaliatórias", levando o presidente "a pedir paz comercial sem qualquer mudança de comportamento da China." Washington não sabia que estava blefando, mas a China disse que era blefe, e de fato era.

O Secretário do Tesouro, Scott Bessant, fez em maio o que havia feito em 9 de abril, quando os EUA recuaram de todas as outras tarifas do Jardim das Rosas. Ele combinou a retirada com uma reformulação da história para fazer a retirada parecer uma vitória.

O secretário disse à imprensa que os EUA mantiveram 30% enquanto a China ficou com apenas 10%, demonstrando assim que os Estados Unidos ainda tinham vantagem. Sim, foi uma partida difícil, mas os EUA venceram por pontos.

Grande parte da mídia transcreveu diligentemente o histórico de Bessant, criando uma impressão amplamente difundida.

O *New York Times*, que caiu na manipulação, inadvertidamente ilustrou a trucada de mãos. Em um gráfico da linha do tempo que traça as oscilações das tarifas de fevereiro a maio, o *The Times* mostrou que ambos os lados impuseram 20% antes do anúncio do Jardim das Rosas. No painel que acompanha as tarifas dos EUA, os 20% anteriores a abril foram somados aos 125% de abril, totalizando 145%. O painel que monitora as tarifas chinesas não o fez, totalizando 125%. Indo para Genebra, o *Times* afirmou que era 145% contra 125%. Não 125% contra 125%. Está tudo claro no gráfico do *Times* reproduzido abaixo.

Mas, por trás da interpretação, algo fundamental sobre a guerra comercial mundial havia sido decidido. O teste de potência total produziu sua primeira lição. A China poderia suportar a dor tarifária por mais tempo do que os Estados Unidos.

A China domina no curso da escalada; Trump segue em frente.

No final do ano, o conflito EUA-China estava muito distante do que havia sido naquele chuvoso dia de abril no Jardim das Rosas.

A China havia demonstrado que tinha vantagem nas batalhas tarifárias. As tarifas dos EUA impuseram um ônus intolerável à manufatura americana, dado seu

domínio dos insumos chineses. Exportadores chineses encontraram outros clientes. Após maio de 2025, as taxas tarifárias dos EUA sobre a China mudaram apenas para um lado: para baixo, como mostra o primeiro gráfico.

Os controles de exportação da China, por outro lado, permaneceram em vigor. Pequim continuou aplicando seus controles de exportação em doses bem medidas. Os fabricantes americanos ainda reclamavam em 2026. Em vez de retaliar, os EUA começaram a flexibilizar algumas das restrições de exportação da era Biden à China. Esse foi o recuo do tipo TACO diante da China.

Os estrategistas chamam isso de dominância no curso da escalada: a capacidade de um lado de aumentar ainda mais a pressão, absorver a dor por mais tempo e forçar o outro lado a recuar. E a China o tinha tanto nas tarifas quanto nos controles de exportação. Em linguagem simples, a dependência dos Estados Unidos em insumos industriais chineses deu à China um controle absoluto sobre a política comercial dos EUA.

O presidente Trump não havia vencido nem perdido sua guerra comercial com a China. Em um movimento já familiar de recuar e reformular, ele mudou de assunto e seguiu em frente.

Os quatro recuos que contiveram a agressão tarifária dos EUA.

O segundo enigma é: Por que os EUA reduziram tanto suas tarifas de 2 de abril de 2025?

Como se deve ter notado, acredito que aquelas chocantes tarifas do Jardim das Rosas lançadas naquele dia frio e nublado de abril não tinham a intenção de remodelar a economia global. Eles foram feitos como uma demonstração de apoio aos trabalhadores do cinturão da ferrugem dos Estados Unidos.

Mas as tarifas trumpianas esbarraram na realidade e a realidade prevaleceu. Tenho idade suficiente para lembrar do filme do Spielberg chamado: *Encontros Imediatos do Terceiro Grau*. É a história sobre alienígenas e uma obsessão intensa, destrutiva e pessoal. O protagonista, interpretado por Richard Dreyfuss, é tão obcecado por uma imagem que sacrifica tudo o que lhe importa. Sua única saída é partir com os alienígenas.

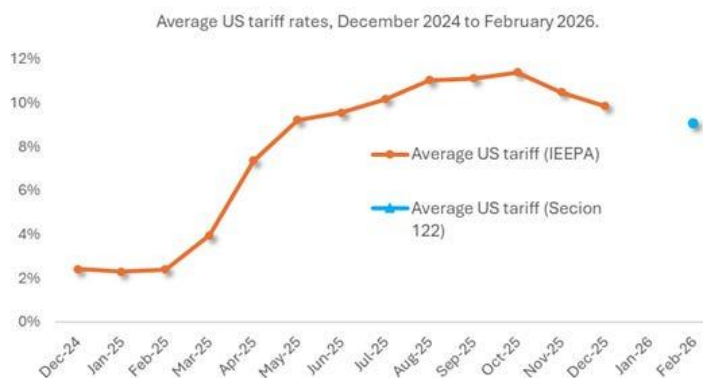
Agora, não sei por que isso veio à mente, mas tarifas certamente têm sido uma obsessão do Presidente há décadas. Sua única fuga para o impacto político negativo deles dentro dos EUA foi esvaziar o impacto deles com exceções. Em resumo, o ataque tarifário não foi derrotado no exterior. Ele foi contido em casa.

A agressão tarifária dos EUA foi contida por uma série de forças domésticas que levaram o presidente a realizar uma série de recuos que os norte-americanos passaram a chamar de TACOs. No meu próximo livro (já mencionei que tenho um livro para sair?), conto como a história de quatro recuos nominados de TACOs.

Para dar nomes, o primeiro foi do Rust Belt, quando Donald Trump isentou importações do Canadá e do México necessárias para manter as fábricas tradicionais dos EUA funcionando, especialmente a indústria automobilística. A turbulência nos mercados financeiros forçou uma grande queda em 9 de abril de 2025. Considere-se isso um recuo TACO diante do Mercado. O confronto entre EUA

e China levou a outra redução significativa nas tarifas americanas. Chame isso de recuo TACO diante da China. O TACO mais poderoso e duradouro é o TACO diante da aprovação dos americanos de direita. Acontece que as tarifas prejudicaram justamente os eleitores que o presidente Trump queria defender.

Diante de todos esses recuos, o gráfico abaixo mostra que a tarifa média dos EUA vem caindo desde outubro de 2025, muito antes da Suprema Corte encerrar os poderes emergenciais do Presidente para definir tarifas.



Fonte: Fitch Ratings: *US Effective Tariff Rate Monitor*, acessado em março de 2026.

Contei aqui a história da Grande Contenção. Agora vou rufar os tambores para o lançamento do meu eBook (que poderá ser baixado gratuitamente pela CEPR.org).

Notas

[1] Baldwin, R. (2025). *The Great Trade Hack: How Trump's trade war fails and the world moves on*. CEPR Press.

[2] Inicialmente, apenas cerca de 50% das importações do Canadá e do México eram importadas sob a categoria tarifária do USMCA e, portanto, isentas, mas em julho de 2025 essa fração ultrapassou 85%, pois os importadores começaram a preencher os formulários necessários para qualificar seus produtos para a isenção. Veja o modelo orçamentário construído pela Penn-Wharton, https://budgetmodel.wharton.upenn.edu/legacy/excel/Effective_Tariff_Rates_and_Revenues_Data.xlsx