



JANAÍNA ELISA PATTI DE FARIA

**IMPERIALISMO E SISTEMA INTERNACIONAL DE
PROPRIEDADE INTELECTUAL: IMPLICAÇÕES PÓS-
TRIPS PARA O BRASIL, PARA A INDÚSTRIA
FARMACÊUTICA LOCAL E OS NOVOS RUMOS
ANTICONTRAFRAÇÃO.**

CAMPINAS
2012



NÚMERO: 271/2012

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE GEOCIÊNCIAS

JANAÍNA ELISA PATTI DE FARIA

**IMPERIALISMO E SISTEMA INTERNACIONAL DE
PROPRIEDADE INTELECTUAL: IMPLICAÇÕES PÓS-
TRIPS PARA O BRASIL, PARA A INDÚSTRIA
FARMACÊUTICA LOCAL E OS NOVOS RUMOS
ANTICONTRAFRAÇÃO**

ORIENTADOR: PROF. DR. RAFAEL DE BRITO DIAS

Dissertação de Mestrado apresentada ao Instituto de Geociências da Universidade Estadual de Campinas para obtenção de título de Mestra em Política Científica e Tecnológica.

ESTE EXEMPLAR CORRESPONDE À VERSÃO FINAL DA DISSERTAÇÃO DEFENDIDA PELA ALUNA JANAÍNA ELISA PATTI DE FARIA E ORIENTADA PELO PROF. DR. RAFAEL DE BRITO. DIAS.

CAMPINAS/2012

FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA POR
CÁSSIA RAQUEL DA SILVA – CRB8/5752 – BIBLIOTECA “CONRADO PASCHOALE”
DO INSTITUTO DE GEOCIÊNCIAS
UNICAMP

F225i Faria, Janaína Elisa Patti de, 1985-
Imperialismo e Sistema Internacional de Propriedade
Intelectual: implicações pós-TRIPS para o Brasil, para a
indústria farmacêutica local e os novos rumos
anticontrafação / Janaína Elisa Patti de Faria. -
Campinas, SP.: [s.n.], 2012.

Orientador: Rafael de Brito Dias.
Dissertação (mestrado) - Universidade Estadual de
Campinas, Instituto de Geociências.

1. Imperialismo. 2. Propriedade intelectual. 3.
Indústria farmacêutica – Brasil. I. Dias, Rafael de Brito.
II. Universidade Estadual de Campinas, Instituto de
Geociências. III. Título.

Informações para a Biblioteca Digital

Título em inglês: Imperialism and International Intellectual Property System: post-TRIPS implications for Brazil, for the local pharmaceutical industry and the new anticounterfeiting path.

Palavras-chaves em inglês:

Imperialism

Intellectual property

Pharmaceutical industry - Brazil

Área de concentração: PC&T – Política Científica e Tecnológica

Titulação: Mestra em Política Científica e Tecnológica.

Banca examinadora:

Rafael Brito Dias (Orientador)

Ivo Marcos Theis

Renato Peixoto Dagnino

Data da defesa: 20-08-2012

Programa de Pós-graduação em: Política Científica e Tecnológica



UNICAMP

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE GEOCIÊNCIAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM
POLÍTICA CIENTÍFICA E TECNOLÓGICA**

AUTORA: Janaína Elisa Patti de Faria

“Imperialismo e Sistema Internacional de Propriedade Intelectual Implicações pós-TRIPS para o Brasil, para a Indústria Farmacêutica Local e os Novos Rumos Anticontrafação”.

ORIENTADOR: Prof. Dr. Rafael de Brito Dias

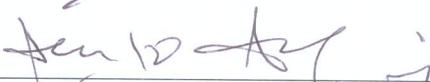
Aprovada em: 20 / 08 / 2012

EXAMINADORES:

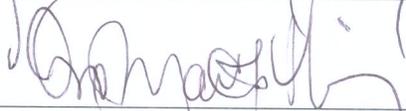
Prof. Dr. Rafael de Brito Dias

 _____ Presidente

Prof. Dr. Renato Peixoto Dagnino

 _____

Prof. Dr. Ivo Marcos Theis

 _____

Campinas, 20 de agosto de 2012.

AGRADECIMENTOS

É muito improvável que este trabalho tivesse sido concretizado se não fosse pelo apoio de muitas pessoas que estiveram ao meu lado nos últimos dois anos e meio. A elas gostaria de expressar minha gratidão.

Devo agradecer ao Prof. Rafael Dias pela orientação e aos Professores Renato Dagnino e Ivo Theis por comporem a Banca de Qualificação e Defesa desta Dissertação de Mestrado, apresentando valiosas sugestões e críticas ao presente trabalho. Agradeço também a todos integrantes do Grupo de Análise de Política em Inovação (GAPI) pelo aprendizado proporcionado nos diversos campos de estudos relacionados à Ciência e Tecnologia.

Agradeço à turma de Mestrado de 2010 do DPCT pela convivência fraternal e alegre. Compartilhar com vocês as dificuldades da tarefa que nos propusemos a realizar tornou-a no mínimo mais divertida.

Sou igualmente grata aos amigos do Grupo de Trabalho sobre Propriedade Intelectual (GTPI/ Rebrip), com os quais tenho aprendido imensamente nos últimos anos. Aproveito para exprimir minha admiração à luta incansável do GTPI para a ampliação do acesso a medicamentos essenciais no Brasil, particularmente os antirretrovirais.

Não posso deixar de expressar meu profundo agradecimento ao amigo Jorge Miglioli pelas sugestões criteriosas feitas a partir da leitura atenta e paciente desta Dissertação. Ele foi o grande responsável por me incentivar nos momentos em que a pesquisa parecia, por diversas razões, interminável. As descontraídas conversas sobre os mais variados assuntos – temperadas com seu humor peculiar – marcaram todo o período de elaboração deste trabalho.

Gostaria também de manifestar aqui meu amor incondicional e imenso respeito aos meus pais e irmão. Sem o apoio e dedicação de vocês a caminhada até aqui não seria nem mesmo concebível.

Limito-me a agradecer ao Tiago pelo companheirismo, carinho e cumplicidade, já que as palavras são incapazes de expressar o amor que sinto por ele e a alegria de compartilhar a vida com uma pessoa tão tranquila e doce.

Agradeço aos meus queridos amigos e amigas, com quem dividir as experiências, inquietações e contentamentos é tão agradável e necessário. Vocês ocupam um lugar muito especial na minha vida.

Devo manifestar ainda minha gratidão a Antônio Luiz Figueira Barbosa, Eloan Figueira, Dácio Pereira e Vitoria Orind pela disponibilização de dados ou concessão de entrevistas, que contribuíram imensamente para a realização desta pesquisa.

Sou igualmente grata a todas as funcionárias e funcionários do Instituto de Geociências e do Departamento de Política Científica e Tecnológica, que tornam possível nosso trabalho.

Por fim, agradeço à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) e à Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP), que concederam Bolsa de Pesquisa para realização deste trabalho respectivamente durante os períodos de Setembro/ 2010 a Julho/ 2011 e Agosto/ 2011 a Julho/ 2012.



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE GEOCIÊNCIAS
DEPARTAMENTO DE POLÍTICA CIENTÍFICA E TECNOLÓGICA

Dissertação de Mestrado

**IMPERIALISMO E SISTEMA INTERNACIONAL DE PROPRIEDADE INTELECTUAL:
IMPLICAÇÕES PÓS-TRIPS PARA O BRASIL, PARA A INDÚSTRIA FARMACÊUTICA
LOCAL E OS NOVOS RUMOS ANTICONTRAFAÇÃO**

Janaína Elisa Patti de Faria

RESUMO

O objetivo geral desta Dissertação de Mestrado é apresentar elementos históricos, jurídicos, econômicos e políticos concernentes à propriedade intelectual, contribuindo para uma reflexão crítica a respeito da visão atualmente naturalizada do papel benéfico desta relevante instituição social. No primeiro capítulo, busca-se articular aspectos teóricos da funcionalidade da propriedade intelectual para o capitalismo – especialmente das patentes – com a trajetória histórica dos mecanismos que asseguram o estatuto de propriedade privada de conhecimentos e criações intelectuais. A ascensão do capitalismo monopolista no fim do século XIX e a assinatura da Convenção da União de Paris (CUP) constituem o ponto de partida da análise histórica. Destaca-se o papel dos EUA como catalisador das principais transformações internacionais nesse campo, com particular vigor no período neoliberal, o que culminou na assinatura do Acordo TRIPS (*Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*) da Organização Mundial de Comércio (OMC). O segundo capítulo aborda alguns impactos da homogeneização internacional de direitos de propriedade intelectual (DPIs) estabelecida pelo TRIPS para a periferia do capitalismo, salientando a coerção política e econômica exercida pelos EUA para a adoção de regras mais rígidas do que as exigidas no Acordo. Elucida-se também como ocorreu o processo político de internalização do TRIPS no Brasil e as transformações dele decorrentes no que se refere aos pagamentos de contratos de transferência de tecnologia. O terceiro capítulo, por sua vez, ilustra o conflito mundial gerado pelo TRIPS em um setor produtivo específico: a indústria farmacêutica. São apresentados argumentos que contribuem para a reflexão sobre patentes farmacêuticas, inovação, produção e acesso a medicamentos. O comportamento da indústria farmacêutica com operação no Brasil e do acesso a medicamentos no país também são abordados no terceiro capítulo. O quarto e último capítulo deste trabalho explora as recentes estratégias adotadas pelos países centrais para elevar o nível internacional de DPIs por meio principalmente da ampliação das regras concernentes à observância desses direitos, destacando três importantes iniciativas: Regulamento CE 1383/2003 da União Europeia, Força-Tarefa Anticontrafação (IMPACT) da Organização Mundial de Saúde e o Acordo Comercial Anticontrafação (ACTA). Aponta-se que as novas regras são em sua vasta maioria negociadas em fóruns onde países periféricos têm pouca ou nenhuma chance de se manifestarem a respeito de normatizações que os impactam direta ou indiretamente. Em linhas gerais, o alicerce deste trabalho é a relação de exploração econômica e de dominação política entre os países centrais e periféricos; relação esta que condiciona as regras internacionais de propriedade intelectual a fim de favorecer os países que são o centro gravitacional do capitalismo.

Palavras-chaves: Imperialismo; Propriedade Intelectual; Indústria Farmacêutica no Brasil.



**ESTATE UNIVERSITY OF CAMPINAS
INSTITUTE OF GEOSCIENCE
DEPARTMENT OF TECHNOLOGICAL AND SCIENTIFIC POLICY**

Master's Dissertation

IMPERIALISM AND INTERNATIONAL INTELLECTUAL PROPERTY SYSTEM: POST-TRIPS IMPLICATIONS FOR BRAZIL, FOR THE LOCAL PHARMACEUTICAL INDUSTRY AND THE NEW ANTICOUNTERFEITING PATH

Janaína Elisa Patti de Faria

ABSTRACT

The overall goal of this Master's Dissertation is to present historical, legal, economic and political elements concerning intellectual property in order to contribute to a critical reflection about the current naturalized vision of the beneficial role played by this social institution. In the first chapter we intend to articulate the theoretical aspects of the functionality of intellectual property in capitalism - especially patents - with the historical trajectory of the mechanisms that ensure the status of private ownership of knowledge and intellectual creations. The rise of monopoly capitalism in the late nineteenth century and the signing of the Paris Convention are the starting point of the historical analysis. Noteworthy is the U.S. role as a catalyst for major international changes in this field with particular strength in the neoliberal period, culminating in the signing of the Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights Agreement (TRIPS) of the World Trade Organization (WTO). The second chapter discusses some impacts of the international homogenization of intellectual property rights (IPRs) established by TRIPS to peripheral countries, highlighting the political and economic coercion exerted by the U.S. for the adoption of rules stricter than those required by the Agreement. It also elucidates the political process of the internalization of TRIPS in Brazil and some consequences in regard to payments for technology transfer contracts. The third chapter, in turn, illustrates the worldwide conflict generated by TRIPS in a specific production sector: the pharmaceutical industry. It presents arguments that contribute to the debate on pharmaceutical patents, innovation, production and access to medicines. The behavior of the pharmaceutical industry with operations in Brazil and access to medicines in the country are also covered in the third chapter. The fourth and final chapter of this work explores the recent strategies adopted by developed countries to raise the international level of IPRs primarily through the expansion of enforcement rules. The focus is given to three initiatives of the 'enforcement movement': EC Regulation 1383/2003 of the European Union, International Medical Products Anti-Counterfeiting Taskforce of the World Health Organization (IMPACT/ WHO) and the Anti-Counterfeiting Trade Agreement (ACTA). It is pointed out that the new rules are overwhelmingly negotiated in forums where peripheral countries have little or no chance to express their interests regarding regulations that impact them directly or indirectly. In general, the foundation of this Master's Dissertation is the relationship of economic exploitation and political domination between central and peripheral countries; in a large extent, this relationship designs the international intellectual property rules in order to favor countries that are the gravitational center of capitalism.

Keywords: Imperialism; Intellectual Property; Pharmaceutical Industry in Brazil.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	01
1. IMPERIALISMO E O SISTEMA INTERNACIONAL DE PATENTES: da CUP ao TRIPS.....	05
1.1 – O nascimento das patentes e sua racionalidade.....	05
1.1.1 – <i>Observações teóricas sobre patentes: a produção de conhecimento, a imprescindibilidade da proteção jurídica e a natureza dos rendimentos</i>	
1.2 – Capitalismo monopolista e patentes: um breve histórico.....	13
1.2.1 – <i>Das Legislações nacionais à negociação da CUP</i>	
1.3 – Mudanças na ordem imperialista Global: do pós-guerra ao neoliberalismo.....	22
1.3.1 – <i>A consolidação dos EUA como potência hegemônica</i>	
1.3.2 – <i>Neoliberalismo, Mudança Tecnológica e Propriedade Intelectual: as Corporações dos EUA demandam o TRIPS</i>	
1.4 – O protagonismo da indústria dos EUA para a assinatura do Acordo TRIPS.....	35
1.4.1 – <i>A Reforma Interna dos EUA</i>	
1.4.2 – <i>Antecedentes do TRIPS: a (frustrada) manifestação dos países periféricos para revisar a CUP</i>	
1.4.3 – <i>TRIPS: a Grande Investida da Indústria dos EUA</i>	
1.5 – Conclusões do Capítulo 1.....	42
2. O TRIPS E A PERIFERIA DO CAPITALISMO: algumas implicações para o Brasil ...	45
2.1 – Imperialismo e Capitalismo Periférico no Brasil: da ascensão do capitalismo monopolista ao Neoliberalismo	51
2.2 – O processo de internalização do TRIPS no Brasil	65
2.2.1 – <i>Pagamentos tecnológicos e o INPI: antecedentes do TRIPS</i>	
2.2.2 – <i>A reforma neoliberal da década de 90 no INPI e a pressão dos EUA para a negociação da Lei n°9279/96</i>	
2.3 – Pagamentos tecnológicos pós anos 1990 no Brasil: a evasão fiscal e cambial..	76
2.4 – Conclusões do Capítulo 2.....	87

3. INDÚSTRIA FARMACÊUTICA E ACESSO A MEDICAMENTOS PÓS-TRIPS: o	
conflito global e o caso brasileiro	89
3.1 – As peculiaridades do setor farmacêutico e “o mito das patentes”	89
3.2 – Acesso a medicamentos pós-TRIPS: o conflito global	95
3.3 – A indústria farmacêutica e o acesso a medicamentos no Brasil pós-TRIPS	99
3.4 – Conclusões do Capítulo 3.....	107
4. IMPERIALISMO E O MOVIMENTO RECENTE DE OBSERVÂNCIA	109
4.1 – Apreensões de medicamentos genéricos em trânsito em portos europeus.....	113
4.1.1 – <i>Contrafação e medicamentos: a confusão estratégica</i>	
4.2 – IMPACT/OMS	120
4.3 – ACTA.....	122
4.4 – Conclusões do Capítulo 4.....	126
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	129
ANEXO I.....	137
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	141

LISTA DE TABELAS

Tabela 1.1 – Ano de adoção do monopólio patentário em países selecionados.....	06
Tabela 2.1 – Número de Certificados de Averbação por Categoria Contratual (1987-2011)	77
Tabela 2.2 – Remessas Tecnológicas por Categoria Contratual, 1987-2001 (em US\$ milhões correntes)	80
Tabela 2.3 – Remessas Tecnológicas por Categoria Contratual, 2000-2011 (em US\$ milhões correntes)	81
Tabela 2.4 – Saldo do Comércio Exterior por Intensidade Tecnológica (em US\$ bilhões): 1996, 1999, 2002, 2005 e 2008	86
Tabela 3.1 – Percentagem do Mercado Mundial Farmacêutico por Região	94
Tabela 3.2 – Divisão do Mercado Mundial Farmacêutico por Empresas: parcela das vendas globais em 1999 e 2007	95
Tabela 3.3 – Vendas do Mercado farmacêutico no Brasil (1997 a 2007).....	106

