



Texto para discussão: a propriedade intelectual e suas relações com as tarifas e as barreiras comerciais

Discussion paper: intellectual property and its relationship with tariff and trade barriers.

 DOI: 10.5281/zenodo.17136913

 ARK: 24285/RCC.v9i17.204

Recebido: 26/05/2024 | Aceito: 06/08/2024 | Publicado: 16/09/2025

Alessandro Aveni¹

 <https://orcid.org/0000-0001-6266-6818>

 <https://lattes.cnpq.br/0679425851663633>

Universidade de Brasília, UnB, DF, Brasil

E-mail: alessandro@unb.br



Resumo

As tarifas desempenham um papel político relevante, mas são apenas uma das estratégias possíveis no comércio internacional. O texto discute o uso da propriedade intelectual de marcas, marcas coletivas e indicações geográficas (IG) como estratégia e seus efeitos diante das tarifas e barreiras comerciais. O trabalho utiliza uma pesquisa bibliográfica sobre o comércio internacional para ilustrar essas relações. Os resultados da discussão mostram que, entre marcas, marcas coletivas e indicações geográficas, as últimas possuem a maior proteção no que diz respeito às políticas tarifárias, especialmente quando se trata de tarifas incrementais. A Indicação Geográfica tem uma reputação de origem e qualidade certificada, sendo este o único sinal que pode garantir a fidelidade dos consumidores diante das barreiras. Conclui-se que uma resposta para reduzir os conflitos tarifários, tanto para o Brasil quanto para outros países, é investir e proteger a propriedade intelectual e os sinais de qualidade, como as IGs e as marcas de certificação.

Palavras-chave: Tarifas, Barreiras Comerciais, PIB, Propriedade Intelectual, Comércio Internacional.

Abstract

Tariffs play a significant political role but are only one possible strategy in international trade. This text discusses the use of intellectual property (brands, collective marks, and geographical indications) as a strategy and its effects on tariffs and trade barriers. The paper uses a bibliographical survey of international trade to illustrate these relationships. The results of the discussion show that, among brands, collective marks, and geographical indications, the latter enjoy the greatest protection against tariff policies, especially when it comes to incremental tariffs. Geographical indications have a

¹ Bacharel em Administração e Mestre em Geografia pela Universidade de Brasília-UnB, Doutor em Ciências Políticas pela Universidade Statale de Milano e em Administração pela Universidade Commerciale Luigi Bocconi di Milano ambas na Itália revalidado na UNB em Brasília. Possui também Especialização em Estratégia Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas-FGV.

reputation for origin and certified quality; this is the only signal that can protect consumers against barriers. It can be concluded that one answer to reducing tariff conflicts, for Brazil and other countries as well, is to invest in and protect intellectual property and signs of quality such as GIs and certification marks.

Keywords: *Tariffs, Trade Barriers, GDP, Intellectual Property, International Trade*

1. Introdução

O mundo atual vive o mito da globalização econômica, uma ideologia do comércio internacional que se manifesta, na prática, por uma crescente integração e interdependência das economias das diferentes nações (JAGDISH BHAGWATI, 2004; KEI-MU YI, 1999; STIGLITZ, 2006). Essa globalização é caracterizada, entre outros aspectos, pela formação de redes (CASTELLS, 1996), pela fragmentação das cadeias de produção, pelo deslocamento de atividades para países em desenvolvimento, sobretudo na Ásia, e pela crescente importância das metrópoles primárias (ou capitais) como centros de serviços e consumo (SASSEN, 1991).

Os recentes acontecimentos relacionados a mudanças tarifárias, em particular o conflito comercial entre os Estados Unidos e a China, levantam dúvidas sobre os efeitos positivos e o funcionamento da economia global. Para que a globalização econômica funcione, é necessária a continuidade de políticas de tarifas baixas. Os conflitos geram crises e custos para todos os países que integram a rede. De acordo com o *World Trade Statistical Review 2023* da Organização Mundial do Comércio (OMC), em 2022, o comércio mundial de bens e serviços totalizou aproximadamente US\$ 31 trilhões, com os serviços respondendo por cerca de US\$ 7 trilhões desse total. Isso indica que os serviços representaram aproximadamente 22,6% do comércio global naquele ano (OMC, 2023), sem contar os fluxos financeiros globais.

Nesse contexto, este trabalho se propõe a discutir a seguinte questão: quais são os efeitos, os impactos e as relações, no comércio internacional, entre as tarifas e as barreiras comerciais que se baseiam na propriedade intelectual, como marcas, marcas coletivas e indicações geográficas?

O artigo se justifica pela atualidade do tema, em razão dos conflitos tarifários correntes, e pela necessidade de esclarecer o funcionamento do sistema de comércio internacional e as relações entre tarifas e barreiras comerciais, tendo a propriedade intelectual como estratégia. O trabalho se limita à propriedade intelectual de marcas e indicações geográficas, não abrangendo toda a propriedade intelectual, como patentes, software e serviços. Também não se restringe aos aspectos do recente conflito, buscando, em vez disso, uma análise mais ampla que esclareça o papel da propriedade intelectual no comércio internacional.

2. Metodologia

Os textos para discussão, como o presente, são publicações que visam levantar questionamentos ou expor uma posição sobre temas ligados ao desenvolvimento econômico e social ou a processos existentes no âmbito econômico. De acordo com Eco (2012), Gil (1996), Severino (2013) e Lakatos e Marconi (2017), um texto dessa natureza serve para: enquadrar o tema em uma perspectiva científica, dialogar com o que já foi produzido na área, apresentar conceitos-chave e categorias analíticas, e justificar o ponto de vista ou a hipótese do autor. Assim, a metodologia dos textos de

discussão tem como procedimento a pesquisa de textos que esclareçam a discussão em aberto, ou seja: qual o efeito, os impactos e as relações, no comércio internacional, entre tarifas e barreiras comerciais que se baseiam na propriedade intelectual.