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 2.1 – Certificados de Transferência de Tecnologia por Categoria Contratual (1987 a 2011)	77
Gráfico 2.2 - Remessas ao Exterior por Contratos de Transferência de Tecnologia/PIB (1970-2001).....	79
Gráfico 2.3 – Remessas por Categoria Contratual, 1987-2001 (em US\$ milhões)	81
Gráfico 2.4 – Total de Remessas, 1987-2011 (em US\$ milhões)	82
Gráfico 2.5 – Depósitos de Patentes por residentes e não residentes (2004-2010).....	84
Gráfico 3.1 – Depósitos de pedidos de patente incremental por fármaco da amostra no INPI	103
Gráfico 3.2 – Depósitos de pedidos de patentes incrementais no Brasil relacionados a 50 fármacos da amostra.....	103
Gráfico 3.3 – Depósitos de pedidos de patentes na A61K (2000-2009).....	104
Gráfico 3.4 – Participação no Déficit do Comércio dos Segmentos de Base Química e Biotecnológica do Complexo Econômico-Industrial de Saúde, 2007	105
Gráfico 3.5 – Evolução dos gastos com medicamentos por fonte pagadora (2002-2007)	107
Gráfico 3.6 – Gastos com medicamentos de acordo com a “classe social”	107

LISTA DE SIGLAS E ACRÔNIMOS

- ACTA – *Anti-Counterfeiting Trade Agreement* (Acordo Comercial Anticontrafação)
- ALCA – Área de Livre Comércio das Américas
- AMS – Assembleia Mundial de Saúde
- BC – Banco Central do Brasil
- BM – Banco Mundial
- CADE – Conselho Administrativo de Defesa Econômica
- CEPAL – Comissão Econômica para a América Latina e Caribe
- CEME – Central de Medicamentos
- CTI – Cooperação Técnico Industrial
- CUP – Convenção da União de Paris
- DPIs – Direitos de Propriedade Intelectual
- EP – Exploração de Patentes
- EUA – Estados Unidos da América
- FMI – Fundo Monetário Internacional
- FT – Fornecimento de Tecnologia
- GATT - *General Agreement on Tariffs and Trade* (Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio)
- IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
- IFA – Ingrediente Farmacêutico Ativo
- IFPMA – *International Federation of Pharmaceutical Manufacturers and Associations*
(Federação Internacional de Associações e Produtores Farmacêuticos)
- IMPACT – *International Medical Products Anti-Counterfeiting Taskforce* (Força-Tarefa
Internacional Anticontrafação de Produtos Médicos)
- INPI – Instituto Nacional da Propriedade Industrial
- INTERPOL – Organização Internacional de Polícia Criminal
- IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
- JK – Juscelino Kubitschek
- LC – Licenciamento Compulsório
- LPI – Lei de Propriedade Industrial
- MCT – Ministério da Ciência Tecnologia

NAFTA – *North American Free Trade Agreement* (Tratado Norte-Americano de Livre Comércio)

OCDE – Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico

OMA – Organização Mundial de Aduanas

OMC – Organização Mundial do Comércio

OMPI – Organização Mundial de Propriedade Intelectual

OMS – Organização Mundial de Saúde

ONG – Organização Não-Governamental

ONU – Organização das Nações Unidas

OPEP – Organização dos Países Exportadores de Petróleo

OTAN – Organização do Tratado do Atlântico Norte

P&D – Pesquisa e Desenvolvimento

PI – Propriedade Intelectual

PND – Plano Nacional de Desenvolvimento

SAT – Serviços de Assistência Técnica

STE – Serviço Técnico Especializado

SUMOC – Superintendência da Moeda e do Crédito

TLCs – Tratados de Livre Comércio

TRIPS – *Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights* (Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual relacionados ao Comércio/ ADPIC)

UE – União Europeia

UM – Utilização de Marcas

UNCTAD – *United Nations Conference on Trade and Development* (Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento)

URSS – União das Repúblicas Socialistas Soviéticas

USTR – *United States Trade Representative* (Representante de Comércio dos EUA)

INTRODUÇÃO

Os direitos de propriedade intelectual têm notadamente atraído crescente importância na sociedade contemporânea, destacadamente a partir dos anos 1990. Tal importância se deve ao fato de que esses direitos incidem, direta ou indiretamente, sobre uma vasta gama de atividades das mais diversas naturezas, entre as quais podemos citar: (a) alimentação, saúde, ciência e biodiversidade, com o patenteamento de genes, enzimas, micro-organismos, fármacos, sementes, agrotóxicos, plantas, etc.; (b) informática, com o patenteamento ou proteção por direitos autorais de *softwares*, *hardwares*, aparelhos microeletrônicos e tecnologias de informação e comunicação; (c) produção de mercadorias, com o patenteamento de máquinas, equipamentos e tecnologias em geral incorporadas a objetos de consumo ou meios de produção; (d) propaganda e comércio, com os direitos de marca associados às mercadorias e às empresas; (e) educação e cultura, com os direitos autorais e de cópia relacionados à reprodução de artigos, livros, músicas, filmes e imagens, principalmente.

O discurso que sustenta a existência da propriedade intelectual como algo imanentemente positivo para o conjunto da sociedade em geral se fundamenta em teorias¹ baseadas no “direito natural”, na “recompensa ao inventor” e no “incentivo à inovação”, sendo esta última a que tem vislumbrado atualmente caráter hegemônico em meios acadêmicos, políticos, empresariais e midiáticos. Em linhas gerais, a ideia central subjacente a esta teoria é a de que o monopólio de criações intelectuais conferido juridicamente pelo Estado estimula a reprodução sistêmica da inovação, que por sua vez contribui para o processo de desenvolvimento econômico e social.

O objetivo geral deste trabalho é apresentar elementos históricos, técnico-jurídicos, econômicos e políticos concernentes à propriedade intelectual, contribuindo para uma reflexão crítica a respeito da visão amplamente naturalizada do papel benéfico desta relevante instituição social. O ponto de partida aqui adotado para a análise da dinâmica particular dos direitos de propriedade intelectual no capitalismo contemporâneo é a sua compreensão enquanto um mecanismo jurídico fundamental que permite a apropriação privada e monopolística de conhecimentos.

¹ A esse respeito, ver Penrose (1974) e Figueira Barbosa (2005).

Ainda que a propriedade intelectual cumpra um papel subsidiário no processo de acumulação de capital, potencialmente estimulando os investimentos privados em esforços inovativos, a inovação, tomada isoladamente, não fomenta inexoravelmente o desenvolvimento econômico e social no capitalismo. Compreender os condicionantes do processo de desenvolvimento requer investigar as especificidades históricas da formação das sociedades capitalistas e da relação de exploração econômica e dominação política existente entre as nações.

Destarte, busca-se no primeiro capítulo deste trabalho articular aspectos teóricos da funcionalidade da propriedade intelectual para o capitalismo – especialmente das patentes – com a trajetória histórica dos mecanismos que asseguram o estatuto de propriedade privada de conhecimentos e criações intelectuais. O estabelecimento de marcos regulatórios internacionais de propriedade intelectual é abordado a partir da sua inserção no movimento histórico mais amplo de luta entre potências para dominar territórios econômicos no contexto de ascensão e consolidação do capitalismo monopolista. Intitulado *Imperialismo e o Sistema Internacional de Patentes: da CUP ao TRIPS*, este capítulo deixa particularmente claro o papel dos EUA enquanto catalisador das principais transformações internacionais no campo da propriedade intelectual, com vistas a estimular a expansão mundial de suas corporações. Os esforços empregados por esse país adquiriram particular vigor no período neoliberal, o que culminou na assinatura do Acordo TRIPS (*Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*, ou, em português, Acordo Relativo aos Aspectos do Direito da Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio-ADPIC) no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC).

O segundo capítulo desta Dissertação aborda alguns impactos da homogeneização internacional de direitos de propriedade intelectual estabelecido pelo TRIPS para a periferia do capitalismo. A coerção política e econômica exercida pelos EUA para a implementação em países periféricos de regras mais rígidas do que as exigidas no Acordo é destacada. Sob o título *O TRIPS e a Periferia do Capitalismo: algumas implicações para o Brasil*, o capítulo elucida também como ocorreu o processo político de internalização do TRIPS no Brasil e as transformações decorrentes dessa internalização para as transações tecnológicas com países centrais, particularmente no que se refere aos pagamentos por contratos de transferência de tecnologias e à (falta de) apropriação local autônoma de tecnologias e

capacitação industrial. Tais transformações não são atribuídas exclusivamente ao TRIPS, mas a esse Acordo dentro do contexto das políticas neoliberais da década de 1990.

O terceiro capítulo, por sua vez, ilustra o conflito mundial gerado pelo TRIPS em um setor produtivo específico: a indústria farmacêutica. Além de apresentar argumentos que contribuem para desconstruir a retórica de que sem as patentes farmacêuticas não haveria desenvolvimento de novos medicamentos, o terceiro capítulo expõe dados e embates políticos que sugerem que a obrigatoriedade de reconhecimento de patentes para fármacos e medicamentos em todos os países-membro da OMC provocou efeitos deletérios para a produção e acesso a medicamentos, principalmente em países periféricos. Intitulado *Indústria Farmacêutica e Acesso a Medicamentos pós-TRIPS: o conflito global e o caso brasileiro*, este capítulo elucida também como a indústria farmacêutica com operação no Brasil e o acesso a medicamentos no país se comportaram após a internalização do Acordo, impactando fundamentalmente na saúde pública brasileira.

Por fim, o quarto e último capítulo deste trabalho desvela as recentes estratégias adotadas pelos países centrais a partir de meados dos anos 2000 para elevar o nível internacional de direitos de propriedade intelectual por meio principalmente da ampliação das regras concernentes à observância (*enforcement*) desses direitos. A porta de entrada para debater o “movimento de observância” será a compreensão dos aspectos jurídicos e políticos que levaram a União Europeia a apreender e, em alguns casos, destruir medicamentos genéricos legítimos que estavam em rota para países periféricos, entre eles o Brasil. A legislação aduaneira europeia ilustra o fato de que novas medidas penais contra supostas violações de direitos de propriedade intelectual são negociadas e instituídas, criminalizando inclusive produtos e atividades que estão em conformidade com os parâmetros multilaterais do Acordo TRIPS. Sob o título *Imperialismo e o Movimento Recente de Observância*, apresentaremos neste capítulo três importantes iniciativas que ilustram o atual movimento de observância e apontam que as novas regras são em sua vasta maioria negociadas em fóruns onde países periféricos têm pouca ou nenhuma chance de se manifestarem a respeito de normatizações que os impactam direta ou indiretamente.

Em linhas gerais, o presente trabalho tem como alicerce as relações de poder historicamente assimétricas entre os países centrais e periféricos, as quais condicionam as regras internacionais de propriedade intelectual de maneira a favorecer os países que

constituem núcleo gravitacional do capitalismo, em detrimento dos países que em certa medida orbitam esse núcleo.

1. IMPERIALISMO E O SISTEMA INTERNACIONAL DE PATENTES: DA CUP AO TRIPS

Somente no capitalismo as patentes adquiriram sua função principal de garantir privilégios de monopólio para o capital na exploração comercial de invenções e outros bens intelectuais. Jessop, 2007, p.3

1.1 - O nascimento das patentes e sua racionalidade

A patente de invenção constitui um direito de *propriedade* sobre conhecimentos científicos e tecnológicos, concedido pelo Estado por um período determinado de anos com o intuito de excluir outras pessoas de manufaturar, usar ou vender o objeto patenteadado. Ao término da vigência da patente, a invenção passa ao domínio público, isto é, o monopólio do inventor se extingue e a invenção é disponibilizada para o livre uso da sociedade. Entre os diversos tipos de propriedade de intangíveis – como os direitos autorais e direitos de marcas –, a patente de invenção protege ideias úteis à esfera da produção (FIGUEIRA BARBOSA, 1999, p. 47).

As primeiras legislações de patente surgiram na Europa Renascentista, época e região em que muitos historiadores situam o período transitório do fim do feudalismo para o início do desenvolvimento do sistema capitalista (DAVID, 1992; OLIVEIRA, 2005). Em 1474, a patente foi inaugurada na República de Veneza, e, cerca de um século e meio depois, na alvorada da revolução burguesa, ela surge na Grã-Bretanha com a promulgação do Estatuto dos Monopólios em 1623. Figueira Barbosa (2005), “sugerindo haver um vínculo destes momentos com a qualidade das transformações de caráter econômico, social e político em curso nesses países”, apresenta o ano em que o privilégio do monopólio estatutário das invenções foi estabelecido em diversos países, entre eles o Brasil, (FIGUEIRA BARBOSA, 2005, p. 18), tal como apresentado na *Tabela 1.1* que se segue.

Tabela 1.1 – Ano de adoção do monopólio patentário em países selecionados

ANO	PAÍS
1790	EUA
1791	França
1809	Holanda
1810	Áustria
1812	Rússia
1819	Suécia
1830	Brasil
1869	Espanha
1877	Alemanha
1885	Japão

Obs.: Os países africanos adotaram patentes só após a II Guerra Mundial.

Fonte: Figueira Barbosa (2005, p.18).

Apesar da relação não acidental entre a emergência do capitalismo e a consolidação dos direitos de propriedade intelectual (DPIs), diversas são as narrativas que buscam justificar e legitimar a propriedade intelectual, atribuindo-lhe supostas racionalidades, como descreve Jessop a seguir:

A história da propriedade intelectual e dos direitos de propriedade intelectual é frequentemente narrada em termos ideológicos como parte da luta pela hegemonia. Alguns relacionam a PI aos ‘segredos econômicos’ de sociedades primitivas relacionados aos melhores lugares para caça e colheita; outros a fundamentam na psicologia evolucionária ou na antropologia psicológica, citando o amor das crianças por guardar segredos. Do mesmo modo, Roma e Grécia antigas são mencionadas para ilustrar o respeito pelo direito de propriedade industrial na forma do direito consuetudinário através de obrigações éticas para com os autores de ideias. Precursores posteriores são evocados do sistema de guildas medievais, que supostamente protegiam a PI mediante o cercamento social [*social enclosure*] de seus segredos comerciais. Repetir tais histórias dissimula a natureza específica e as funções dos DPIs no capitalismo e tendem a naturaliza-los e legitimá-los (JESSOP, 2007, p.2).

Os axiomas comumente utilizados, principalmente entre os juristas, para fundamentar os direitos de propriedade intangível são baseados no direito natural, ou seja, na ideia de que é função da lei proteger os resultados do trabalho intelectual, materializado

nas invenções. Ainda que o direito natural tenha sido primordial para justificação da criação de um sistema internacional de patentes², não houve consenso entre os delegados que participaram das reuniões antecedentes à assinatura da Convenção da União de Paris (CUP) – primeiro tratado internacional relativo a patentes – sobre em qual teoria respaldar a promulgação do acordo, tal como expõe a seguir Figueira Barbosa em referência à Penrose:

A própria Penrose, ao comentar a posição dos delegados nacionais, durante as conferências de negociação antecedentes à CUP (1883), declara que estes *“foram incapazes de se por de acordo sobre qual das diferentes teorias é a ‘verdadeira’*”, para justificar a existência das patentes. Como a realidade se sobrepõe a qualquer teoria, os delegados também concordaram sobre a necessidade de uma convenção multilateral, *“mas, prudentemente, deixaram a cada delegado a liberdade de aderir, segundo o seu critério, à teoria do sistema de patentes que mais o satisfizesse”*. (FIGUEIRA BARBOSA, 2005, p. 19)

Para Figueira Barbosa (1999, p.42-52), os axiomas baseados no direito natural ou mesmo em teorias mais recentes – como as relativas à retribuição ao inventor e ao estímulo à invenção – desprezam a historicidade do fenômeno da patente, conferindo à propriedade um caráter atemporal. Nesse sentido, o autor provoca um questionamento pertinente: “A questão em causa não é a formalidade, mas a essencialidade da proteção. Em outras palavras: é a lei que gera o fato, ou é o fato que cria a lei? Ou ainda: o fundamento é gerado pela lei ou é o jurídico que atende à realidade?” (FIGUEIRA BARBOSA, 1999, p. 43). Tal questionamento nos remete à conhecida conceituação de Marx do aparato jurídico garantido pelo Estado enquanto elemento da superestrutura social, construído para legitimar as relações sociais estabelecidas conforme as particularidades dos diferentes momentos históricos:

O conjunto dessas relações de produção constitui a estrutura econômica da sociedade, a base concreta sobre a qual se eleva uma superestrutura jurídica e política e a qual correspondem determinadas formas de consciência social. (MARX, 1859, p. 28).