Este trabalho serve para apresentar categorias analíticas e definir os aspectos econômicos das tarifas e suas relações com as barreiras comerciais e o PIB. O trabalho segue a teoria econômica clássica e aborda os seguintes tópicos: a) análise das categorias conceituais e seus fundamentos econômicos; b) análise das tarifas e da propriedade intelectual no sistema de comércio. Uma conclusão resume e encerra a discussão.

As partes estão interligadas e demonstram os efeitos das tarifas. O resultado da discussão evidencia os impactos entre as tarifas e as barreiras comerciais, qual o resultado na economia quando há aumento de tarifas e se utilizam barreiras comerciais e sinais distintivos para proteger produtos.

3. Resultados e Discussão

Os recentes conflitos sobre tarifas não podem ser avaliados simplesmente como uma manifestação de agressividade ou de guerra comercial, pois todos os países utilizam estratégias tarifárias. Devemos saber separar o que é o discurso ideológico e político, por exemplo, dos BRICS contra os EUA e vice-versa, dos elementos objetivos da política econômica, deixando à ideologia e à política seus respectivos espaços e discursos.

A teoria convencional sobre comércio internacional baseia-se no princípio das vantagens comparativas relativas dos fatores de produção, mas não trata das relações dos fatores imateriais, como a tecnologia e a propriedade intelectual (KRUGMAN et al., 1992). Por exemplo, no comércio internacional, há uma tendência de especialização dos fatores produtivos de recursos materiais e, portanto, de formação de monopólios internacionais, como a OPEP. Uma estratégia de tarifas serve para proteger os próprios setores produtivos.

Uma análise econômica sobre tarifas deve incluir, portanto, noções sobre o Produto Interno Bruto (PIB), o câmbio e as tarifas, que têm efeitos sobre a balança comercial. O PIB e a balança comercial, por sua vez, podem requerer políticas monetárias para estabilizar a moeda nas relações de troca internacionais. Por fim, e este é o escopo do artigo, devem-se considerar nas estratégias comerciais os fatores produtivos imateriais, como a propriedade intelectual, que impactam as atividades econômicas. Essa categoria pode determinar, por exemplo, uma soberania digital e tecnológica, e depende do número de ativos intelectuais (na propriedade intelectual e industrial) de cada país, bem como da inovação e das patentes registradas. No entanto, tarifas sobre bens e serviços nem sempre podem ser também tarifas sobre como os bens e serviços são produzidos, pois isso depende das patentes e da propriedade intelectual.

Para esclarecer: uma tarifa imposta sobre carros elétricos importados de um país pode atingir setores internos se o software que gerencia o carro elétrico for originário do mesmo país que impõe a tarifa. Por outro lado, um serviço de software pode ser produzido em Singapura (por exemplo, um *call center* para a Apple), mas ter uma patente dos EUA ou partes de patentes chinesas ou japonesas para seus componentes.

Temos, portanto, um uso político e instrumental das tarifas, que, ao final, servem para recalibrar os déficits comerciais, mas não para resolver outros problemas, pois o comércio internacional e a produção de bens continuam. As tarifas podem reduzir o consumo interno de bens importados, configurando uma estratégia de substituição de importações. A substituição de importações, em economia, é um processo que deveria levar ao aumento da produção interna, diminuindo as importações (especialmente as mais caras, devido à taxa de câmbio). Os processos de substituição de importações são medidas características de governos protecionistas. Contudo, o processo de substituição de importações é geralmente obtido por meio do controle das taxas de importação, da manipulação da taxa de câmbio e da gestão dos juros.

O debate sobre tarifas e PI

Andreas Haufler (1997), em um de seus trabalhos, discute como a globalização e a integração econômica afetam a política fiscal dos Estados nacionais. Ele analisa especialmente os impostos sobre o capital e as empresas multinacionais, que se tornam mais difíceis de aplicar em economias abertas devido à mobilidade internacional do capital. A cooperação internacional em matéria tributária é necessária, mas difícil, porque os países têm incentivos para agir de forma unilateral a fim de atrair investimentos.

Ele conclui que a integração econômica limita a autonomia fiscal nacional, tornando cada vez mais difícil sustentar altos impostos sobre o capital sem uma coordenação internacional. Ou seja, em uma economia globalizada, a tributação deve se adaptar, deslocando-se de impostos sobre fatores móveis (capital) para fatores menos móveis (trabalho, consumo), a menos que surjam mecanismos eficazes de cooperação internacional. Aqui surge o interesse dos governos pelas tarifas.

Estudos recentes colocam vários assuntos sobre tarifas em discussão. Por exemplo, Geng e Saggi (2022) analisaram a relação entre as barreiras tarifárias e a proteção internacional de patentes, com foco no impacto sobre o bem-estar mundial. Os autores mostram que o tratamento nacional em patentes (oferecer às empresas estrangeiras a mesma proteção que às nacionais) só melhora o bem-estar se as tarifas de importação forem suficientemente baixas.

Quando os países podem fixar tarifas ótimas livremente, exigir tratamento nacional reduz o bem-estar global, porque o país importador tende a aumentar as tarifas para extrair lucros do produtor estrangeiro protegido. Isso sugere que a liberalização do comércio (redução tarifária) foi uma condição necessária para que acordos multilaterais sobre propriedade intelectual, como o Acordo TRIPS em 1995, no âmbito da OMC, fossem possíveis.

O modelo de Geng e Saggi (2022) prevê que, no equilíbrio de Nash, os países protegem apenas suas próprias empresas e discriminam as empresas estrangeiras. Quando existem tarifas altas, proteger firmas estrangeiras não traz ganhos, pois o mercado importador é pouco lucrativo. Já com tarifas baixas, a proteção internacional pode estimular mais inovação e aumentar o bem-estar.