² Segundo Penrose: “No século XIX, este princípio [direito natural] era muito popular como justificação das patentes, especialmente na França. Foi adotado no preâmbulo da lei de patentes aprovado pela Assembleia Constitucional de 1791 e pela Conferência Internacional de Paris de 1878. A ‘propriedade’ intelectual era considerada como o mais sagrado dos direitos de propriedade e logicamente era impossível distingui-la da propriedade material. Se se aceita a proposição de que os direitos naturais pré-existentes impõem à sociedade a obrigação moral de outorgar o direito exclusivo de propriedade ao indivíduo que apresentou um invento patenteável, então não pode haver discussão do reconhecimento internacional deste direito” (PENROSE, 1974, pp. 23-24).

Com o processo de consolidação do capitalismo, em que o desenvolvimento das forças produtivas, particularmente mediante a aplicação tecnológica da ciência, se torna a alavanca para a acumulação de capital, as patentes – concedidas e garantidas pelo Estado – adquirem a função central de garantir privilégios de monopólio para o capital na exploração de invenções e outros bens intelectuais. Marx tinha consciência da existência do sistema de patentes como forma de proteger novas tecnologias, fazendo inclusive menção à patente da máquina a vapor de James Watt (MARX, 1867, p. 434). No entanto, ele não desenvolve quais seriam os desdobramentos econômicos e sociais dessa forma específica de propriedade privada, a propriedade monopolística de um conhecimento científico e tecnológico. Apontaremos a seguir a visão teórica de alguns autores sobre essa complexa temática.

1.1.1 – Observações teóricas sobre patentes: a produção de conhecimento, a imprescindibilidade da proteção jurídica e a natureza dos rendimentos

As patentes monopolizam por um período determinado um conhecimento útil à esfera da produção de mercadorias, conhecimento esse previamente desenvolvido a partir de um tipo particular de trabalho, o trabalho intelectual. Portanto, toda matéria passível de patenteamento inexoravelmente requer trabalho intelectual prévio, como sugere Amorim (2009) em referência a Marx:

Como nos lembra Marx: não é “a natureza [que] constrói máquinas, nem locomotivas, telégrafos, máquinas de fiação etc. São estes produtos da indústria humana; são matérias da natureza transformadas em órgãos da vontade humana sobre a natureza ou de sua atuação na natureza. *São órgãos do cérebro humano criados pela mão humana*; força objetivada do conhecimento” (Marx, 2002: 229-30; grifos no original), criados pela capacidade física e psíquica do homem. (AMORIM, 2009, p.36-37)

O desenvolvimento científico e sua conversão em força produtiva imediata estão condicionados, por sua vez, pelo ‘intelecto geral’ (*general intellect*), isto é, pelo conjunto de conhecimento socialmente acumulado em um determinado momento histórico. Em outras palavras, descobertas científicas e invenções são desenvolvidas a partir do ‘trabalho geral’ de indivíduos ou grupos de pessoas, tendo em vista conhecimentos previamente adquiridos: “É o trabalho geral todo trabalho científico, toda descoberta, toda invenção. Está condicionado, em parte, pela cooperação com seres vivos, e, em parte, pela utilização dos

trabalhos de antecessores” (MARX *apud* AMORIM, 2009, p. 37). Os grandes avanços científicos e tecnológicos são, portanto, resultado de esforços em grande medida coletivos, ainda que o empenho individual guarde reconhecida importância. Marx destaca o caráter imanentemente social do desenvolvimento das tecnologias quando faz menção à máquina de fiar “sem os dedos”, elaborada por John Wyatt em 1735, na Inglaterra – invenção esta que precedeu a revolução industrial do século XVIII –, tal como segue:

Antes dele, foram empregadas máquinas para fiar, embora muito imperfeitas, e a Itália foi provavelmente o país onde primeiro apareceram. Uma história crítica da tecnologia mostraria que dificilmente uma invenção do século XVIII pertence a um único indivíduo. Até hoje não existe essa obra. (MARX, 1867, p. 428)

Até hoje não existe essa obra. Ao fato de que o conhecimento científico e tecnológico é um recurso gerado socialmente, somam-se as dificuldades de sua apropriação privada, dada sua intangibilidade. Dessa característica particular do conhecimento decorre uma abordagem muito presente atualmente entre os economistas, qual seja, a categorização dos bens intelectuais³ como bens ‘não-rivais’, os quais apresentam ‘custo marginal zero’ de utilização. Em outras palavras, apesar de se expressar materialmente de diversas formas (por exemplo, em um livro ou uma máquina), a ausência de atributos físicos do conhecimento possibilita a sua apropriação potencialmente ilimitada, sem acarretar prejuízos para aqueles que o detém. Marx capturou essa ideia ao afirmar que tanto o uso de descobertas científicas como o de forças naturais (força motriz da água, por exemplo) nada custam ao homem:

O que ocorre com as forças naturais sucede também com a ciência. A lei do desvio da agulha magnética no campo de ação de uma corrente elétrica ou a lei relativa à produção do magnetismo do ferro em torno do qual circula uma corrente elétrica nada custam, depois de descobertas. (MARX, 1867, p.443)

³ Os bens intelectuais incluem todas as ‘entidades abstratas criadas pela mente humana’ (OLIVEIRA, 2005), isto é, além de conhecimentos tecnológicos – como invenções, descobertas, inovações, técnicas, etc. –, compreende também obras artísticas, culturais e científicas – como teorias, músicas, quadros, artes aplicadas, símbolos, etc. Outra forma de definir bens intelectuais é categorizá-los como todos os objetos passíveis de proteção jurídica mediante direitos de propriedade intelectual, que compreendem a propriedade industrial (patentes, desenho industrial, marcas, indicações geográficas e *trade secrets*) e os direitos de autorais e conexos (livros, músicas, filmes, imagens e programas de computador). Há ainda a proteção *sui generis*, que abarca a proteção a topografias de circuitos integrados (*chips*), cultivares e conhecimentos tradicionais. Como mostraremos nas próximas seções desse capítulo, as matérias de proteção de direitos de propriedade intelectual variam ao longo da história e conforme a legislação de cada país, não sendo possível, portanto, atribuir-lhes uma definição cristalizada e universal.

Em uma passagem amplamente citada por diversos autores para ilustrar a ideia de ‘não-rivalidade’ do conhecimento (DAVID, 1992; BOYLE, 2003; OLIVEIRA, 2005; STIGLITZ, 2006; MORAES NETO, 2008), Thomas Jefferson, terceiro presidente estadunidense, comparou em 1813 a disseminação do conhecimento com a luz de uma vela. Dada a clareza metafórica de Jefferson, reproduzimos a seguir suas palavras:

Se a natureza fez alguma coisa menos susceptível que todas as outras de uma apropriação exclusiva, esta é a ação do poder pensante denominada ideia, a qual um indivíduo pode possuir com exclusividade enquanto a mantiver consigo; todavia, no momento em que ela é divulgada, ela é encaminhada ao domínio de todos, e aquele que a recebe não consegue privar-se dela. Seu caráter peculiar é tal que ninguém a deixa de possuir porque todos os outros a possuem na sua totalidade. Aquele que recebe de mim uma ideia recebe instrução sem diminuir a minha; na medida em que alguém ilumina sua vela na minha, recebe luz sem me deixar no escuro. Que as ideias devam ser livremente difundidas por todo o globo, para a instrução moral e recíproca dos homens, e para melhoramento de sua condição, parece ter sido algo criado de forma peculiar pela natureza, quando as fez, como o fogo, susceptível de expandir-se por todo o espaço sem perder sua densidade em ponto algum, e, como o ar que respiramos, incapaz de confinamento ou de apropriação exclusiva. Invenções, portanto, não podem, por sua natureza, ser objeto de propriedade. (JEFFERSON, 1813 *apud* BOYLE, 2003, p.53)

No entanto, para se constituírem enquanto mercadoria no capitalismo, os bens intelectuais requerem o estatuto de propriedade. Caso contrário, esses bens estarão disponíveis no domínio público: “Ideias, sendo não-materiais, são não-excludentes. Desse modo, na ausência de sanção governamental, as ideias têm o caráter de bens públicos” (EVENSON & PUTNAM *apud* KENNEY, 1997, p. 7). Nesse sentido, a esfera jurídica é o sustentáculo da mercantilização dos bens intelectuais, já que promove a *exclusão* dos outros de um recurso potencialmente comum, como explicita Kenney (1997) a seguir:

[...] a transmissão do conhecimento é incomparavelmente menos dispendiosa do que sua criação. Com efeito, o consumo do conhecimento é facilmente coletivizável, mas é difícil de privatizar. O capital respondeu a isso através da tentativa de utilização da arena política para garantir a apropriação privada do conhecimento produzido socialmente. (KENNEY, 1997, p.2-3)

A apropriação privada do conhecimento se dá, portanto, mediante o uso da força do Estado, da lei, gerando, de forma extra-econômica, um poder de monopólio (MORAES NETO, 2008, p. 11). Após serem inauguradas na Itália e Grã-Bretanha, legislações de patentes passaram a ser instituídas em um grande número de países, principalmente a partir

do fim do século XVIII (vide *Tabela 1.1*). No fim do século XIX, o primeiro acordo internacional nesse campo (CUP) foi assinado, vigorando até 1994.

A partir da década de 1980, iniciou-se um processo de intensa rigidificação da regulação internacional concernente aos direitos de propriedade intelectual e de ampliação das matérias suscetíveis ao patenteamento, que atualmente podem abarcar até mesmo entidades vivas e genes. Abordaremos de forma mais detalhada e aprofundada essas transformações nas seções subsequentes deste capítulo, buscando associá-las ao contexto político-econômico em que se inserem. Por ora, cumpre destacar que essas transformações constituem um dos elementos que levaram alguns autores a estabelecer uma analogia entre o movimento de Cercamento das terras comunais no período transitório do feudalismo para o capitalismo e o período atual de intensificação da apropriação privada do conhecimento por meio dos direitos de propriedade intelectual (KENNEY, 1997; PERELMAN, 2003; BOYLE, 2003; BENSALID, 2003; TEIXEIRA, 2007; MORAES NETO, 2008). Tal analogia torna-se relevante uma vez que reflete sobre a natureza específica do conhecimento como propriedade, tendo como ponto de partida a natureza da propriedade típica do modo capitalista de produção, isto é, a propriedade privada de meios de produção. Corroborando a visão do Segundo Movimento de Cercamento [*Second Enclosure Movement*], Moraes Neto (2008) analisa um ponto fundamental sobre a propriedade do conhecimento (patente): a questão dos rendimentos.

Moraes Neto (2008) sustenta que os rendimentos oriundos das patentes decorrem do monopólio de um recurso produtivo fundamental, ou seja, a patente garante ao seu proprietário uma renda de monopólio do conhecimento, analogamente ao que ocorre com a renda da terra⁴. Tal renda é constituída de superlucros, que se tornam possíveis com o estabelecimento de *preços de monopólio* da mercadoria produzida a partir do conhecimento inscrito na patente. Se o titular da patente não a aplica diretamente no processo produtivo e a licencia para que um capitalista o faça, ele obtém um rendimento de segunda geração, que

⁴ Para Moraes Neto, a analogia pode ser desastrosa quando passa para o terreno da homologia, tal como o faz Teixeira (2008), particularmente no que se refere à renda *diferencial* da terra. Ainda que o conhecimento patenteado possa ter ligação com o ‘diferencial produtivo’ incorporado em máquinas, equipamentos, e até mesmo alguns *softwares*, isto é, com o aumento de eficiência produtiva decorrente da introdução da nova tecnologia no processo produtivo, a análise não contemplaria as rendas oriundas de patentes de conhecimentos que, apesar de serem fundamentais para o capital, não elevam a produtividade, como é o caso de medicamentos, genes e certas descobertas científicas. Tais casos ilustram o fato de que a “renda do conhecimento” decorre do preço de monopólio, garantido pelo Estado mediante a concessão da patente.

nada mais é do que uma parcela do lucro adquirido pelo capitalista com a produção da mercadoria e sua comercialização a preços de monopólio. Nas palavras de Moraes Neto:

Claramente se trata de uma renda de monopólio [em referência a patente de remédio], pois se trata de rendimento gerado a partir da monopolização de um conhecimento, fundamentalmente através do recurso da patente. Tem-se, portanto, desde logo, uma analogia com a renda da terra, posto que em ambos os casos se trata de rendimento auferido através da monopolização, através do recurso à lei, de um recurso produtivo fundamental. Esta semelhança pode ser mais profunda quando o conhecimento se situar mais a montante do fluxo de conhecimentos, pois ele assumirá necessariamente a forma de rendimentos devidos a licenciamento, sem que o proprietário possua qualquer envolvimento com a produção do produto final, um remédio, por exemplo. Tratar-se-ia, portanto, de um rendimento de segunda geração, uma parcela do lucro gerado na produção da mercadoria, exatamente como ocorre com a renda da terra. A semelhança pode todavia ser mais tênue quando o rendimento devido à propriedade é capturado pelo próprio produtor do produto final, como ocorre normalmente com os grandes laboratórios farmacêuticos, pois, nesse caso, não se trata de rendimento de segunda geração, mas sim de lucro. (MORAES NETO, 2008, p. 13)

Por fim, destacamos que o elemento fundamental a ser extraído é o de que a apropriação privada de conhecimento útil à esfera produtiva se estabelece mediante a lei – a patente –, a qual institui o monopólio temporário de tecnologias (e, mais recentemente, de descobertas científicas), criando capital mercantilizável que permite a geração de superlucros (JESSOP, 2007, p. 7). Nesse sentido, enquanto *instituição jurídica capitalista*, as patentes se constituem como um mecanismo estratégico fundamental para as empresas adquirirem privilégios frente aos concorrentes e fomentarem o processo de acumulação de capital.

Apesar da recente atenção dada à utilização estratégica das patentes, principalmente a partir da década de 1980 com a emergência da chamada ‘globalização’ e a assinatura em 1994 do Acordo TRIPS (*Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*, ou, em português, Acordo Relativo aos Aspectos do Direito da Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio-ADPIC), é importante pontuar que tal utilização tem suas raízes no período de consolidação do capitalismo monopolista. Buscaremos expor brevemente na próxima seção os aspectos centrais do capitalismo monopolista e do imperialismo, demonstrando, numa perspectiva histórica, a relação desse estágio do desenvolvimento capitalista com a utilização de monopólios patentários, particularmente pelas grandes corporações dos países centrais.

1.2 – Capitalismo monopolista e patentes: um breve histórico

O processo de concentração e centralização da produção em empresas cada vez maiores é uma das particularidades mais características da dinâmica sistêmica do capitalismo. Tal processo decorre da própria concorrência intercapitalista, que estruturalmente impulsiona as empresas a revolucionarem suas condições técnicas de produção como necessidade para sobrevivência no mercado, já que os capitalistas que adotam novas tecnologias – em particular a partir da aplicação tecnológica da ciência – usufruem de taxas de mais-valia acima da média social e adquirem capacidade de estabelecer preços mais baixos, abocanhando as parcelas do mercado de seus concorrentes e acumulando capital (MARX, 1867, Capítulos X e XXIV). As seguintes passagens de *O Capital* destacam o fenômeno: “O que temos agora é a concentração dos capitais já formados, a supressão de sua autonomia individual, a expropriação do capitalista pelo capitalista, a transformação de muitos capitais pequenos em poucos capitais grandes” (MARX, 1867 p. 727); “O capital pode acumular-se numa só mão em proporções imensas, por ter escapado a muitas outras mãos que o detinham.” (MARX, 1867, p. 730).

O fim do século XIX e início do século XX assistiram à intensificação desse fenômeno, que foi um dos objetos da análise de Lênin (1917) em “*Imperialismo: etapa superior do capitalismo*”. O autor apresenta alguns dados concretos sobre a indústria alemã e estadunidense que expressam a magnitude da concentração de capital da época: na Alemanha, as grandes empresas representavam apenas 0,9% do número total de empresas em 1907, mas eram responsáveis por empregar 39,4% dos operários e pelo consumo de 77,2% da energia elétrica em quilowatts; nos Estados Unidos, as grandes empresas representavam 1,1% do total de empresas em 1909, as quais empregavam 30,5% dos operários, abarcavam 258 ramos industriais e eram responsáveis por 43,8% da produção anual do país (LÊNIN, 1917, p. 118-120). É evidente que no início do século XX, nem todos os setores eram caracterizados por forte centralização, mas a indústria siderúrgica, hulhífera, petrolífera, química e elétrica representavam alguns dos setores industriais mais concentrados da época, além do capital bancário.

A forma organizacional da concentração do capital do início do século XX era caracterizada pela integração em uma única empresa de diferentes ramos industriais

mediante fusões e compras. Algumas vantagens para o capital decorrentes da ‘integração’ de setores industriais são pontuadas por Hilferding (*apud* LÊNIN, 1917, p.121): eliminação das diferenças de conjuntura e garantia de uma taxa de lucro mais estável; tendência à eliminação do comércio (intermediários); potencialização do aperfeiçoamento técnico e, portanto, da obtenção de lucros suplementares; fortalecimento da posição da empresa integrada frente às depressões e crises, quando há variações de preços de matérias-primas e produtos manufaturados. Outro aspecto essencial do capitalismo monopolista é a consolidação do capital financeiro, que emergiu da associação simbiótica do capital industrial com o capital bancário⁵.

No entanto, o processo de monopolização do capital inaugurado nos diversos países de capitalismo avançado não se restringe a seu aspecto ‘puramente’ econômico e técnico de centralização da produção de mercadorias e financeirização do capital. Um dos alicerces centrais que sustenta a estrutura do capitalismo monopolista é, evidentemente, a sua união orgânica com os Estados, que assumem cada vez mais a função de estimular e influenciar as grandes empresas emergentes, e, quando necessário, resolver conflitos entre elas. Tarifas aduaneiras protecionistas e outras barreiras ao comércio são instituídas para beneficiar particularmente as indústrias mais avançadas e orientadas para as exportações. Além disso, a militarização torna-se indispensável para intervenção direta ou ameaça do emprego da força para garantir zonas de influência e oportunidades de investimento no âmbito da luta entre potências econômicas em escala global (MAGDOFF, 1979, p. 141). Nas palavras de Lênin:

[...] na época do capital financeiro, os monopólios de Estado e os privados se entrelaçam, formando um todo, e como tanto uns como outros não são na realidade mais do que diferentes elos da luta imperialista travada pelos maiores monopolistas pela partilha do mundo. (LÊNIN, 1917, p.165)

Nesse sentido, o capital monopolista constitui a estrutura que ao mesmo tempo se articula e é articulado ao desenvolvimento do fenômeno do *imperialismo*, caracterizado pela relação dialética entre a dinâmica que se estabelece internacionalmente no âmbito da produção de mercadorias (e na esfera de valorização fictícia) com os elementos que

⁵ A despeito da essencialidade da concentração dos bancos e da financeirização do capital na análise de Lênin, não aprofundaremos esse aspecto do capitalismo monopolista nesse trabalho, haja vista que a complexidade do tema exigiria uma fundamentação teórica e histórica que nos desviaria do nosso objeto, a saber, o uso de patentes como instrumento do imperialismo.

constituem a superestrutura social, ou seja, a ideologia, a política, as leis, a cultura, a religião, a ciência, etc. Evitando uma definição rígida e cristalizada de imperialismo, Lênin apresenta cinco ‘traços fundamentais’ concretos que caracterizam o fenômeno, tal como segue:

Por isso, sem esquecer o caráter condicional e relativo de todas as definições em geral, que nunca podem abranger, em todos os seus aspectos, as múltiplas relações de um fenômeno no seu completo desenvolvimento, convém dar uma definição do imperialismo que inclua os cinco traços fundamentais seguintes:

- 1) a concentração da produção e do capital levada a um grau tão elevado de desenvolvimento que criou os monopólios, os quais desempenham um papel decisivo na vida econômica;
- 2) a fusão do capital bancário com o capital industrial e a criação, baseada nesse “capital financeiro” da oligarquia financeira;
- 3) a exportação de capitais, diferentemente da exportação de mercadorias, adquire uma importância particularmente grande;
- 4) a formação de associações internacionais monopolistas de capitalistas, que partilham o mundo entre si, e
- 5) o termo da partilha territorial do mundo entre as potências capitalistas mais importantes. (LÊNIN, 1917, p. 217-218)

No contexto da luta imperialista para conquistar territórios econômicos, o domínio das forças produtivas mais avançadas se constitui como alicerce estrutural. Os ganhos de produtividade decorrentes da incorporação de novas tecnologias permitem a extração de maiores excedentes, acelerando assim o processo de acumulação de capital. Após a Revolução Industrial na Grã-Bretanha, diversos países europeus entraram para o “clube dos países desenvolvidos”, ao adotar políticas deliberadas para a formação de um sistema econômico nacional, que só se concretizou com alianças entre a burguesia industrial, comercial, financeira, rural e, evidentemente, a burocracia estatal (FURTADO, 1974, p.21). Entre essas políticas, a absorção de tecnologias se configurou como primordial. Tal importância atribuída ao desenvolvimento tecnológico pôde ser vislumbrada com a rápida incorporação de tecnologias britânicas pelos novos membros do “clube”, a saber, EUA, França, Bélgica e Alemanha, tal como descreve Botoy (2004) a seguir:

Além disso, quando a primeira ferrovia foi iniciada na Inglaterra em 1825, após a invenção da máquina a vapor por James Watt em 1783, demorou apenas cinco anos para os Estados Unidos reproduzir localmente a técnica em 1830, sete anos

para a França (1832), 10 anos para a Bélgica (1835), 11 anos para a Alemanha e Canadá (1836), e 12 anos para a Rússia (1837). Entre 1838 e 1848, treze países foram adicionados a essa lista, entre os quais a Áustria e a Itália. Nos campos agrícolas e industriais, a tecnologia britânica foi reproduzida nos países acima mencionados tanto através da engenharia reversa como pelo processo de mera cópia, ou ainda mediante a transferência de tecnologia. Em geral, a França, bem como outros países que iniciaram a industrialização no século XIX, copiaram – legalmente ou ilegalmente – as máquinas britânicas em sua primeira fase (BOTOY, 2004, p. 118).

Ao impedir *juridicamente* a difusão da tecnologia entre seus concorrentes, garantindo assim a extração de rendas de monopólio, as patentes se constituíram como um importante instrumento das grandes corporações e de seus países de origem para a dominação de territórios econômicos. A máquina a vapor de James Watt, por exemplo, foi protegida por diversas patentes que perduraram entre 1769 a 1800 no Reino Unido, impedindo durante esse período que a revolucionária tecnologia fosse amplamente difundida e melhorada. A estratégia de Watt e seu sócio, o rico industrial Mathew Boulton, não era a de produzir máquinas a vapor, mas a de extrair *royalties* com o licenciamento da patente a contratantes independentes, os quais fabricavam as partes das máquinas. Watt e Boulton se encarregavam apenas de supervisionar a montagem dos componentes, atividade realizada pelos compradores das máquinas. Seus esforços não se voltaram mais a incorporar melhoramentos na invenção, mas a afastar potenciais rivais para garantir o monopólio da tecnologia e seus rentáveis frutos (BOLDRIN & LEVINE, 2008, p. 1-2). Foi apenas após a expiração da patente que o invento pode se difundir e se tornar de fato o “agente geral da indústria mecanizada⁶”, tal como ressaltam Boldrin & Levine:

Após a expiração das patentes de Watt, não só houve uma explosão na produção e eficiência dos motores, mas a energia a vapor se tornou por si só a força motriz da revolução industrial. Durante um período de 30 anos, os motores a vapor foram modificados e melhorados com cruciais inovações, sendo o trem a vapor, o navio a vapor e a máquina de fiar a vapor amplamente utilizados. A principal inovação foi a máquina a vapor de alta pressão – desenvolvimento que havia sido bloqueado com uso estratégico de Watt de sua patente.(BOLDRIN & LEVINE, 2008, p. 1)

Com a consolidação dos sistemas econômicos nacionais e o acirramento da rivalidade entre as potências industriais, as grandes empresas dos países de capitalismo

⁶ “O grande gênio de Watt revela-se na especificação de patente que obteve em abril de 1784, a qual descreve sua máquina a vapor não como uma invenção destinada a objetivos particulares, mas como agente geral da indústria mecanizada” (MARX, 1867, p. 434).

avançado passaram a depender cada vez mais de direitos patentários para proteger suas posições monopolistas, não apenas no mercado interno de seu país, mas fundamentalmente em mercados estrangeiros. No entanto, tendo em vista que a concessão do direito de patente depende das legislações nacionais, com validade apenas dentro dos limites territoriais de cada país, as potências industriais tão logo sentiram a necessidade de acordar regras gerais para adquirir o monopólio patentário para além das suas fronteiras nacionais.

1.2.1 - Das legislações nacionais à negociação da CUP

Um trecho do Relatório da Comissão das Corporações da Indústria de Tabaco dos EUA de 1909 ilustra a relação entre a consolidação do capitalismo monopolista e a utilização estratégica de patentes pela grande indústria ao explicitar o uso de patentes como forma de minar a concorrência para manter posições monopolísticas calcadas no domínio tecnológico. De acordo com o documento estadunidense, duas filiais do truste do tabaco se voltavam exclusivamente para comprar todas as patentes relacionadas ao processo produtivo do tabaco e desenvolver as tecnologias contidas nessas patentes, garantindo assim não apenas o conhecimento tecnológico mais avançado da época, mas principalmente seu monopólio, tal como segue:

O relatório da comissão governamental americana sobre os trustes declara: ‘A grande superioridade dos trustes sobre os seus concorrentes baseia-se nas grandes dimensões das suas empresas e no seu notável equipamento técnico. O truste do tabaco, desde o dia da sua fundação, consagrou todos os seus esforços a substituir, em todo o lado, e em grande escala, o trabalho manual pelo trabalho mecânico. Com este objetivo adquiriu todas as patentes que tivessem qualquer relação com a preparação do tabaco, investindo nisso somas enormes. Muitas patentes foram inutilizáveis no seu estado original, e tiveram de ser modificadas pelos engenheiros que se encontravam ao serviço do truste. **Em fins de 1906 foram criadas duas sociedades filiais com o único objetivo de adquirir patentes** e montar as suas próprias fundições, as suas fábricas de maquinaria e as suas oficinas de reparação [...]’. (LÊNIN, 1917, p. 129, *grifos nossos*)

É notável nessa passagem a associação entre o desenvolvimento tecnológico que visa elevar a produtividade do trabalho mediante a substituição do trabalho manual pelo mecânico – o que permite a elevação da Composição Orgânica do Capital – e o poder de acumulação que esse desenvolvimento tecnológico produz, características próprias do capitalismo. Ademais, é ilustrada a importância atribuída ao **monopólio** dessas tecnologias,

garantido não pela invenção das tecnologias, mas pela compra de um documento legal concedido pelo Estado: a patente.

Em contraposição à aquisição de patentes com o intuito de promover aperfeiçoamentos técnicos e obter seu monopólio jurídico, a exemplo da estratégia adotada pelo setor do tabaco nos EUA, as patentes também podem constituir eficiente mecanismo para desacelerar o desenvolvimento tecnológico, já que, uma vez garantido o monopólio por meio da lei, as corporações têm a possibilidade de estabelecer preços de monopólio por um período longo e, por conseguinte, alavancar a acumulação sem a necessidade de dispender custosos esforços em inovações tecnológicas. Essa forma de utilização de patentes por grandes corporações é mencionada por Lênin no caso de produção de garrafas pelo cartel alemão no início do século XX:

Mas, não obstante, como todo monopólio, o monopólio capitalista gera inevitavelmente uma tendência para a estagnação e para a decomposição. Na medida em que se fixam, ainda que temporariamente, preços monopolistas, desaparecem até certo ponto as causas estimulantes do progresso técnico e, por conseguinte, de todo o progresso, de todo o avanço, surgindo assim, além disso, a possibilidade econômica de conter artificialmente o progresso técnico. Exemplo: nos Estados Unidos, um certo Owen inventou uma máquina que provocava uma revolução no fabrico de garrafas. **O cartel alemão de fabricantes de garrafas comprou essas patentes e guardou-as à chave, atrasando a sua aplicação.** Naturalmente que, sob o capitalismo, o monopólio não pode nunca eliminar do mercado mundial, completamente e por um período muito prolongado, a concorrência [...]. Naturalmente, a possibilidade de diminuir os gastos de produção e aumentar os lucros, implantando aperfeiçoamentos técnicos, atua a favor das modificações. Mas a tendência para a estagnação e para a decomposição, inerente ao monopólio, continua por sua vez a operar e em certos ramos da indústria e em certos países há períodos em que consegue impor-se. (LÊNIN, 1917, p. 232)

Tanto no caso do truste estadunidense do tabaco quanto do cartel alemão de produção de garrafas, a aquisição de patentes é motivada pelo interesse de garantir proteção contra os riscos inerentes aos negócios do capital, como a competição interna e externa e as rápidas mudanças tecnológicas, as quais ameaçam os lucros e os próprios investimentos capitalistas. Ainda mais essencial do que a proteção contra os riscos, as patentes permitem a obtenção de superlucros decorrentes do estabelecimento de preços de monopólio, alavancando o processo de acumulação e concentração de capital.

No fim do século XIX, a *migração de capitais* – tal como apontado por Lênin no terceiro ‘traço fundamental’ de sua caracterização do imperialismo – assume um papel cada vez mais relevante com o desenvolvimento do capitalismo monopolista, que só foi possível emergir em um momento em que o mercado mundial – “base e o elemento vital da produção capitalista” (MARX *apud* MAGDOFF, 1979, p. 139) – encontrava-se consolidado. A razão da ascensão dos investimentos estrangeiros no fim do século XIX e início do XX está relacionada a oportunidades de obtenção de lucros derivadas de situações de monopólio e zonas de influência por parte das potências industriais emergentes, como a França, Alemanha, Bélgica e EUA. Tem-se, portanto, a necessidade aos grandes capitais de ampliação do mercado mundial, que passou a ser disputado por essas potências. A aquisição de posições monopolistas torna-se central e a forma que ela assume nos países periféricos é a conquista de colônias, marcada pela partilha da África e Ásia (neocolonialismo), mas também pela dominação político-econômica ‘formalmente não colonial’ de outras regiões, como alguns países da América Latina, mediante, por exemplo, empréstimos bancários e estatais, como salienta Lênin a seguir:

Para esta época são típicos não só os dois grupos fundamentais de países – os que possuem colônias e as colônias –, mas também as formas variadas de países dependentes que, dum ponto de vista formal, político, gozam de independência, mas que na realidade se encontram envolvidos nas malhas da dependência financeira e diplomática. (LÊNIN, 1917, p. 212)

A Inglaterra e a Alemanha, no decurso dos últimos vinte e cinco anos, investiram na Argentina, no Brasil e no Uruguai um bilhão de dólares aproximadamente; como resultado disso se beneficiam de 46% de todo o comércio desses três países. (LÊNIN, 1917, p. 186-7)

No entanto, a disputa entre as potências industriais também se estabelecia, evidentemente, no âmbito da conquista dos mercados monopolísticos nos próprios países industrializados. Tendo em vista que a patente é um mecanismo jurídico legitimado pelo Estado que garante ao seu titular estabelecer preços de monopólio e rendas tecnológicas por um período determinado de tempo, permitindo a obtenção de superlucros, tal mecanismo foi tão logo apropriado pelas grandes corporações nos albores do desenvolvimento do capitalismo monopolista do fim do século XIX. Foi justamente nesse contexto que as potências emergentes, como os EUA, França, Alemanha, Bélgica, Áustria, além da Grã-Bretanha, decidiram iniciar as negociações de um acordo internacional sobre patentes em

1873, que culminaram na assinatura da Convenção da União de Paris (CUP) em 1883 (PENROSE, 1974, p. 43-55). Antes da CUP, as legislações nacionais de proteção aos inventos eram em geral baseadas no Estatuto de Monopólios Britânico, com o objetivo primordial de impulsionar o desenvolvimento industrial nacional:

No entanto, muito no princípio, os privilégios de inventor não eram concedidos indiscriminadamente como uma questão de direito, mas seletivamente para impulsionar ou tornar possível o desenvolvimento de produtos ou processos que eram considerados de importância econômica para o Estado. (PENROSE, 1974, p. 19)

Os conflitos que deram início à reivindicação de disposições internacionais sobre patentes estavam relacionados ao reconhecimento das patentes de invenções nacionais no estrangeiro, principalmente nos países industrializados, já que a periferia do capitalismo não tinha condições de reproduzir as tecnologias desenvolvidas pelas potências industriais. No entanto, as regras que foram estabelecidas pela CUP eram bastante flexíveis, deixando aos países estabelecerem, conforme seus interesses nacionais, os parâmetros de concessão das patentes, o tempo de vigência e cláusulas contra abusos de monopólio, como, por exemplo, licenças compulsórias e sanções aos que importavam os objetos patenteados, ao invés de fabricá-los localmente. A flexibilidade permitida pela CUP visava evitar os potenciais riscos que as posições monopolísticas de empresas estrangeiras poderiam acarretar para o desenvolvimento nacional. Essa regulação flexível da CUP é destacada por Penrose a seguir:

Portanto, o efeito que visa a Convenção não é ampliar o alcance espacial do monopólio patentário, mas sim permitir que um inventor possa pedir tantas patentes diferentes como quantos países houver na União; **cada patente regida pelas leis do país outorgante e com independência de todas as demais patentes outorgadas para o mesmo invento.** (PENROSE, 1974, p. 72, *grifos nossos*)

Nesse sentido, a importância atribuída ao uso de patentes para proteger mercados internos e externos das grandes corporações e seus governos é explicitada, inclusive sob a ótica dos aspectos negativos da concessão de patentes estrangeiras para a indústria nacional. O que ficou conhecido como “a controvérsia suíça” é bastante ilustrativa da contradição entre os benefícios para a indústria nacional de adquirir patentes no exterior e os prejuízos de reconhecer nacionalmente patentes estrangeiras. Esse país não possuía legislação de patente na década de 1880, mas suas empresas estrategicamente obtiveram nesse período

“um número surpreendente de patentes no estrangeiro” (PENROSE, 1974, p 116), pois, como a Suíça era signatária da CUP desde 1883, os demais países-membros da União eram obrigados a conceder aos suíços o mesmo tratamento dado aos seus cidadãos no que concerne à concessão de patentes.