Se expandirmos o modelo para países assimétricos, observamos que países menores ou em desenvolvimento tendem a proteger mais as patentes, enquanto países grandes aplicam tarifas mais baixas porque se beneficiam mais da inovação estrangeira. Os subsídios de P&D são mais eficientes do que a proteção por patentes, e a coordenação internacional sobre subsídios poderia gerar maior bem-estar. A

coordenação em política comercial (tarifas) é uma pré-condição para a coordenação efetiva em política de patentes. Isso ajuda a explicar a sequência histórica: primeiro, a liberalização tarifária (via GATT); depois, o acordo sobre propriedade intelectual (TRIPS).

De acordo com Stober (2025), na guerra comercial EUA-China sob o governo Trump, as tensões já existiam, mas Trump adotou uma postura agressiva e unilateral, justificando as tarifas como resposta a déficits comerciais, roubo de propriedade intelectual e transferência forçada de tecnologia. Para o autor, os impactos nos EUA incluirão benefícios de curto prazo para alguns produtores, custos elevados para manufaturas dependentes da China, perda de competitividade, preços mais altos para os consumidores, inflação e incerteza estratégica, além da necessidade de diversificação das cadeias produtivas e investimentos em inovação.

Além desses impactos, a União Europeia e seus aliados serão afetados indiretamente pela ruptura das cadeias globais. A União Europeia sofrerá pressão política para se alinhar aos EUA sem perder seus vínculos econômicos com a China. O papel da China será manter sua posição central nas cadeias globais de produção (28% da manufatura mundial em 2023). A diversificação avança, mas o “desacoplamento” total é impraticável a curto prazo.

Os riscos globais de longo prazo são a fragmentação do comércio em blocos regionais, o nacionalismo industrial e a duplicação das cadeias de suprimentos, a pressão inflacionária mundial e o surgimento de ecossistemas tecnológicos paralelos (EUA vs. China). O autor sugere, portanto, negociações bilaterais focadas, maior uso de mecanismos multilaterais (OMC), incentivos para o “reshoring” e medidas de confiança mútua para reduzir as tarifas gradualmente.

Segundo o autor, a guerra comercial de Trump com a China marca um ponto de virada na economia global, rompendo com as normas multilaterais e reforçando o nacionalismo econômico. Embora buscasse corrigir desequilíbrios e proteger a indústria americana, a iniciativa gerou custos elevados, instabilidade nas cadeias de suprimentos e riscos de uma fragmentação duradoura da ordem econômica mundial. O futuro exige uma combinação de estratégias domésticas (inovação, diversificação produtiva) e diplomacia internacional para evitar a consolidação de um sistema econômico global bifurcado.

Hong (2024), em relação aos acordos internacionais, discute como os acordos comerciais regionais (RTAs) influenciam o comércio global, especialmente em um cenário de tensões multilaterais e fragmentação do sistema da OMC. Com a estagnação das negociações multilaterais (ex.: Rodada de Doha), os países passaram a firmar mais RTAs como alternativa para reduzir barreiras e criar regras próprias de comércio. Houve um crescimento exponencial desses acordos desde os anos 1990, com destaque para a UE, o NAFTA/USMCA, o Mercosul, o CPTPP e o RCEP.

Com isso, geraram-se efeitos positivos, como a redução de tarifas e a facilitação do comércio entre os membros, a integração de cadeias produtivas regionais e o estabelecimento de regras sobre serviços, investimentos e propriedade intelectual. No entanto, também houve uma fragmentação do comércio global em blocos e uma sobreposição de regras (o “spaghetti bowl effect”), que aumenta os custos para as empresas e gera uma assimetria de benefícios, já que países menores ou em desenvolvimento nem sempre conseguem negociar em pé de igualdade.

Os RTAs também funcionam como instrumentos de poder e influência. Assim, deve-se garantir a compatibilidade entre os RTAs e as normas da OMC, incluir temas emergentes como o comércio digital, a sustentabilidade e as mudanças climáticas, e evitar que a fragmentação leve a um sistema comercial global mais frágil. Os RTAs são hoje pilares centrais do comércio internacional, mas sua proliferação sem uma coordenação global pode minar a previsibilidade e a estabilidade do sistema multilateral. O equilíbrio entre o regionalismo e o multilateralismo será decisivo para o futuro da governança comercial mundial.

Tarifas: história recente e utilização em políticas internacionais

A Organização Mundial do Comércio (OMC) foi criada, entre outras razões, para regular e negociar tarifas a fim de garantir um comércio justo. Acordos de Livre Comércio (ALCs), como o NAFTA (agora USMCA), o Mercado Único da UE e a RCEP, reduziram significativamente as tarifas entre os países-membros, impulsionando a globalização. Visando à redução do peso das tarifas em nível global, as tarifas médias mundiais são geralmente baixas, com uma média entre 2% e 5% para a maioria dos países desenvolvidos (OMC, 2023). Isso se deve aos acordos de livre comércio (ALCs) firmados na segunda metade do século XX.

Após a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC) em 1995, em substituição ao GATT, ela se tornou o órgão comercial global com mecanismos de fiscalização. Nessa década, foram desenvolvidos os principais acordos de livre comércio: o NAFTA (1994), a expansão da UE e a abertura da China ao comércio global. Em 2001, a China ingressou na OMC, o que marcou sua integração aos mercados globais (OMC, 2023). No entanto, a partir de 2000, houve um crescimento de acordos bilaterais e regionais (ASEAN, Mercosul, Zonas de Livre Comércio Africanas). As tarifas variam significativamente entre os blocos comerciais globais, refletindo as políticas comerciais e as estratégias econômicas de cada região.