A estratégia suíça se fundamentava essencialmente no princípio de *não reciprocidade*, que estabelece que nenhum país da União pode exigir trato recíproco na concessão de patentes estrangeiras. A Convenção assegura também a *independência de patentes*, a qual dispõe que a patente obtida para determinado invento em um país é independente da concessão ou não de todas as demais patentes requeridas para esse invento em outros países. Susan Sell (1998) pontua sinteticamente outras provisões-base da CUP, enfatizando a autonomia dos membros para elaboração de suas leis nacionais de patentes:

A proteção de patentes e orientações gerais às legislações nacionais refletem três princípios da Convenção: (1) não discriminação, (2) tratamento nacional, e (3) o direito de prioridade. *Não discriminação* significa que não deve haver barreiras para a entrada dos titulares de patentes estrangeiras no mercado nacional de um Estado-membro. *Tratamento nacional* significa que uma vez que o titular estrangeiro entrou no mercado nacional de um Estado-membro, ele não deve ser tratado de forma diferente do que os titulares nacionais. Finalmente, o *direito de prioridade* protege o titular da patente do uso não autorizado de sua invenção por um período de tempo designado; uma patente assegura ao titular um monopólio temporário. Com efeito, a Convenção de Paris estabelece o padrão internacional para o nível mínimo aceitável de proteção de patentes. Membros da Convenção são livres para aprovar leis nacionais de sua própria concepção, desde que mantenham os padrões mínimos de proteção. (SELL, 1998, p. 109, *grifos nossos*)

A CUP, portanto, firmava regras gerais de patentes, deixando seus membros livres para formularem suas legislações nacionais conforme suas condições particulares de desenvolvimento e industrialização. Tais regras delinearão o padrão internacional da propriedade patentária desde o fim do século XIX até 1994, ano em que o Acordo TRIPS foi assinado no âmbito da OMC.

Antes do TRIPS, diversas alterações foram realizadas na Convenção com a instituição dos acordos (*acts*) de Bruxelas (1900), Washington (1911), Haia (1925), Londres (1934), Lisboa (1958) e Estocolmo (1967). Os principais pontos de controvérsia durante as revisões do texto da CUP foram relativos ao artigo 5A, que dispunha sobre trabalho obrigatório, importação e licenciamento compulsório. Os membros divergiam sobre um ponto sensível para o processo de industrialização e desenvolvimento nacional: se a

concessão da patente estrangeira deveria implicar ou não que o produto patenteado fosse necessariamente produzido no país cessionário (trabalho obrigatório vs. importação do produto patenteado).

Segundo Figueira Barbosa (1999), a partir da versão de Haia (1925), a Convenção não obrigou os países a exigirem o trabalho obrigatório em suas legislações nacionais, apenas “reconheceu o direito de os membros tomarem medidas legislativas para prevenção de abusos, incluindo como possível abuso a falta de trabalho da patente” (FIGUEIRA BARBOSA, 1999, p. 177). Entre outras alterações, as conferências de Londres (1934) e Lisboa (1958) estabeleceram limites e regras para o licenciamento compulsório e tornaram o artigo 5A mandatário (FIGUEIRA BARBOSA, 1999, p. 178-9). O acordo de Estocolmo (1967), por sua vez, previu a criação da Organização Mundial da Propriedade Intelectual (OMPI), à qual se atribuiu a responsabilidade de administrar a CUP e a Convenção da União de Berna (CUB), relativa aos direitos autorais⁷.

De acordo com Susan Sell (1998), realizadas antes de os países periféricos se incorporarem à CUP em grande número, as revisões tenderam a fortalecer os direitos dos proprietários de patentes (SELL, 1998, p.108). Tal tendência refletia, evidentemente, as transformações em curso no conjunto de relações internacionais. Algumas das disposições legais da CUP permanecem em vigor até os dias atuais, ainda que submetidas a um acordo multilateral mais rígido, o TRIPS. Os EUA foram, não por coincidência, o principal articulador do TRIPS e, para compreender a substancial mudança trazida por esse Acordo, bem como o protagonismo estadunidense no campo da propriedade intelectual a partir principalmente da década de 1980, faz-se necessário retomar o contexto histórico da luta imperialista no período do pós-guerra, que o consolidou como potência hegemônica.

1.3 – Mudanças na ordem imperialista Global: do pós-guerra ao neoliberalismo

1.3.1 – A consolidação dos EUA como potência hegemônica

É sabido que o acirramento da rivalidade entre as potências industrializadas para dominar territórios econômicos tornou inevitável os conflitos bélicos que caracterizaram a Era da Catástrofe (1914-1945) (HOBSBAWM, 1995). Com o fim da II Guerra,

⁷ A partir de então o termo “propriedade intelectual” passou a ser utilizado com mais frequência de forma genérica para fazer referência a estas duas categorias distintas, a propriedade industrial e os direitos autorais.

intensificou-se o processo de descolonização e o dismantelamento de muitos cartéis, cenário que foi favorável às empresas estadunidenses, uma vez que ampliou as oportunidades de investimentos e zonas de domínio econômico, político e militar. Tais mudanças na ordem imperialista mundial podem ser observadas a partir de dados relativos à parcela do investimento no exterior antes e depois das duas grandes guerras. Nos anos precedentes à I Guerra Mundial, a Grã-Bretanha era responsável por cerca de 50% do total dos investimentos estrangeiros, ao passo que a França e Alemanha detinham conjuntamente 40%. Os EUA, por sua vez, eram responsáveis por apenas 6% do montante dos investimentos estrangeiros em 1914. Por volta de 1930, mesmo no contexto da Crise de 1929, os EUA abarcavam 35% do total, enquanto a França e Alemanha, juntas, 11% (MAGDOFF, 1979, p. 142- 143). A dominação estadunidense se intensificou após a II Guerra Mundial, atingindo quase 60% dos investimentos estrangeiros mundiais no início da década de 1960 (MAGDOFF, 2003, p. 60-61).

Segundo Magdoff (1979, p.139), foi justamente no terreno do capitalismo monopolista do pós-guerra que as empresas multinacionais amadureceram, particularmente as norte-americanas. O autor apresenta alguns atributos essenciais para o sucesso da empresa capitalista – a saber, a expansão incessante dos investimentos, a concentração do poder empresarial e a ampliação do mercado mundial – que encontraram sua realização excepcional na forma organizacional da empresa multinacional sob o grau de concentração do capitalismo monopolista do período posterior às Grandes Guerras. Ainda que o padrão de dominação não se constitua mais no pós-guerra com a aquisição de colônias, as situações de monopólio e controle de mercado permanecem como pilares das políticas de investimento estrangeiro. O desenvolvimento tecnológico – oriundo da militarização da economia durante a II Guerra Mundial – também foi essencial para a expansão das multinacionais estadunidenses, com destaque para tecnologias ligadas ao transporte aéreo e comunicação, as quais auxiliaram as grandes empresas a controlar um expressivo número de filiais geograficamente espalhadas.

Indispensável ao sólido estabelecimento dos EUA como potência hegemônica foi, evidentemente, a assinatura do Acordo de Bretton Woods em 1944 e a criação de instituições internacionais como a Organização das Nações Unidas (ONU), a Organização do Tratado do Atlântico Norte (OTAN), o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT,

General Agreement on Tariffs and Trade), o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Mundial (BM), que amparavam a liderança estadunidense (MARIUTTI, 2011, p. 26).

Outro fator fundamental para a compreensão do domínio dos EUA no pós-guerra, calcado em sua estrutura militar e no poderio econômico de suas grandes corporações, foi a necessidade – criada com a expansão mundial de movimentos socialistas revolucionários apoiados pela União Soviética (URSS) – de reconstrução das economias europeias devastadas com as guerras enquanto aliadas na defesa pelo capitalismo, feito realizado principalmente com o Plano Marshall. Igualmente, o Plano Marshall contribuiu enormemente para a criação de oportunidades de negócios para as grandes empresas americanas em países europeus, uma vez que o recebimento de empréstimos e doações era muitas vezes condicionado à entrada do investimento privado estrangeiro (MAGDOFF, 1979, p. 145). Apesar de adotar políticas protecionistas – como o impedimento de instalação de subsidiárias de propriedade integral da matriz estrangeira e a proibição de aquisições de firmas japonesas por estrangeiras –, o Japão também recebeu investimentos do Plano Marshall, transformando o país em principal aliado no Extremo Oriente, particularmente após a Guerra da Coreia (SELL, 1998, p. 53). Para Mariutti (2011), o Plano Marshall cumpriu o papel secundário de “flanquear a proteção social do trabalhador americano” (MARIUTTI, 2011, p.28) no contexto das políticas de bem-estar social.

Todos esses fatores contribuíram para que os anos de 1950 até o início da década de 1970 datassem o período que ficou conhecido como os Anos Dourados ou a Era de Ouro do capitalismo (HOBSBAWM, 1995, p. 253-281). Calcado em grande medida na base tecnológica Fordista (no que se refere à expressiva indústria de montagem) e na garantia dos direitos dos trabalhadores pelo chamado Estado de Bem-estar Social (*Welfare State*), o modelo de sociabilidade industrial dos EUA (*American Way of Life*) passa a ser amplamente adotado pelas economias em reconstrução, contendo assim a expansão da zona de influência soviética. Com o êxito do Plano Marshall e sob o “guarda-chuva nuclear dos EUA” (MARIUTTI, 2011, p. 27), a Europa e Japão puderam promover uma política econômica e industrial agressiva orientada à exportação para os Estados Unidos, que passaram a ser invadidos por produtos das nações industrializadas. Ademais, a Europa passa a disputar mercados periféricos com os EUA, ao passo que o Japão concentra seus

investimentos nos países centrais. É nesse período que ocorre, portanto, sob a direção das empresas dos países centrais, a industrialização rápida e irregular da periferia do capitalismo. Não é trivial salientar ainda que essa expansão das empresas multinacionais nos países periféricos foi realizada em geral sob a disposição de suas elites governantes em criar condições atraentes para os investimentos estrangeiros dos países do centro (MAGDOFF, 1979, p. 147).

O novo padrão concorrencial emergente se alicerçava, portanto, na busca de novas localizações, com aumento significativo de produção no exterior e comércio intra-firma, garantindo o controle das parcelas mais lucrativas dos mercados locais e custos mais baixos de produção. As 200 maiores empresas do globo passaram a atuar, por meio de suas filiais e subsidiárias, em 20 ou mais países, ampliaram suas esferas para os serviços e deram um salto imenso nas operações bancárias (MAGDOFF, 1979, p. 148). Enquanto em 1950 as empresas estadunidenses possuíam 7,5 mil filiais pelo globo, em 1966 esse número atingiu 23 mil, e as empresas dos outros países de capitalismo avançado como a Grã-Bretanha, Japão, Alemanha e França seguiram esse padrão (HOBSBAWM, 1995, p. 273).

Essa expansão de investimentos estrangeiros, particularmente em atividades produtivas, vislumbra vantagens relacionadas, entre outros fatores, a baixos salários, custos de transporte e controle de fontes de matérias-primas, bem como condições adequadas para a remessa de lucros da subsidiária para sua matriz, proporcionadas pelas políticas do país estrangeiro (MAGDOFF, 1979, p. 113). Evidentemente que as posições de monopólio (ou semimonopolistas) características do início do século XX permaneceram como pilares para proteger quotas de vendas a altos preços, tal como exposto a seguir:

Muito mais importante [do que custos mais baixos] é o estímulo ao desenvolvimento de fontes de matérias-primas, a criação de demanda para exportações e o aproveitamento de “**situações de monopólio**”. Essas advêm de vantagens de custos das Grandes Corporações [*Big Business*], **patentes exclusivas**, tecnologias superiores, ou demanda de mercado preferencial, estimulada pelo estabelecimento de **marcas** desejadas via promoção de vendas. (MAGDOFF, 2003, p. 44, *grifos nossos*)

Entre as diversas formas de manutenção de posições monopolistas, a propriedade industrial em geral e, em particular, as patentes se consolidam como um mecanismo de suma importância, principalmente quando se trata de produção no exterior, atividade em geral restrita às empresas multinacionais:

Na produção, é claro, investimentos externos é um jogo para as grandes empresas. [...] Ademais, um estudo do censo de 1957 do investimento estrangeiro dos EUA mostrou que a maioria dos investimentos em produção era realizada por empresas oligopolistas em áreas onde as vantagens do monopólio podiam ser levadas para o exterior: **operações protegidas por patentes, conhecimento técnico exclusivo ou avançado**, e/ou diferenciação de produto mediante identificação da **marca** e técnicas similares. (MAGDOFF, 2003, p. 103, *grifos nossos*).

O aumento do valor atribuído às patentes para proteger as posições monopolísticas no contexto do novo padrão de concorrência mundial entre as grandes empresas dos países centrais é explicitado no seguinte trecho de artigo publicado em uma revista americana de negócios no exterior: “Ao calcular o valor de investimentos em capital, a *General Motors*, por exemplo, contabiliza os intangíveis como marcas, patentes e *know-how* equivalente a duas vezes o capital real investido” (*Business Abroad*, 1966 *apud* MAGDOFF, 2003, p. 97).

Nesse sentido, o fato de a propriedade industrial ter adquirido relevância cada vez maior para as grandes corporações dos países centrais durante os Anos Dourados torna mais assimilável as mudanças implantadas durante as conferências de revisão da CUP até 1967, dirigidas a fortalecer os proprietários desses direitos. No entanto, foi apenas a partir da década de 1980 que os EUA passaram a promover alterações radicais em sua legislação patentária e a pressionar em foros bilaterais, regionais e multilaterais de *comércio exterior* para a adoção de um elevado padrão de propriedade intelectual, o que culminou na assinatura do Acordo TRIPS no âmbito da OMC e de diversos Tratados de Livre Comércio (TLCs) que incluem capítulos de propriedade intelectual, a exemplo do NAFTA (acrônimo em inglês para Tratado Norte-Americano de Livre Comércio). Esse ponto de inflexão no campo da propriedade intelectual se constituiu como um reflexo das mudanças qualitativas ocorridas tanto no cenário político-econômico internacional como na dinâmica tecnológica a partir da década de 1970. Discutiremos alguns elementos que compõe esse cenário, fornecendo subsídios para compreender as razões pelas quais a superpotência imperialista pleiteou a assinatura do TRIPS e dos TLCs.

1.3.2 – Neoliberalismo, Mudança Tecnológica e Propriedade Intelectual: as Corporações dos EUA demandam o TRIPS

A partir do início da década de 1970, a hegemonia dos EUA passou a ser desafiada. O quadro político e econômico composto pela Guerra do Vietnã, pelo esgotamento da base técnica do Fordismo em diversos ramos industriais e os déficits crescentes na Balança Comercial estadunidense culminou na resposta unilateral dos EUA de romper com o Acordo de Bretton Woods em 1971, transformando o dólar no centro de gravidade do sistema capitalista, como argumenta Celso Furtado: “O fato de que a emissão de dólar seja privilégio do governo dos EUA constitui prova irrefutável de que esse país exerce com exclusividade a tutela do conjunto do sistema capitalista” (FURTADO, 1974, p.39).

Ademais, particularmente após o choque do petróleo arquitetado pela Organização dos Países Exportadores de Petróleo (OPEP) em 1973, interrompe-se o ciclo de crescimento experimentado pelos países de capitalismo avançado nas décadas de 1950 e 1960, ruptura essa que foi acompanhada por altas taxas inflacionárias. Nesse contexto, o capitalismo passa por um período de reformas qualitativas, tanto no que se refere à forma organizacional e tecnológica das grandes empresas multinacionais – aspectos que discutiremos mais adiante –, como em sua base política e ideológica, o neoliberalismo.

Segundo Perry Anderson (1995), as ideias que deram substrato ao que foi amplamente consagrado como ‘neoliberalismo’ emergiram logo após a Segunda Guerra Mundial como reação teórica e política ao Estado intervencionista e de bem-estar social então vigente na Europa e América do Norte. O livro de Hayek intitulado *O Caminho da Servidão*, publicado em 1944, é referência no que diz respeito ao ‘ideário neoliberal’: “Trata-se de um ataque apaixonado contra qualquer limitação dos mecanismos de mercado por parte do Estado, denunciadas como uma ameaça letal à liberdade, não somente econômica, mas também política” (ANDERSON, 1995).