As tarifas impostas a produtos importados são frequentemente criticadas por aumentar os preços (inflação), mas também podem servir a importantes propósitos econômicos, estratégicos e políticos, especialmente para os países em desenvolvimento (CATO, 2017; ROEGER & WELFENS, 2022). Primeiro, elas protegem as indústrias nacionais, ajudando a resguardar empresas e fabricantes locais da concorrência estrangeira, dando-lhes tempo para se desenvolverem e permanecerem competitivos. Sem tarifas, importações mais baratas poderiam inundar o mercado, causando perdas de empregos e o declínio das indústrias nacionais. Esse é o impacto sobre os países desenvolvidos quando a produção industrial é transferida para o exterior, como ocorre com a Europa e os EUA, pois o país desenvolvido ficará vulnerável caso os produtos não sejam mais produzidos internamente (CATO, 2017; ROEGER & WELFENS, 2022; MÉNDEZ & MÉNDEZ, 2007; BALISTRERI, HILLBERRY & RUTHERFORD, 2011).

Em segundo lugar, uma função das tarifas é reduzir os déficits comerciais (CATO, 2017; ROEGER & WELFENS, 2022; MÉNDEZ & MÉNDEZ, 2007; BALISTRERI, HILLBERRY & RUTHERFORD, 2011). Um país com um grande déficit comercial (importando mais do que exporta) pode usar tarifas para desencorajar as importações e incentivar a produção doméstica. Os EUA têm um déficit comercial com a China e os BRICS; portanto, as tarifas sobre produtos chineses visam reduzir a dependência de importações.

Em terceiro lugar, alguns setores, como defesa, semicondutores e energia, são considerados críticos para a segurança nacional, o que remete à Segurança Nacional e à Proteção da Cadeia de Suprimentos. As tarifas de importação evitam a dependência excessiva de fornecedores estrangeiros, garantindo que bens essenciais possam ser produzidos internamente em tempos de crise (CATO, 2017; ROEGER & WELFENS, 2022; MÉNDEZ & MÉNDEZ, 2007; BALISTRERI, HILLBERRY & RUTHERFORD, 2011).

Em quarto lugar, as tarifas previnem práticas comerciais desleais e ligadas a políticas internas (BRANDER & SPENCER, 1983). Alguns países, como a China, o Brasil e os países da Europa, subsidiam suas indústrias, reduzindo artificialmente os preços de suas exportações e impossibilitando a concorrência justa com outros países. As tarifas ajudam a nivelar o campo de jogo, aumentando o valor dessas importações artificialmente baratas.

Por fim, em quinto lugar, as tarifas geram receita para o governo (SALVATORE, 2016). Muitas nações em desenvolvimento ainda dependem de tarifas como fonte de financiamento para infraestrutura, saúde e educação. Algumas nações africanas usam tarifas sobre produtos importados para financiar projetos públicos. Ao mesmo tempo em que geram receita, as tarifas também incentivam o crescimento do emprego doméstico, com as empresas transferindo a produção para o país, o que cria mais empregos para os trabalhadores locais.

Do exposto, concluímos que, entre outros fatores de interesse, as tarifas são sensíveis para setores totalmente expostos à concorrência global, como os seguintes: defesa, energia, semicondutores ou monopólios naturais dentro de países (água, rede elétrica ou transporte ferroviário, serviços públicos, etc.). Os governos não podem arriscar depender de fornecedores estrangeiros para bens essenciais. As tarifas estão incluídas nas políticas, mas dependem das estratégias nacionais.

O ajuste a médio e longo prazo das tarifas favorece os setores que se beneficiam do protecionismo (BALISTRERI, HILLBERRY & RUTHERFORD, 2011; MÉNDEZ & MÉNDEZ, 2007). Esses setores são: segurança nacional, estabilidade econômica ou concorrência global, como as tarifas sobre o aço dos EUA, que protegem as siderúrgicas nacionais do *dumping* chinês. Nesse caso, há o risco de custos mais altos para os setores que utilizam aço (por exemplo, montadoras de automóveis). Subsídios e tarifas protegem os agricultores da concorrência estrangeira e da volatilidade dos preços das importações globais de alimentos baratos. Aqui, há um risco de preços de alimentos artificialmente altos para os consumidores, mas há uma teoria de autossuficiência estratégica e soberania alimentar a favor.

Há, por fim, considerações financeiras sobre as tarifas. A teoria macroeconômica explica a formação do PIB com fórmulas e modelos nos quais todas as variáveis (consumo, investimentos, importações, exportações, despesas governamentais, etc.) estão vinculadas à economia monetária (MANKIW, 1998). Como opção, uma nação pode optar por desvalorizar sua moeda em resposta ao aumento das tarifas de importação de outra nação. Nesse caso, vários riscos e consequências podem surgir. Primeiro, isso aumentará a pressão inflacionária. A desvalorização leva frequentemente a custos de importação mais altos, o que pode contribuir para pressões inflacionárias dentro do país. Os produtos importados tornam-se mais caros, afetando os consumidores e, potencialmente, levando a preços mais altos (MANKIW, 1998).

Em resumo, o protecionismo com aumento de tarifas serve para: 1) indústrias de segurança nacional (defesa, energia); 2) proteção de empregos em setores vulneráveis (manufatura, agricultura); 3) prevenção de práticas comerciais desleais (*dumping*, subsídios). O livre comércio (ou a redução de tarifas) é melhor para: 1) indústrias que dependem de cadeias de suprimentos globais (tecnologia, moda, agricultura); 2) consumidores que se beneficiam de preços mais baixos; 3) empresas que dependem de mercados de exportação.

Relações econômicas entre tarifas, taxas, câmbio e PIB

A relação entre tarifas, PIB (Produto Interno Bruto) e a taxa de câmbio do real em relação a outras moedas é complexa. Uma explicação pode ser feita em termos de políticas econômicas e condições macroeconômicas. As tarifas e as taxas (como tarifas de importação, impostos ou juros) têm diferentes efeitos sobre a economia. Um aumento das tarifas de importação pode proteger a indústria nacional e reduzir o déficit comercial, o que pode favorecer o real (maior entrada de dólares com exportações) (SALVATORE, 2016; WTO, 2023).