Não era plausível, contudo, a defesa da liberalização dos mercados enquanto o capitalismo – sob a regulação do Estado – vivia o auge de seu crescimento durante as décadas de 50 e 60, que ficaram conhecidas como “Idade de Ouro”. Foi apenas na década de 1970, portanto, com as baixas taxas de crescimento somadas às altas inflacionárias que o receituário neoliberal passou a ‘ganhar terreno’, saindo dos “pequenos círculos intelectuais de direita para ganhar o comando da política mundial” (PRADO, 2005, p. 23). O aumento da influência política e ideológica do neoliberalismo foi evidenciado com a escolha de

Friedrich Hayek e Milton Friedman para o Prêmio Nobel de Economia em 1974 e 1976, respectivamente (HOBSBAWM, 1995, p. 398).

Já na década de 1980, um expressivo número de países, como Alemanha com o governo Kohl (1982-1998) e a Dinamarca com Schluter (1982-1993), passaram a implementar o receituário neoliberal. Os governos Thatcher na Inglaterra (1979-1990) e Reagan nos Estados Unidos (1981-1989) são os exemplos mais emblemáticos dos que cumpriram as prerrogativas de agenda neoliberal. Anderson destaca a seguir as principais políticas do governo britânico:

O modelo inglês foi, ao mesmo tempo, o pioneiro e o mais puro. Os governos Thatcher contraíram a emissão monetária, elevaram as taxas de juros, baixaram drasticamente os impostos sobre os rendimentos altos, aboliram controles sobre os fluxos financeiros, criaram níveis de desemprego massivos, aplastaram greves, impuseram uma nova legislação anti-sindical e cortaram gastos sociais. E, finalmente – esta foi uma medida surpreendentemente tardia –, se lançaram num amplo programa de privatização, começando por habitação pública e passando em seguida a indústrias básicas como o aço, a eletricidade, o petróleo, o gás e a água. Esse pacote de medidas é o mais sistemático e ambicioso de todas as experiências neoliberais em países de capitalismo avançado. (ANDERSON, 1995)

Nesse sentido, o chamado ‘Estado de bem-estar social’ – ou, de acordo com a concepção de Eleutério Prado (2005), o ‘liberalismo social’ – passou a ser substituído por políticas de desregulamentação financeira, privatização e flexibilização das leis trabalhistas, reproduzindo a ideologia do liberalismo econômico (clássico) do século XIX e início do XX, embora transformada, evidentemente, de acordo com as particularidades das novas condições históricas. A esse respeito, Florestan Fernandes é enfático na seguinte passagem:

O liberalismo serviu como ideologia dos impérios nascentes. Por que descartá-lo no momento em que o capital ganha uma forma refinada de acumulação originária [...] e no qual ele dita suas próprias regras morais às custas dos serviços sociais e das funções legitimadoras do Estado capitalista? [...] Portanto, o neoliberalismo foi produzido como um artefato e um artifício, por seu apelo democrático e humanitário, pela ausência mesma de uma ideologia autêntica. (FERNANDES, 1995, p.155-156)

Diferentemente tanto do liberalismo clássico – o qual afirma que o livre mercado gera por natureza a igualdade social ao premiar os indivíduos conforme seus esforços (trabalho, poupança, competência, etc.) – quanto do liberalismo social – que defende que a sociedade é desigual e que tal desigualdade deve ser amenizada e administrada pelo Estado

–, o neoliberalismo é, por sua vez, a ideologia que assume que o capitalismo inexoravelmente promove marginalização, estabelecendo uma justiça fundada no darwinismo social, tal como elucida Prado: “Ele surge como um sistema de relações sociais assimétricas e polarizadas e que gera inerentemente exclusão, mas com o qual é preciso se conformar já que ele vem a ser o único que supostamente permite a liberdade e a democracia representativa” (PRADO, 2005, p. 25).

De acordo com Prado, o Estado neoliberal deve ser um ‘agente econômico ativamente passivo’, criando condições para a acumulação, protegendo os monopólios das crises econômicas, enfraquecendo os sindicatos e despojando os trabalhadores das seguridades sociais, privatizando as empresas públicas e transformando os bens públicos em serviços mercantis, deslocando a arrecadação fiscal da cúpula para a base da sociedade. Ademais, ao Estado cabe a manutenção das atividades menos rentáveis, além da defesa militar e de algumas áreas de infraestrutura (energética, por exemplo), bem como, evidentemente, a garantia e expansão das áreas sujeitas à propriedade privada. Nesse sentido, a concepção de funcionamento do Estado do ideário neoliberal é calcada no comprometimento ativo de recuperar e manter a taxa de lucro em um nível satisfatório para os capitalistas (PRADO, 2005, p. 23-25).

É justamente no contexto da crise estrutural dos anos 70, em que prevaleciam as taxas de lucro declinantes e a estagflação, que os EUA buscaram retomar a sua hegemonia, e a forma pela qual esse país conduziu a reconquista da sua posição de potência imperialista foi pela via neoliberal, isto é, pelas reformas institucionais de caráter privatista e liberalizante, conferindo primazia aos interesses das suas corporações e ampliando o domínio do capital financeiro. A reforma teve início com a ruptura unilateral dos EUA com o Acordo de Bretton Woods em 1971 e a decisão tomada em 1979 pela *Federal Reserve* de elevar substancialmente a taxa de juros do dólar. Essas medidas intensificaram a soberania da rentabilidade financeira e permitiram a recuperação dos lucros. Outro fator fundamental para o período foi o enfraquecimento da URSS, que culminou no acordo entre Reagan e Gorbachev em 1986 e, posteriormente, no fim das experiências socialistas na Europa.

Diversas outras medidas políticas e econômicas de caráter neoliberal foram tomadas pelo governo Reagan para recuperar a posição dos EUA, tendo em vista as especificidades do padrão concorrencial emergente. Contidos os riscos da expansão da zona de influência

soviética, os EUA almejavam restaurar seu poder político-econômico em relação, principalmente, à Europa e ao Japão, que “já eram, de novo, membros de pleno direito econômico do ‘núcleo orgânico’ do capitalismo” (FIORI, 1997, p. 107). Vale lembrar que a (re)conquista do poder econômico desses países foi em grande medida resultado do Plano Marshall e do expressivo crescimento durante os Anos Dourados.

Ao privilegiarem a chamada ‘iniciativa privada’, as políticas neoliberais dos países de capitalismo avançado contribuíram enormemente para a expansão das grandes empresas transnacionais, acelerando o processo de concentração de capital. Essa expansão, por sua vez, fortaleceu de forma decisiva o poder das grandes corporações frente aos Estados nacionais, como elucida Celso Furtado a seguir:

[...] como tanto a estabilidade quanto a expansão dessas economias dependem fundamentalmente das transações internacionais e estas estão sob o controle das grandes empresas, as relações dos Estados nacionais com estas últimas tenderam a ser relações de poder. (FURTADO, 1974, p.33)

Tal fato levou alguns teóricos a especular acerca do ‘fim das fronteiras nacionais’, sob o argumento de que as grandes empresas transnacionais expropriaram o Estado de suas funções políticas e administrativas e passaram a governar o mundo. No entanto, o que houve, na realidade, foi um fortalecimento do Estado, mas suas funções e objetivos são guiados pelos interesses das grandes corporações dos países centrais ou, nas palavras de Prado (2005, p. 23), um Estado ‘ativamente passivo’. Colocando em xeque a tese do fim dos Estados nacionais, Borón (2003) apresenta dados que ilustram o enraizamento das grandes corporações aos seus países de origem e a relação simbiótica entre os governos e suas lucrativas empresas:

Isso implica aceitar uma presunção irremediavelmente errônea: que as chamadas empresas transnacionais não têm referência alguma em uma base nacional. [...] Em suma, essas corporações têm um alcance global; contudo, sua propriedade, por mais que se encontre distribuída, tem uma clara base nacional e suas ambições fluem de todo o mundo até o país em que se encontra sua matriz. (BORÓN, 2003, p.30-31)

Além do aumento do poder das grandes corporações frente aos Estados, as mudanças tecnológicas e organizacionais em curso no seio dessas corporações nos anos 70 e 80 também são fundamentais para a compreensão da expansão das empresas transnacionais e da consolidação do neoliberalismo enquanto pensamento e prática de

governança. As novas tecnologias como a telemática, a robótica, a microeletrônica, a engenharia genética, a nanotecnologia, a química fina e o desenvolvimento de novos materiais sintéticos expandiram a atuação dos grandes capitais para áreas antes tão inimagináveis quanto a transgenia. A ampliação de forma surpreendente dos gastos em ciência aplicada nos escritórios de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) das grandes corporações nos países centrais⁸ é ilustrativa do poder das novas tecnologias de fazer frutificar seus investimentos. É indubitável que a ciência é a grande promotora do desenvolvimento tecnológico que transformou radicalmente a vida cotidiana do cidadão comum em toda a parte do globo, como indica Hobsbawm:

Apesar disso, por mais esotéricas e incompreensíveis que fossem as inovações da ciência, assim que eram feitas se traduziam quase imediatamente em tecnologias práticas. Assim os transistores surgiram como um subproduto de pesquisas na física do estado sólido, isto é, as propriedades eletromagnéticas de cristais ligeiramente imperfeitos, em 1948 (seus inventores receberam o Prêmio Nobel oito anos depois), como aconteceu com os *lasers* (1960), que vieram não de estudos ópticos, mas de trabalhos para fazer moléculas vibrarem em ressonância com um campo magnético. Seus inventores também foram logo reconhecidos com Prêmio Nobel, como o foi – tardiamente – o físico soviético de Cambridge Peter Kapitsa (1978), pelo trabalho em física de baixa temperatura que produziu os supercondutores. A experiência de pesquisa do tempo da guerra, em 1939-46, que demonstrou – pelo menos aos anglo-americanos – que uma esmagadora concentração de recursos podia resolver os mais difíceis problemas tecnológicos num tempo improvavelmente curto, estimulou o pioneirismo científico, independentemente de custos, para fins bélicos ou de prestígio nacional (por exemplo, a exploração do espaço cósmico). Isso, por sua vez, acelerou a transformação da ciência de laboratório em tecnologia, parte da qual revelou ter um amplo potencial para uso diário. Os *lasers* são um exemplo dessa rapidez. Vistos pela primeira vez em laboratório em 1960, tinham em inícios da década de 1980 chegado ao consumidor em forma de *compact disc* [CD]. A biotecnologia foi ainda mais rápida. As técnicas de DNA recombinante, ou seja, técnicas para combinar genes de uma espécie com os de outra, foram reconhecidas pela primeira vez como adequadamente praticáveis em 1973. Menos de vinte anos depois, a biotecnologia era uma coisa comum no investimento médico e agrícola. (HOBBSAWM, 1995, p.508-509)

De importância fundamental, o desenvolvimento tecnológico de base microeletrônica abriu as portas para a superação do Fordismo, inaugurando a automação⁹

⁸ “Em muitos desses países [industrializados], metade ou mais dos gastos em P&D são financiados pelo setor privado, particularmente pelas grandes empresas de setores intensivos em ciência” (CORREA, 2000, p. 3).

⁹ Como consequência, os níveis de desemprego foram elevados mundialmente, sem que a significativa ampliação do setor de serviços ocorrida no período fosse capaz de absorver tamanha reserva de força de

em diversos ramos industriais, com impacto revolucionário na indústria de montagem (MORAES NETO, 1996). As novas tecnologias, particularmente as relacionadas à informação e comunicação, também foram responsáveis por permitir a fragmentação das cadeias produtivas entre os diversos países do globo, integradas pela gerência das empresas multinacionais dos países centrais, fenômeno que ficou conhecido por diversos termos, como mundialização e transnacionalização ou, vulgarmente, segundo Chesnais (1996, p.23-25), por ‘globalização’. Uma das expressões quantitativas desse movimento é a elevação substancial do investimento direto estrangeiro (IDE) e do intercâmbio intracorporativo. Cumpre enfatizar que o processo de *concentração de capital*, inerente à dinâmica sistêmica do capitalismo, também se aprofundou com aumento significativo das *fusões e aquisições* ocorridas a partir da década de 80, com intensificação na década de 90. Miranda & Martins apresentam dados da UNCTAD (Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento) a esse respeito, destacando a participação dos EUA nesse processo:

Segundo a UNCTAD, entre 1993 e 1998, as transações transfronteiriças de fusões e aquisições mundiais representaram, em média, 76,4% do total dos fluxos de investimento direto estrangeiro. É significativo que, em 1997 as fusões e aquisições já respondiam por 90% do total do investimento direto no exterior oriundo dos Estados Unidos (que cresceu cerca de 53% em relação ao ano anterior, perfazendo um total de US\$ 115 bilhões). (MIRANDA & MARTINS, 2000, p. 67)

Conforme discutido anteriormente, a relação simbiótica Estado-Capital, bem como a transnacionalização do capital e a aplicação tecnológica da ciência não são fenômenos novos, mas elementos constituintes da dinâmica sistêmica de acumulação capitalista. O que ocorre é que, motivada pela extração de rendas, a forma que a transnacionalização do capital assume se adapta aos diferentes momentos históricos do capitalismo, que são condicionados, entre diversos fatores, pela dinâmica tecnológica, política e econômica em curso. Nesse sentido, as novas tecnologias baseadas na ciência – inseridas no ambiente político-econômico-ideológico do neoliberalismo, favorável à expansão das corporações transnacionais – possibilitaram nos anos 80 a reconfiguração tecnológica e organizacional das grandes empresas, que passaram a administrar a produção e comercialização entre as

trabalho. Ademais, as políticas neoliberais apenas aprofundaram nesse período a situação adversa da classe trabalhadora.

inúmeras filiais espalhadas pelo globo, com suas matrizes e laboratórios de P&D localizados majoritariamente nos países centrais: EUA, Europa e Japão.

Ao passo que a revolução tecnológica consolidada na década de 80 acelerou a transnacionalização do capital, as novas tecnologias passaram a exigir, para garantir frutos rentáveis às corporações multinacionais em âmbito global, formas mais abstratas de propriedade de tecnologias e de gestão industrial e financeira, tal como elucida Mariutti a seguir:

O ponto fundamental, portanto, é que as grandes corporações concentram sua atuação *nas formas mais abstratas de propriedade* e intensivas em capital – a ciência aplicada, gestão de ativos e processos – enquanto as demais atividades tendem a ser desempenhadas por empresas de escopo local ou regional, com menor capacidade de captar crédito de qualidade. (MARIUTTI, 2011, p. 30, *grifos originais*)

Para Prado, na medida em que “a totalidade complexa constituída pela informação, pelo conhecimento científico e tecnológico ganha expressão como força produtiva” (PRADO, 2005, p.25), o conhecimento científico e tecnológico passa a ser a fronteira da acumulação e fonte dinâmica da geração de lucros. Nesse sentido, é evidenciada a necessidade, para fomentar a acumulação, de se expandir o escopo dos direitos de propriedade intelectual como forma de se apropriar dos novos conhecimentos científicos e tecnológicos, transformando-os em capital rentável:

É por isso que os chamados direitos de propriedade intelectual, assim como as rendas tecnológicas, assumem importância crescente no capitalismo contemporâneo. É por isso, ainda, que os sistemas de patentes alargam sua função na produção, seja integrando novas áreas, seja estabelecendo direitos sobre ideias em si mesmas, seja aumentando o período de proteção. (PRADO, 2005, p.18)

De relevância fundamental, o rápido crescimento do Japão na década de 70 também teve um impacto importante na reivindicação dos EUA de padrões mais rígidos de DPIs. O crescimento experimentado pelo Japão foi fruto da sua política de protecionismo tecnológico do período pós-guerra. Em seu processo de reconstrução, o país promoveu medidas como o impedimento de instalação de subsidiárias de propriedade integral da matriz estrangeira e a proibição de aquisições de firmas japonesas por estrangeiras. Ademais, o Japão instituiu restrições à entrada de produtos estrangeiros e priorizou a independência tecnológica via negociação de licenciamento e compra de tecnologia,

tornando as tecnologias estrangeiras disponíveis para suas empresas nacionais. Para as firmas estadunidenses, investir no Japão tinha um custo mais elevado, como elucida Susan Sell (1998, p. 53): “Compartilhar a propriedade da tecnologia em termos favoráveis foi o preço que as empresas americanas transnacionais tiveram de pagar em troca do acesso ao mercado japonês”. Para Magdoff (1979), o fato de os EUA serem coniventes com as políticas japonesas e ainda assim darem continuidade aos investimentos de reconstrução da economia japonesa no contexto do Plano Marshall deveu-se em grande medida ao fato de que o Japão era o principal aliado na defesa do capitalismo no Extremo Oriente, particularmente após a Guerra da Coréia.