Porém, um aumento de tarifas também pode aumentar os preços internos (inflação) e prejudicar os consumidores, além de reduzir o PIB se houver queda na eficiência econômica. Um aumento da taxa de juros (SELIC), para reduzir a inflação, atrai capital estrangeiro (em busca de rendimento), o que tende a valorizar o real. Juros altos, no entanto, desestimulam o consumo e o investimento, podendo conter o crescimento do PIB.

Em relação ao crescimento econômico, um PIB crescente pode levar a uma apreciação do real (mais demanda por reais para investir) e a um aumento da confiança, o que também pode reduzir a necessidade de tarifas protecionistas. Assim, um PIB em queda pode levar à desvalorização do real, já que os investidores retiram dinheiro do país e há pressão para que o governo intervenha com tarifas, incentivos fiscais ou alteração nas taxas de juros (SALVATORE, 2016; WTO, 2023).

O câmbio do real em relação ao dólar (ou a outras moedas fortes) depende de: fluxo de comércio (exportações – importações), fluxo de capitais (investimento direto, especulativo) e expectativas sobre inflação, estabilidade política e crescimento. Assim, uma desvalorização do real pode ajudar as exportações (o que é bom para o PIB), aumentar o custo das importações (piorando a inflação) e levar o governo a intervir com mudanças nas tarifas ou nos juros.

Entretanto, pode ser que, mesmo diante de um câmbio flutuante, as autoridades monetárias centrais possam intervir, comprando e vendendo moedas (dólares), mudando as condições de troca temporariamente ou, se tiverem muitas reservas, também no longo prazo. Diante dessas políticas, temos os movimentos reais dos mercados e o seu funcionamento (CATO, 2017; ROEGER & WELFENS, 2022; WTO, 2023). A seguir, um resumo das relações aqui explicadas.

Tabela 1 - Interações típicas entre taxas/tarifas, PIB e câmbio

Situação	Efeito sobre o PIB	Efeito sobre o câmbio	Políticas possíveis
<i>Alta de juros/tarifas</i>	Reduz o PIB (consumo/investimento), controla a inflação	Valoriza o real (mais entrada de capital)	<i>Política monetária restritiva</i>
<i>Crescimento do PIB</i>	Aumenta a confiança e os investimentos	Valoriza o real (mais demanda por reais)	<i>Estímulos podem ser reduzidos</i>
Desvalorização do real	Pode impulsionar o PIB via setor externo	Favorece as exportações, mas encarece as importações	Pode levar ao controle da inflação com juros altos

Fonte: o autor.

Relações econômicas entre tarifas e barreiras comerciais

Podem existir barreiras financeiras ou barreiras comerciais para diferenciar a concorrência. Estes são instrumentos usados para restringir ou controlar o comércio interno e internacional. O objetivo pode ser proteger a indústria nacional, garantir a segurança econômica ou responder a práticas desleais de outros países. As barreiras não financeiras podem ser administrativas, técnicas ou regulatórias, como as cotas de importação (um limite para a quantidade de produtos que podem ser importados), regras sanitárias e técnicas ou exigências rigorosas que dificultam a entrada de certos produtos, e o licenciamento de importação, que consiste em processos burocráticos que atrasam ou limitam a entrada de mercadorias.

Marcas (M), Marcas Coletivas (MC) e Indicações Geográficas (IG) são proteções indiretas do comércio internacional que utilizam a propriedade intelectual, e não barreiras comerciais diretas, como, por exemplo, a redução das quantidades de importações.

Uma barreira e um imposto aumentam o preço final. Assim, a diferenciação entre barreiras e tarifas é a seguinte: as barreiras não impõem custos às importações, mas criam valor de marca e exclusividade, um preço mais alto para um produto ou serviço em relação a uma possível redução básica com a tecnologia mais recente disponível, e uma barreira indireta à concorrência.

O que é melhor para o cliente? Uma tarifa é uma barreira direta que aumenta o custo de produtos estrangeiros. As tarifas manipulam os preços de mercado diretamente, tornando os produtos estrangeiros mais caros. A proteção, como uma marca, restringe a concorrência ao definir legalmente a identidade ou a origem do produto, o que pode criar um efeito de monopólio sobre marcas específicas ou produtos regionais. Assim, as barreiras criam uma distinção de qualidade percebida que influencia a escolha do consumidor.

Um produto com marca registrada ou certificado sinaliza autenticidade, qualidade e exclusividade. Os consumidores frequentemente associam esses produtos a maior valor e prestígio, permitindo que os produtores cobrem um preço mais alto. Marcas protegidas criam um segmento de mercado único que os concorrentes não podem

imitar legalmente. Em vez de competir apenas pelo preço, as empresas competem com base na reputação, na tradição ou na região de origem.

As tarifas de importação (impostos aplicados sobre produtos estrangeiros ao entrarem no país) têm como objetivo encarecer os produtos importados, tornando os nacionais mais competitivos (COHEN, BLECKER & WHITNEY, 2003; GOMORY & BAUMOL, 2000). Existe também uma relação entre barreiras comerciais e tarifas/taxas. Toda tarifa é uma barreira comercial, mas nem toda barreira comercial é uma tarifa.

Tabela 2 - Relação entre tarifas e barreiras comerciais

Elemento	O que é?	Exemplo	Relação com o comércio
Tarifa	Tipo de barreira	20% de imposto sobre o aço importado	Diminui a competitividade do produto estrangeiro
Barreira comercial	Categoria ampla que inclui tarifas	Cotas, proibições, tarifas, exigências técnicas	Pode ser usada para proteger a economia ou por razões políticas

Fonte: o autor.

As barreiras podem esconder tarifas e dificultar o comércio nacional e internacional, assim como a possibilidade de modificar o câmbio na presença de uma moeda de reserva internacional. Assim, não é verdade que mudar as tarifas seja a única possibilidade de alterar as relações comerciais internacionais, nem que seja o único impacto. Para avaliar os efeitos das mudanças, é necessário olhar para todo o sistema e comparar as diferentes situações dos PIBs internacionais.

Se um país reduz as tarifas, mas mantém barreiras comerciais e uma política de câmbio para impulsionar sua economia e reduzir as importações de bens e serviços financeiros internacionais, ele pode impulsionar o PIB, por exemplo, com uma política de consumo interno. Tudo bem para o país, mas, em termos de trocas internacionais, ele reduz a possibilidade de outros países comerciarem e vende suas exportações a baixo custo, causando um desequilíbrio comercial a seu favor.

A China e os BRICS estão adotando essa política, não com o propósito direto de prejudicar os Estados Unidos e a Europa, mas porque a economia e a produção geram esses efeitos globais. Cada país deve fazer o melhor para seus cidadãos, tanto os BRICS quanto os EUA e a Europa. No entanto, as barreiras entram em uma classe de proteções que não estão ligadas tanto à vontade do governo, mas à força comercial e do produto/serviço que nasce em um determinado lugar. A propriedade intelectual, em particular as marcas, as marcas coletivas e as indicações geográficas, defende a ideia da diferenciação e da qualidade.

As tarifas e as taxas sobre os bens reduzem ou dificultam o comércio internacional e aumentam o valor dos produtos importados, como, por exemplo, a energia ou os alimentos necessários ao bem-estar de todos. Assim, uma redução das políticas do governo (tarifas) poderia deixar o mercado (a “mão invisível” de Adam Smith) cuidar das trocas e evitar um aumento de preços, pois, na teoria, os preços (das *commodities*) deveriam cair e beneficiar a todos.

Uma barreira comercial nasce da preferência por produtos e serviços. O caso de uma barreira comercial forte é o da Indicação Geográfica, que não somente diferencia os produtos, mas também chama a atenção para a sua origem, ou seja, cria uma diferenciação espacial. Não se pode copiar o produto se ele nasce somente em um lugar.

Marcas, Marcas Coletivas e Indicações Geográficas no Brasil

A legislação brasileira reconhece diferentes tipos de marcas registradas, incluindo marcas nominativas, figurativas, compostas e tridimensionais (AVENI, 2019, 2024).

A Lei nº 9.279/1996, em seu artigo 122, define marca como um sinal distintivo visualmente perceptível que pode ser utilizado para distinguir produtos e serviços. O artigo 123 classifica as marcas em três categorias: marcas de produto ou serviço (para distinguir produtos ou serviços), marcas de certificação (para atestar a conformidade com normas técnicas) e marcas coletivas (utilizadas por associações ou grupos). O artigo 129 estabelece que a propriedade da marca se adquire por meio do registro no Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI).

A marca coletiva é aquela utilizada por um grupo, associação ou cooperativa para distinguir seus produtos ou serviços. Uma marca coletiva não pertence a uma única empresa, mas a uma entidade coletiva que estabelece regras para seu uso. O artigo 123, inciso III, da mesma lei, define marca coletiva como o sinal que identifica produtos ou serviços de membros de uma determinada entidade. O artigo 128, § 1º, estabelece que somente pessoas jurídicas que representem um interesse coletivo podem requerer o registro de uma marca coletiva. Já o artigo 147 exige que a entidade apresente um regulamento de uso, estabelecendo as condições para a utilização da marca.

As Indicações Geográficas (IGs) são um tipo de propriedade industrial que se refere a uma região ou localidade específica, conhecida por produzir um produto distinto devido a seus fatores ambientais únicos ou a seu *know-how* tradicional. A Lei nº 9.279/1996, em seu artigo 177, reconhece dois tipos de Indicações Geográficas: a Indicação de Procedência (IP), concedida quando uma região é reconhecida pela produção de um determinado produto, e a Denominação de Origem (DO), que exige a comprovação de que o clima, o solo ou outros fatores naturais da região afetam as características do produto. O artigo 178 acrescenta que apenas entidades que representam produtores ou prestadores de serviços locais podem solicitar o reconhecimento de uma IG. As IGs são registradas no INPI e podem ser utilizadas exclusivamente por produtores da região e do estado da Federação designados.

Todas as três (marcas, marcas coletivas e IGs) são regulamentadas pela Lei de Propriedade Industrial do Brasil (Lei nº 9.279/1996) e administradas pelo INPI. A única proteção para a produção e os consumidores locais é a IG. O objetivo da regulamentação e a barreira comercial para cada uma delas são os seguintes:

- As marcas registradas protegem a identidade da marca para as empresas.
- As marcas coletivas permitem que grupos compartilhem uma identidade de marca comum.
- As Indicações Geográficas protegem a reputação de produtos regionais.

Contra a globalização, o setor agrícola precisa de proteção e de uma consideração especial no que diz respeito às tarifas. Deve-se considerar o conceito da capacidade (e da tradição) de um determinado país de produzir todos os alimentos necessários para alimentar sua população, com foco em produtos como arroz, milho e tubérculos.

Em relação às estratégias comerciais voltadas para tarifas e barreiras, para serem usadas como escolha estratégica, a marca e as marcas coletivas são mais fracas e menos valiosas contra aumentos de tarifas. Um item de luxo pode ter alguma chance de continuar vendendo devido à saúde financeira do consumidor. Nesse caso, as tarifas não reduzem o número de clientes. O problema com os bens de luxo é que eles são poucos, e seus clientes, mesmo com alto poder aquisitivo, representam apenas nichos. O maior valor do comércio está nos produtos de baixo custo, comprados por toda a população.

Assim, a proteção de produtos locais por meio de uma IG pode ser uma proteção real para os produtores, tanto no mercado interno quanto na exportação. A origem agrícola e o princípio da segurança e soberania alimentar enfatizam as economias alimentares locais e a disponibilidade sustentável de alimentos, além de priorizar alimentos e práticas culturalmente apropriados. A IG também é importante para a autossuficiência alimentar. Essa é uma das razões pelas quais a Europa impõe barreiras à importação de alimentos e defende a produção local.