Nas décadas de 70 e 80, as políticas japonesas de protecionismo tecnológico renderam seus frutos. O país adquiriu grande capacitação tecnológica e passou a implantar a engenharia reversa – isto é, a absorção tecnológica a partir da cópia de novas tecnologias – em diversos campos, com destaque para os semicondutores. Tal política se difundiu entre outros países asiáticos (Coréia do Sul, Taiwan e Singapura) que passaram a produzir mercadorias de alta tecnologia, principalmente microeletrônicos, voltados para exportação. Os EUA se sentiram ameaçados pela concorrência desses países, ainda mais com agravamento do déficit comercial que vinham sofrendo. A perda de competitividade da indústria estadunidense de semicondutores, um dos pilares do novo ‘paradigma’ tecnológico, foi um dos fatores determinantes para o início da reivindicação americana de padrões internacionais mais elevados de DPIs, como retrata a seguinte passagem:

Após décadas de dominação irrestrita, os EUA ressentiram-se profundamente de sua perda de competitividade num campo [semicondutores] que haviam criado e no qual se haviam sobressaído, pelo menos até o início dos anos oitenta. Confrontadas com a impressionante ascensão do poder das empresas de semicondutores do Japão (ou até da Coréia, já naquela época), as firmas norte-americanas, a princípio, disseram-se vítimas da utilização, por suas rivais asiáticas, de práticas de ‘engenharia invertida’ – apesar de estas também serem comuns entre as empresas estadunidenses, por permitirem um progresso tecnológico rápido e contínuo. (CORIAT, 2002, p. 388)

A ameaça de que outros países adotassem políticas agressivas de industrialização similares à do Japão contribuiu de forma substantiva para que os EUA pleiteassem com tanta veemência o ‘cercamento’ dos novos conhecimentos científicos e tecnológicos. A necessidade do capital de ‘cercar’ os novos conhecimentos, isto é, transformá-los em propriedade privada mediante os direitos de propriedade intelectual, foi prontamente

atendida no contexto do neoliberalismo, em que a lógica privatista ganhou força hegemônica. São justamente esses elementos, a saber, a emergência do neoliberalismo e a necessidade de monopolizar as novas tecnologias – bem como a consequente aceleração da transnacionalização do capital possibilitada por esses elementos – que compõem o terreno no qual uma reforma radical no campo da propriedade intelectual foi aceita nos órgãos internacionais, sob imposição imperialista dos EUA.

1.4 – O protagonismo da indústria dos EUA para a assinatura do Acordo TRIPS

Em busca da retomada de sua hegemonia, os EUA concentraram seus esforços na década de 1980 para impor uma série de reformas em âmbito internacional. Entre essas reformas, a mudança na regulação internacional no campo dos direitos de propriedade intelectual foi de grande relevância. De acordo com Coriat (2002, p.387), tal mudança foi impulsionada mediante a estratégia estadunidense de “acionamento duplo”: ao passo que os EUA instauravam uma jurisdição mais ampla e rígida de propriedade intelectual nacionalmente, eles apresentavam tal jurisdição como modelo a ser adotado pelas instituições internacionais.

1.4.1 – A Reforma Interna dos EUA

Iniciemos pela reforma promovida pelos EUA em âmbito nacional. Um divisor de águas foi o caso *Charkrabarty*, que inaugurou a patente de organismos vivos geneticamente modificados em 1980, quando a Suprema Corte dos EUA assegurou que “o fato de micro-organismos serem vivos não tem significância jurídica perante a lei de patentes¹⁰”. Essa decisão foi de crucial importância, já que contribuiu para decisões posteriores no campo da biotecnologia como, por exemplo, as relativas à patenteabilidade de genes (CORIAT, 2002, p. 378-379). Em 1981, a Suprema Corte dos EUA abriu as portas para as patentes de *softwares* ao declarar que algoritmos, isto é, fórmulas matemáticas, poderiam ser objetos de patente (caso *Diamond vs. Diehr*). Em 1988, o órgão estadunidense instituiu ainda a patente

¹⁰ O engenheiro Ananda Mohan Charkrabarty, que trabalhava para a *General Electric*, desenvolveu uma bactéria geneticamente modificada capaz de quebrar petróleo cru e solicitou a proteção patentária para o organismo unicelular. A patente foi inicialmente negada, pois a lei determinava que entidades vivas não poderiam ser objeto de patente. Após ser levado ao *United States Court of Customs and Patent Appeals*, o órgão sentenciou que “o fato de micro-organismos serem vivos não tem significância legal perante a lei de patentes”. A Suprema Corte dos EUA se posicionou favorável a essa decisão e a legislação patentária foi posteriormente modificada. Sentença da Suprema Corte dos EUA referente ao caso Charkrabarty disponível em: <http://caselaw.lp.findlaw.com/cgi-bin/getcase.pl?navby=case&court=us&vol=447&invol=303>.

de ‘modelos de negócio ou gerenciais’ atrelados a plataformas da internet ou a programas de computador, sem a necessidade de revelação dos métodos de computação empregados, mas apenas dos ‘conceitos’ gerenciais utilizados (CORIAT, 2002, p. 377-379).

Promovendo uma mudança radical, os EUA instituíram em 1980 a Lei Bayh-Dole, a qual estabeleceu que as descobertas científicas decorrentes de pesquisas realizadas com verbas *públicas* (em universidades, laboratórios públicos e institutos de pesquisa) poderiam ser patenteadas e licenciadas, com cláusulas de exclusividade, para empresas privadas. De suma importância, o Artigo 204, intitulado “Preferência pela Indústria dos Estados Unidos”, estabelece que os licenciamentos dos direitos patentários de universidades e instituições financiadas com verbas públicas devem ser aplicados “se [...] o uso da invenção em causa for substancialmente fabricados nos Estados Unidos” (Lei Bayh-Dole *apud* CORIAT, 2002, p.383), explicitando assim o casamento entre a nova jurisdição neoliberal de patentes e os interesses da indústria estadunidense, como pontua Coriat a seguir:

Ao agir dessa maneira, o governo norte-americano vem proporcionando a suas empresas nacionais a oportunidade de desenvolver todo um conjunto de rendas legalmente garantidas, antes mesmo, muitas vezes de se haver investido um único centavo na pesquisa. (CORIAT, 2002, p. 384)

Para muitos autores, a patente de conhecimentos desenvolvidos com verbas públicas faz cair por terra uma das teorias que sustenta a própria existência de monopólios patentários, a saber, a teoria da ‘recompensa ao inventor’. Essa teoria defende que a concessão de patente é necessária para que o inventor seja socialmente recompensado pelo dispêndio individual de recursos e tempo exigidos para o desenvolvimento da invenção, já que a invenção é útil a toda sociedade. No entanto, se a invenção foi financiada com verbas públicas, não há razão para que a sociedade confira ao inventor – e menos ainda, sob a forma de licenciamento exclusivo, a uma empresa privada que não teve participação alguma no processo inventivo – o privilégio do monopólio, haja vista que o desenvolvimento da invenção foi previamente custeado com os impostos pagos pela própria sociedade (CORIAT, 2002, p. 382).

Ademais, é crucial destacar que a Lei Bayh-Dole promove uma mudança de grande envergadura, qual seja, o redirecionamento das pesquisas das universidades e institutos de pesquisa para áreas que possam gerar patentes, as quais passam a ser, juntamente com a publicação de artigos científicos, um indicador de produtividade acadêmica. As

consequências dessa lógica privatista dos resultados das pesquisas são paradoxais, pois a apropriação privada de *conhecimentos científicos básicos*, isto é, sem aplicação industrial imediata, colocam barreiras à continuidade do próprio desenvolvimento científico. A esse respeito, o campo da biotecnologia é ilustrativo, em que se tornou comum o patenteamento de moléculas, proteínas, genes, e até mesmo fragmentos de genes, antes mesmo de se identificar suas funções biológicas e, portanto, potenciais produtos terapêuticos. A principal consequência disso é que, dado que *royalties* devem ser pagos para a utilização das informações patenteadas, o desenvolvimento daqueles possíveis produtos a partir dessas informações se torna significativamente mais caro e muitas vezes inviável, dificultando, assim, a própria inovação, tal como enfatizam Heller & Eisenberg: “Cada patente a montante [*upstream*] permite ao seu titular colocar mais um pedágio no caminho para o desenvolvimento de um produto, adicionando custo e freando o passo da inovação biomédica a jusante [*downstream*]” (HELLER & EISENBERG, 1998, p. 698-701).

Tendo em vista que a Lei Bayh-Dole naturalizou uma racionalidade privatista do conhecimento desenvolvido nas universidades e institutos de pesquisa – instituições em grande medida financiadas com verbas públicas –, a própria ciência torna-se um negócio, como explicita a seguinte declaração de um cientista norte-americano em 1992: “nenhum biólogo molecular importante que conheço deixa de ter interesse financeiro no negócio da biotecnologia” ou ainda “a questão (da propriedade) está no âmago de tudo que fazemos” (LEWORTIN *apud* HOBSBAWM, 1995, p. 535). É importante destacar que o “modelo Bayh-Dole” dos EUA foi mais tarde adotado por diversos países, incluindo o Brasil (Lei de Inovação de 2004) e a Índia (*The Protection and Utilization of Public Intellectual Property Bill* de 2008), países que tradicionalmente se opuseram internacionalmente a regimes mais rígidos de propriedade intelectual.

Ao mesmo tempo em que os EUA implementavam radicais mudanças em sua legislação interna de propriedade intelectual, essas mudanças eram “propagandeadas” por esse país como modelo internacional a ser adotado. A forma como essa ‘propaganda’ foi difundida revela sobretudo a vocação imperialista dos EUA para impor mundialmente os interesses de suas grandes corporações no que concerne à propriedade intelectual. Retomar a história da transformação da regulação dos direitos de patente internacionalmente é de grande valia para a compreensão das estratégias dos EUA.

1.4.2 – Antecedentes do TRIPS: a (frustrada) manifestação dos países periféricos para revisar a CUP

No início da década de 1970, os países periféricos, em especial a Índia, o Brasil e os países-membro do Pacto Andino (Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela), se articularam para impulsionar um intenso debate sobre dependência tecnológica, transferência de tecnologia e desenvolvimento, pleiteando, entre outras medidas, uma maior flexibilização das regras internacionais de patentes nas esferas institucionais. De crucial impacto, o estudo realizado por Constantine Vaitsos¹¹ (1972) incentivou diversos países periféricos a revisarem suas leis patentárias com o intuito de fomentar a industrialização nacional de forma mais independente. Susan Sell enumera os principais argumentos de Vaistos sobre os impactos negativos do sistema de patentes para os países subdesenvolvidos:

- (1) as patentes concedidas pelos países em desenvolvimento são predominantemente concedidas a multinacionais estrangeiras;
- (2) a principal função das patentes nos países em desenvolvimento é auxiliar a maximização de lucro das grandes corporações transnacionais;
- (3) as patentes se tornam um substituto para o investimento estrangeiro e são um meio para captar mercados dos países em desenvolvimento;
- (4) as patentes são muitas vezes o veículo para a aquisição de empresas locais;
- (5) as patentes são um meio para restringir o fluxo de tecnologia do Norte para o Sul;
- (6) as patentes podem constituir uma séria fonte de práticas comerciais restritivas. (SELL, 1998, p.111)

Os argumentos de Vaitsos contribuíram enormemente para a construção de um importante relatório de 1974 da UNCTAD¹², o qual sugeria a revisão da CUP em favor de melhores condições de barganha para países subdesenvolvidos no que concerne a transações tecnológicas com as empresas dos países do centro. No mesmo ano, a Índia solicitou formalmente a revisão da Convenção de Paris no âmbito da Organização Mundial de Propriedade Intelectual (OMPI).

A Conferência Diplomática para a Revisão da Convenção de Paris foi realizada em quatro sessões, com início em 1980. Os países periféricos argumentaram que o sistema

¹¹ À época Vaitsos ocupava o cargo de dirigente do Secretariado do Pacto Andino.

¹² O relatório foi assinado também pelo Conselho Econômico e Social das Nações Unidas (ECOSOC) e pela OMPI, que na época objetivava se tornar agência especializada da ONU.

internacional de patentes apenas beneficiava as nações industrializadas econômica e tecnologicamente mais avançadas. Entre as principais reivindicações, pleitearam a exclusão do artigo 5^{quarter} da CUP, que permitia a importação de produtos patenteados por empresas estrangeiras. Em outras palavras, os países subdesenvolvidos solicitaram que as empresas estrangeiras deveriam compulsoriamente produzir o produto patenteado no país onde obtiveram a patente (trabalho obrigatório). Ademais, os países periféricos requereram termos mais favoráveis para a emissão de licenças compulsórias.

A despeito das intensas controvérsias, durante a segunda sessão da Conferência, em 1981, os países periféricos avançaram significativamente nas discussões, alcançando ganhos com a proposta de texto redigida pelo embaixador argentino Davila (texto de Nairobi). No entanto, os países do centro decidiram não legitimar o texto de Nairobi na terceira sessão da Conferência, realizada em 1982, apresentando resistência a fazer concessões aos países subdesenvolvidos, o que fez com que a reunião terminasse em impasse. Na quarta sessão da Conferência em 1984, os países industrializados, em particular os EUA, não apenas se demonstraram intransigentes em relação às reivindicações dos países subdesenvolvidos, mas pleitearam uma revisão da CUP no sentido oposto, ou seja, uma revisão que fortalecesse ainda mais os direitos dos titulares de patentes. A frustração dos países periféricos com a posição dos EUA é ilustrada pela fala do delegado argentino, Sr. Pereira:

Nunca imaginamos que depois de quatro anos de negociações nós chegaríamos ao ponto de que o Grupo B [bloco dos países industrializados] fosse declarar que o texto de Estocolmo não é satisfatório e que busca um texto que seja mais explícito. (*apud* SELL, 1998, p.129)

A OMPI tentou organizar a quinta sessão da Conferência para resolver o impasse, mas os países participantes perderam o interesse nas discussões, o que fez com que a Conferência ao final fosse caracterizada como um ‘fiasco’ (SELL, 1998, p.107). Vale destacar que já em meados da década de 1980, os países latino-americanos enfrentavam a crise do endividamento externo, o que os colocava em uma situação de desvantagem ainda maior no processo de negociação. Em 1986, na ocasião da inclusão pelos EUA do tema da propriedade intelectual na agenda de negociações do GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*), fora do âmbito da OMPI, a potência hegemônica criticou o fracasso da direção da OMPI para a revisão da Convenção da União de Paris.

1.4.3 – TRIPS: A Grande Investida da Indústria dos EUA

A declaração de que a CUP já não atendia aos interesses dos países mais abastados apenas renunciou as reformas que seriam orquestradas pelos EUA, que se utilizaram de todo seu poder imperialista para atingir seus interesses no campo da propriedade intelectual. O país, que já vinha adotando reformas de caráter privatista nesse campo desde 1980 para atender às pressões de suas indústrias, passou a adotar medidas unilaterais para impor aos outros países o seu padrão de proteção de propriedade intelectual. A primeira delas foi a inclusão em 1984 do “Artigo 301 Especial” no âmbito da Lei de Comércio e Tarifas de 1974, artigo totalmente dedicado aos direitos de propriedade intelectual. Em 1988, as disposições do Artigo 301 Especial da lei interna dos EUA foram reforçadas com a Lei Global de Comércio e Competitividade. Segundo Coriat (2002, p.385-6), o Artigo 301 Especial reserva aos EUA praticar represálias comerciais unilaterais contra países que, *mesmo cumprindo as prerrogativas dos acordos internacionais de propriedade intelectual* (CUP, CUB e, posteriormente, o TRIPS), sejam considerados transgressores das regras que visam proteger a propriedade intelectual das empresas *estadunidenses* que dependem desses direitos, obstruindo o acesso dessas empresas aos mercados estrangeiros. Além disso, conforme previsto na legislação, o Escritório do Representante de Comércio dos EUA (USTR- sigla em inglês para *United States Trade Representative*) é incumbido de publicar anualmente um relatório¹³ contendo listas de países que não adotam leis de propriedade intelectual compatíveis com a dos EUA, a saber, a Lista de Observância Prioritária (*Priority Watch List*) e a Lista de Observância (*Watch List*). Os países contidos nessas listas estão sujeitos a sofrer retaliações comerciais dos EUA. As grandes empresas norte-americanas são, segundo o Escritório do USTR, uma importante fonte para elaboração das listas.

O Artigo 301 Especial inaugurou a vinculação de direitos de propriedade intelectual a regras de comércio exterior, constituindo um instrumento fundamental dos EUA para negociações de tratados bilaterais e regionais de livre comércio, em que são incluídos capítulos de propriedade intelectual nos moldes da legislação daquele país. Um exemplo notável a esse respeito foi a assinatura do NAFTA, em que o capítulo 17 do Acordo trata exclusivamente de propriedade intelectual. Ademais, os EUA se utilizam do Artigo 301

¹³ Relatório de 2012 do Escritório do USTR relativo ao Artigo 301 Especial disponível em: http://www.ustr.gov/sites/default/files/2012%20Special%20301%20Report_0.pdf. Acesso em maio de 2012.

Especial para pressionar os países que oferecem resistência em adotar leis nacionais de propriedade intelectual mais rígidas, sob ameaças de sanções comerciais, como a elevação de tarifas alfandegárias dos produtos oriundos desses países. O Brasil, Argentina e Chile, por exemplo, foram alvo dessas políticas, no contexto de renegociação da dívida externa.