TARIFAS E BARREIRAS: UMA SÍNTESE

Podemos ressaltar alguns pontos da discussão como resultado para eventuais novas pesquisas.

- 1) **Impactos das tarifas.** A redução ou o aumento de tarifas e os acordos bilaterais são um processo contínuo que inclui mudanças internas e internacionais na produção e no comércio. Nas últimas décadas, os EUA e a Europa perderam seu poder industrial e descentralizaram a produção. A China ganhou espaço e volume, abrindo seu mercado interno, que atingiu mais de um bilhão de clientes em potencial. A luta tarifária desenvolverá novas estratégias emergentes e complexas, bem como o uso de barreiras comerciais.
- 2) **Impactos das barreiras comerciais e da propriedade intelectual.** Além das barreiras diretas, podem existir barreiras devidas à propriedade intelectual. Entre elas, as marcas, as marcas coletivas e as IGs. A proteção exclusiva reside na qualidade e no comércio regional. As IGs têm a vantagem de estarem estritamente ligadas aos clientes (às tradições) ou ao custo logístico, que reduz relativamente a vontade de buscar produtos semelhantes longe de casa. A preferência do cliente é provável, especialmente para produtos agrícolas e vinhos. As barreiras comerciais não podem ser alteradas facilmente por uma política ou tarifa direta. Mesmo em um mundo de livre comércio, a propriedade intelectual criará problemas para o livre fluxo de produtos. Uma estratégia de barreiras com o uso da propriedade intelectual precisa de mais tempo e esforço.
- 3) **Estratégias.** O comércio mundial deve ser justo e com poucas tarifas. Para responder a uma política de tarifas agressiva, independentemente das razões, cada país tem diferentes opções possíveis: a) reduzir as exportações; b) vender em outros mercados; c) reduzir os preços; d) descentralizar parte da produção; e) substituir tarifas por barreiras comerciais, e assim por diante. Todas as estratégias

e políticas devem ser negociadas sob uma rede de tratados e regulamentos. A globalização econômica implica que cada choque tarifário de qualquer país impacta outras economias mais do que antes, e a globalização implica uma rede de comércio internacional estreita, difícil de ser separada por regiões e nações. Menos tarifas podem ajudar a desenvolver o comércio mundial.

No entanto, como resultado, acreditamos que a discussão sobre tarifas deve considerar toda a estratégia econômica e o contexto nacional e internacional. A propriedade intelectual é uma ferramenta valiosa e sutil que deve ser utilizada para se contrapor ao aumento de tarifas, que provocam estragos na rede internacional de comércio, evitando assim uma guerra tarifária. Uma estratégia com base na propriedade intelectual impacta os consumidores, que continuarão comprando os produtos com alta qualidade, comprovada e certificada pela propriedade intelectual. Como resulta da discussão, entre as propriedades intelectuais, a Indicação Geográfica sofre menos impacto das tarifas devido à sua alta qualidade e ao seu apelo local. Mesmo havendo uma discussão sobre o conceito (AVENI, 2024), as Indicações Geográficas são barreiras aceitas internacionalmente.

O uso da propriedade intelectual como estratégia não tem impactos diretos sobre as políticas do governo e não precisa de manobras sobre o PIB, monetárias ou cambiais, que podem ter impactos na economia nacional e internacional, alterando o sistema de comércio internacional. A propriedade intelectual acrescenta à especialização de cada país em produtos sem provocar efeitos de retaliação direta e sem a necessidade de tarifas.

4. Conclusão

As tarifas e as barreiras comerciais têm diferentes objetivos e impactos. Devemos também considerar que as práticas em todos os países diferem das definições legais (AVENI, 2019), ou seja, em cada país existe uma legislação que nem sempre é cumprida, em parte ou totalmente.

Entre as barreiras comerciais, temos as marcas e as marcas coletivas, que não são proteções ou instrumentos de valorização e proteção local como a IG. A IG se apresenta como a melhor proteção comercial que pode superar as tarifas, devido ao seu relacionamento estreito com os consumidores. Exemplos disso são os vinhos ou as bebidas alcoólicas (como a cachaça) com IG. Deve-se considerar que, em 20 de julho de 2020, a Europa firmou um acordo com Pequim para proteger 100 IGs da UE na China e 100 IGs chinesas na UE contra a imitação.

Uma possível estratégia são os acordos entre blocos, o que a academia vem discutindo recentemente. Para contornar as tarifas, o Brasil e a Europa poderiam desenvolver e completar o Acordo Europeu-Mercosul de 2019. Isso poderia representar uma proteção contra as decisões comerciais internacionais dos EUA, da Europa ou da China, e contra o aumento de tarifas. Uma análise para o futuro sobre estratégias de tarifas deveria considerar a Europa e o Mercosul como áreas complementares. Com as oportunidades comerciais em desenvolvimento no Mercosul, um acordo bilateral entre os blocos oferece uma boa proteção contra ataques tarifários de outros blocos e contra políticas de curto prazo e retaliações que também enfraquecem o comércio internacional.

Referências

- Aveni, A. (2019). Geographical Indications: A comparative research between European Union, United States and Brazil. *Revista JRG de Estudos Acadêmicos*, 2, 240-255. <http://www.revistajrg.com/index.php/jrg/issue/view/5>
- Aveni, A. (2024). Terroir geographical category is an important difference between Brazilian and European geographic indication. *Revista Processus de Estudos de Gestão, Jurídicos e Financeiros*, XV, 1-10. <https://periodicos.processus.com.br/index.php/egjf/article/view/1277/1242>
- Balistreri, E. J., Hillberry, R., & Rutherford, T. F. (2011). Structural estimation and solution of international trade models with heterogeneous firms. *Journal of International Economics*, 83(2), 95–108.
- Blaug, M. (1997). *Economic Theory in Retrospect*. Cambridge University Press.
- Brander, J. A., & Spencer, B. J. (1983). *Trade Warfare: Tariffs and Cartels* (Working Paper No. 1193). National Bureau of Economic Research.
- Brasil. (1996). *Lei nº 9.279, de 14 de maio de 1996*. Lei da Propriedade Industrial.
- Cato, S. (2017). The optimal tariff structure and foreign penetration. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 24(1-2), 83–94. Taylor & Francis Online.
- Castells, M. (1996). *The Rise of the Network Society*. Blackwell.
- Cohen, S., Blecker, R. A., & Whitney, P. D. (2003). *Fundamentals of U.S. Foreign Trade Policy: Economics, Politics, Laws, and Issues*. Westview Press.
- Eco, U. (2012). *Como se faz uma tese* (24ª ed.). Perspectiva.
- Edwards, S., & van Wijnbergen, S. (1987). *Tariffs, the Real Exchange Rate and the Terms of Trade: On Two Popular Propositions in International Economics* (Working Paper No. 2365). National Bureau of Economic Research.
- European Union. (2021). *Agreement between the European Union and the Government of the People's Republic of China on cooperation on, and protection of, geographical indications*. [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:22020A1204\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:22020A1204(01))
- Faria, L. C., & Aveni, A. (2023). O instituto da indicação geográfica no direito brasileiro e a tolerância à palavra 'tipo' no rótulo. *Revista JRG de Estudos Acadêmicos*, 6, 2044-2056. [https://revistajrg.com/index.php/jrg/\[doi:10.55892/jrg.v6i13.727](https://revistajrg.com/index.php/jrg/[doi:10.55892/jrg.v6i13.727)
- Jagdish Bhagwati. (2004). *In Defense of Globalization*. Council on Foreign Relations Report, Oxford University Press.
- Jackson, J. K. (2006). *Trade Agreements: Impact on the U.S. Economy*. Congressional Research Service.
- Johnson, H. G. (1964). Tariffs and economic development: Some theoretical issues. *The Journal of Development Studies*, 1(1), 3–30. Taylor & Francis Online.
- Geng, D., & Saggi, K. (2022). Tariff barriers and the protection of intellectual property in the global economy. *European Economic Review*.
- Gil, A. C. (1996). *Como elaborar projetos de pesquisa* (3ª ed.). Atlas.
- Gomory, R., & Baumol, W. (2000). *Global Trade and Conflicting National Interests*. MIT Press.
- Haufler, A. (1997). Taxation in a Global Economy. *Scandinavian Journal of Economics*.
- Hong, T. K. (2024). The Role of Regional Trade Agreements in Shaping Global Trade Dynamics. *Journal of International Economics and Policy*.
- Krugman, P. R., et al. (1992). *Economie internationale*. De Boeck Université.

- Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2018). *International Economics: Theory and Policy* (11^a ed.). Pearson Education.
- Kaufmann, L., Mayer, A., Matej, S., Kalt, G., Lauk, C., Theurl, M. C., & Erb, K.-H. (2022). Regional self-sufficiency: A multi-dimensional analysis relating agricultural production and consumption in the European Union. *Sustainable Production and Consumption*, 34, 12-25. <https://doi.org/10.1016/j.spc.2022.08.014>
- Kei-Mu Yi. (1999). *Can Vertical Specialization Explain the Growth of World Trade?* Federal Reserve Bank of New York.
- Lakatos, E. M., & Marconi, M. de A. (2017). *Fundamentos de metodologia científica* (8^a ed.). Atlas.
- Mankiw, N. G. (1998). *Principles of microeconomics*. Elsevier.
- Mattoo, A., & Subramanian, A. (2008). *Currency Undervaluation and Sovereign Wealth Funds: A New Role for the World Trade Organization*. World Bank.
- Méndez Naya, J., & Méndez Naya, L. (2007). Tariff Retaliation and the Free Trade Argument. *International Game Theory Review*. World Scientific.
- Organização Mundial do Comércio (OMC). (2023). *World Tariff Profiles 2023*. <https://www.wto.org/en/documents-data-and-resources/publications/world-tariff-profiles-2023.htm>
- Pradhan, P., Lüdeke, M. K. B., Reusser, D. E., & Kropp, J. P. (2014). Food Self-Sufficiency across Scales: How Local Can We Go? *Environmental Science & Technology*, 48(16), 9463-9470. <https://doi.org/10.1021/es5005939>
- Ricardo, D. (1821). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. John Murray.
- Roeger, W., & Welfens, P. J. J. (2022). The macroeconomic effects of import tariffs in a model with multinational firms and foreign direct investment. *International Economics and Economic Policy*, 19, 245–266. SpringerLink.
- Salvatore, D. (2016). *International Economics* (12^a ed.). Wiley.
- Sassen, S. (1991). *The Global City: New York, London, Tokyo*. Princeton University Press.
- Severino, A. J. (2013). *Metodologia do trabalho científico*. Cortez.
- Stein, A. J., & Santini, F. (2022). The sustainability of “local” food: a review for policy-makers. *Review of Agricultural, Food and Environmental Studies*, 103, 77–89. <https://doi.org/10.1007/s41130-021-00148-w>
- Stiglitz, J. E. (2006). *Making Globalization Work*. W.W. Norton & Co.
- Stober, E. O. (2025). President Trump’s Trade War: the U.S.-China Tariffs and Global Implications. *The Market for Ideas*, 52.
- United States of America (U.S.). (2025). *2025 National Trade Estimate Report NTE*. U.S. Office of the United States Trade Representative (USTR). <https://ustr.gov/about/policy-offices/press-office/press-releases/2025/march/ustr-releases-2025-national-trade-estimate-report>
- United States of America (U.S.). (1946). *The Lanham Act*, 15 U.S.C. §§ 1051 et seq. <https://www.uspto.gov/trademarks/laws/lanham-act>