As indústrias de informática, farmacêutica, química, e cultural (fonográfica, cinematográfica e outros setores do entretenimento como jogos eletrônicos) exerceram um *lobby* decisivo para a adoção das novas políticas de propriedade intelectual dos EUA não apenas nacionalmente, mas fundamentalmente para o delineamento da atual regulação internacional desses direitos. Foram esses setores industriais que arquitetaram as primeiras versões dos textos propostos pelos EUA em 1986 em Punta del Leste durante o início das negociações da Rodada Uruguaí do GATT. Ademais, promoveram uma campanha para convencer corporações da Europa e Japão de que um padrão internacional mais elevado de propriedade intelectual poderia se concretizar na esfera do comércio internacional, tal como descreve Sell com clareza no parágrafo que segue:

O intenso *lobby* destas indústrias levou à mudança política na administração dos EUA – de uma posição de *status quo* (anti-revisionista) para uma busca por proteção de patentes muito mais forte. Representantes da indústria formularam o problema e esforçaram-se por uma abordagem multilateral. Altos executivos de duas empresas militantes, Pfizer e IBM, integravam o Comitê Consultivo do Comércio e Negociações do presidente. Eles manifestaram interesse em incluir a proteção de propriedade intelectual na agenda do GATT e reuniram diretores executivos de doze empresas, que compartilhavam da proposta, para formar o Comitê de Propriedade Intelectual (IPC). O IPC representava as indústrias de computador, farmacêutica, química, de bens de produção e consumo, eletrônicos e artes criativas. O IPC começou lançando as suas propostas ao governo dos EUA e, em seguida, pressionou seus interesses no exterior. Ele trabalhou duro para convencer as associações industriais da Europa e do Japão que um código era possível, e então mobilizou-as a apoiar sua proposta de incluir a proteção de propriedade intelectual na Rodada Uruguaí. Os três grupos, em seguida, trabalharam juntos para elaborar um documento consensual, enraizado nas leis dos países industrializados, com base em princípios fundamentais de abordagem multilateral para a proteção de propriedade intelectual. Esta coligação da indústria apresentou o seu documento para o Secretariado do GATT e para representantes de inúmeros países, sediados em Genebra. Este processo, em que a indústria desempenhou um papel central, foi inédita no GATT. Refletindo sobre a experiência do IPC, James Enyart, da Monsanto, afirmou que "as indústrias e os negociantes do comércio mundial assumiram simultaneamente o papel de pacientes, de diagnosticadores e de médicos prescritores". (SELL, 1998, p.137-8)

Essa foi a primeira vez que o tema da regulação multilateral da propriedade intelectual foi levado para fora dos auspícios da OMPI, desde a criação dessa instituição. No âmbito do GATT, os EUA puderam exercer de forma muito mais efetiva seu poder imperialista. As deliberações da OMPI baseavam-se no princípio de um voto por nação (com aprovação da maioria por 2/3) e eram abertas a todos os membros da ONU, que totalizavam cerca de 150 países. O GATT, por sua vez, contava apenas com 90 países, e, dado que sua agenda pautava questões relativas ao comércio, os EUA puderam usar o acesso ao seu mercado interno e vantagens comerciais como poder de barganha e ameaça de represálias.

As negociações da Rodada Uruguai foram finalizadas em 1994 em Marrakesh (Marrocos) e culminaram na criação da Organização Mundial do Comércio (OMC) e na assinatura de diversos acordos multilaterais, entre eles o GATT 1994, que abarca, em seu Anexo 1C, o Acordo TRIPS. O Acordo TRIPS representou um ponto de inflexão no sistema internacional de propriedade intelectual, uma vez que estabeleceu um elevado padrão mínimo a ser adotado compulsoriamente por todos os países-membro da OMC, retirando a autonomia de cada nação em instituir seus próprios critérios para concessão desses direitos conforme seus interesses e condições particulares de desenvolvimento.

De acordo com Carlos Correa (2000, p.1), o TRIPS constitui “o instrumento internacional mais abrangente de propriedade intelectual”. Para o autor, o Acordo se configura como uma política de “protecionismo tecnológico” guiada para consolidar uma divisão internacional do trabalho em que os ‘países do Norte’ se apropriam da tarefa de gerar inovações e os ‘países do Sul’ constituem os mercados para os serviços e produtos resultantes dessas inovações (CORREA, 2000, p.5).

1.5 – Conclusões do Capítulo 1

Apresentamos neste capítulo a relação entre capitalismo e o surgimento das primeiras legislações de patentes, as quais são a forma jurídica de conferir o estatuto da propriedade privada (ainda que temporário) a conhecimentos úteis à esfera produtiva. Ao instituir o monopólio de um meio de produção fundamental (o conhecimento), a patente estimula a acumulação e o processo de concentração e centralização do capital.

Com a emergência do capitalismo monopolista no fim do século XIX, as grandes potências e suas corporações sentiram a necessidade de assinar um acordo no campo da propriedade industrial com vistas a dificultar – e, no limite, impedir – a reprodução no estrangeiro de invenções desenvolvidas e patenteadas nacionalmente, minimizando assim o acirramento da concorrência e da rivalidade econômica no mercado internacional. A preocupação maior era, evidentemente, o reconhecimento das patentes estrangeiras nos países *industrializados*, ou seja, nos países que tinham condições tecnológicas de reproduzir invenções modernas. Essa necessidade foi satisfeita com a Convenção da União de Paris de 1883.

No período pós-guerra, em que houve a consolidação dos EUA como potência capitalista hegemônica, assiste-se à expansão mundial das empresas multinacionais desse país, inclusive nos países periféricos. Nesse período, as revisões feitas no âmbito da CUP buscaram fortalecer os direitos dos titulares de patentes e outros direitos de propriedade industrial.

De maneira geral, o estudo das transformações no campo da propriedade industrial desenvolvido neste capítulo corrobora a análise de que o capitalismo monopolista – o qual se expressa concretamente nas grandes corporações multinacionais – se articula intimamente com o Estado com vistas a estimular o processo de concentração de capital e dominação de territórios econômicos. Desde a consolidação dos EUA enquanto potência imperialista no pós-guerra, esse país tem sido o catalisador das principais transformações que visam estimular a expansão do capitalismo monopolista, com especial vigor no período neoliberal.

Entre as diversas reformas pleiteadas pelos EUA nesse período, uma mudança no marco regulatório internacional da propriedade intelectual configurou-se como prioritária. A razão disso se encontra no fato de que o novo padrão tecnológico emergente – principalmente a microeletrônica e a biotecnologia – requeria formas mais rígidas de proteção para garantir a soberania tecnológica das grandes corporações em âmbito mundial. A preocupação com esse tema se intensificou particularmente após a utilização massiva de engenharia reversa no Japão e nos chamados “tigres asiáticos”, países que conseguiram minimizar a dominação irrestrita de empresas dos EUA no campo de semicondutores.

A ameaça de que outros países adotassem políticas semelhantes levou à necessidade de negociação de um acordo internacional mais rígido na área da propriedade industrial. Tal ameaça era preocupante em especial no que se refere aos países periféricos, que vinham reivindicando desde a década de 1970 melhores condições para utilização de tecnologias desenvolvidas pelos países centrais. A necessidade de um novo acordo internacional de propriedade intelectual foi inicialmente expressa por altos membros de grandes corporações dos EUA, que articularam politicamente a elaboração do Acordo TRIPS juntamente com o Japão e a Europa. Proposto posteriormente no GATT pelos EUA, as negociações culminaram com a assinatura do TRIPS em 1994 no âmbito da OMC.

No próximo capítulo, abordaremos o papel da absorção do capitalismo monopolista para os países periféricos e o significado da reforma neoliberal na área da propriedade industrial para o processo de desenvolvimento desses países. A internalização do Acordo TRIPS no Brasil será examinada com maior profundidade, com destaque para suas implicações no campo de transferência de tecnologia.

2. O TRIPS E A PERIFERIA DO CAPITALISMO: algumas implicações para o Brasil

Assinado no âmbito da OMC em 1994, o Acordo TRIPS é um acordo multilateral que inaugura a associação entre os direitos de propriedade intelectual e o comércio internacional. Ele compreende quase todos os tipos de propriedade intelectual: direitos autorais (que protege, inclusive programas de computador e base de dados), direitos de marca, indicações geográficas, desenho industrial, patentes, circuitos integrados (*chips*) e segredos de negócio (*trade secrets* ou *know-how*). A importância desses direitos para a indústria varia de acordo com as especificidades dos diferentes setores produtivos, como exemplifica Jessop:

O significado próprio dos DPIs varia nas diferentes esferas de produção. Eles não são sempre os meios dominantes para proteger a propriedade intelectual; e existem diferentes tipos de complexos de propriedade intelectual. Por exemplo, marcas registradas são importantes na indústria da moda; as patentes importam onde há altos custos fixos de invenção, publicidade e venda, mas a inovação é vulnerável à engenharia reversa (ex: fármacos); direitos de cópia (*copyrights*) importam onde há altos custos fixos, baixo custo marginal, entrada rápida, e reprodução mecânica ou digital barata (ex: produtos audiovisuais); e ‘segredos industriais’ e marcas são importantes para refrigerantes e bebidas alcoólicas. (JESSOP, 2007, p.8)

Todos os países-membros da OMC devem incorporar as prerrogativas do TRIPS em suas legislações nacionais como um padrão mínimo. Isso significa que o TRIPS permite – mas não obriga – que os países adotem regras mais amplas e rígidas de propriedade intelectual (dispositivos *TRIPS-plus*), desde que não contrariem as prerrogativas gerais do Acordo. O TRIPS prevê também obrigações dos países em relação a procedimentos jurídicos e administrativos de observância (*enforcement*), como medidas de fronteiras contra contrafação (infração de direito de marca) e penalidades em caso de violação de DPIs.

Conforme previamente discutido, o TRIPS foi proposto pelos EUA no GATT após uma demanda de suas corporações, sendo que a IBM e a Pfizer foram as empresas pioneiras em expressar – junto ao Comitê Consultivo do Comércio e Negociações do presidente dos EUA – a intenção de um acordo internacional de propriedade intelectual articulado com regras de comércio exterior. Um dos objetivos centrais do Acordo era universalizar a

proteção de DPIs, forçando os países periféricos a adotar o padrão dos países desenvolvidos. É importante lembrar que, antes do TRIPS, a proteção mais ampla de DPIs só foi adotada em leis internas dos países centrais depois que eles haviam atingido um alto nível de capacidade tecnológica e industrial, em grande medida a partir do uso extensivo de engenharia reversa (CORREA, 2000, p. 19).

Antes da negociação do TRIPS, os países subdesenvolvidos haviam se articulado para negociar condições mais favoráveis nas transações tecnológicas com os países centrais, tendo em vista suas necessidades em termos de industrialização e desenvolvimento. Essa demanda foi expressa na proposta de criação no âmbito da UNCTAD (Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento) de um Código Internacional de Conduta para a Transferência de Tecnologia, bem como nas negociações de Revisão da Convenção da União de Paris (abordada no primeiro capítulo). Os países latino-americanos tiveram uma liderança nesses processos, com destacada participação da Comissão Econômica para a América Latina e Caribe (CEPAL) e da UNCTAD. Essas instituições contribuíram para a formação de um bloco político da periferia (Grupo dos 77) para reivindicar seus interesses de forma mais efetiva nos foros internacionais. O choque do petróleo de 1973 promoveu um ambiente político mais favorável, já que as ameaças da Organização dos Países Exportadores de Petróleo (OPEP) contribuíram para que as reivindicações dos países periféricos fossem encaradas com mais seriedade (SELL, 1998, p. 73).

A demanda para a criação do Código Internacional de Conduta para a Transferência de Tecnologia tinha como objetivo tornar internacional o padrão regulatório no campo da transferência de tecnologia adotado internamente no fim da década de 1960 e início de 1970 por países como Brasil, México e Argentina. Similarmente ao processo de Revisão da CUP – descrito sumariamente no primeiro capítulo –, as negociações no início apresentaram ganhos bastante significativos para os países periféricos, mas com a crise da década de 1980 e a ascensão de políticas neoliberais, esses países perderam o poder de barganha:

Enquanto o fracasso da conferência [sobre o Código Internacional de Conduta para a Transferência de Tecnologia] deveu-se a mudanças na liderança dos EUA

e a fatores burocráticos, este terceiro fator – a crise econômica do final dos anos 1970 e início de 1980 – foi o mais importante. Foi o mais forte choque para o otimismo dos países do Grupo dos 77. A crise não somente os fez recolher as velas, mas os levou a abandonar o barco. (SELL, 1998, p. 106)

No fim da década de 1980 e início da década de 1990, os países que tradicionalmente se opunham a uma reforma liberalizante em propriedade intelectual e transferência de tecnologia passaram a sofrer ameaças bilaterais de sanções comerciais por parte dos EUA. O instrumento utilizado por esse país foi (e ainda é) a Seção 301 Especial da sua Lei de Comércio e Tarifas. O objetivo era fazer com que os países ameaçados instituísem leis nacionais de propriedade intelectual conforme os interesses dos EUA. Entre 1989 e 1992, países como Brasil, Coréia do Sul, Argentina, Tailândia, Índia e China foram alvo da abertura de “casos da Seção 301”, envolvendo acusações na área de patentes farmacêuticas, informática e direitos autorais. Essa estratégia foi bastante exitosa, principalmente quando os países ameaçados dependiam da exportação de produtos para os EUA, sob o Sistema Geral de Preferências (SGP), que estabelece tarifas alfandegárias preferenciais para os países beneficiários. O México, por exemplo, perdeu US\$500 milhões em benefícios do SGP dos EUA em 1987 por se recusar a adotar patente para produtos farmacêuticos. A Tailândia e a Índia perderam, respectivamente, US\$165 milhões (em 1989) e US\$ 80 milhões (em 1992) de benefícios do SGP dos EUA por conta de suas políticas em propriedade intelectual também no campo farmacêutico (SELL, 1998, p.196). Sell enfatiza a seguir o sucesso da estratégia dos EUA:

Em todos os oito casos, os governos-alvo concordaram em melhorar a proteção da propriedade intelectual nos moldes desejados pelos Estados Unidos. Além disso, a rapidez das mudanças demonstra a forte ligação entre a prática dos EUA e as reformas nesses países. Em suma, tanto o conteúdo como a rapidez dessas reformas podem ser explicadas como produto da coerção. (SELL, 1998, p. 188)

Concomitantemente, no plano internacional, os EUA haviam levado o tema da propriedade intelectual para o GATT. Os países periféricos inicialmente resistiram a fazer as concessões mais profundas pleiteadas pelos EUA, mas na década de 1990 houve uma ‘aceitação’ maior das reformas, no contexto da crise da dívida e das sanções comerciais que os EUA vinham praticando. Ainda assim, o Acordo TRIPS incorporou algumas reivindicações marginais dos países periféricos, que resultaram nas chamadas

“flexibilidades” do Acordo. O Órgão de Solução de Controvérsias (*Dispute Settlement Body*) também pode ser considerado um ganho para a periferia, ainda que pouco efetivo.

O Órgão de Solução de Controvérsias é um mecanismo multilateral para resolução de litígios e disputas, o qual pode autorizar medidas de retaliação cruzada caso um país tenha comprovadamente penalizado outro por algum tipo de não cumprimento ao TRIPS (CORREA, 2000, p.1-2). Sua criação visava evitar ações unilaterais, como as previstas na Seção 301 da Lei de Comércio e Tarifas dos EUA. Já as “flexibilidades” ou “salvaguardas” do TRIPS tinham por objetivo mitigar os efeitos nocivos da submissão de conhecimentos de claro interesse social (como saúde pública e alimentação) a regimes rígidos de propriedade intelectual, considerando o impacto desigual do Acordo para os países com diferentes níveis de desenvolvimento.

Contudo, para que os países usufruam das flexibilidades do TRIPS, elas devem ser internalizadas na legislação nacional. Os EUA pressionaram diversas nações para que, ao reformular suas leis, não incorporassem esses dispositivos e, ademais, adotassem regras mais amplas (dispositivos *TRIPS-plus*), como o reconhecimento retroativo de patentes, conhecido por mecanismo ‘*pipeline*’. Ademais, a utilização de flexibilidades do TRIPS, principalmente o licenciamento compulsório, gera retaliações de diversas naturezas por parte de países desenvolvidos e empresas transnacionais. Em outras palavras, as “flexibilidades”, na prática, têm sido pouco eficazes para minimizar os efeitos nocivos do TRIPS.

Os países centrais argumentavam durante as negociações do TRIPS que um nível mais elevado de proteção global aos DPIs fomentaria a inovação e os fluxos de investimento e tecnologia para os países “em desenvolvimento” e “menos desenvolvidos”, promovendo assim uma maior participação desses países no comércio internacional. No entanto, a assinatura do Acordo TRIPS teve um impacto desigual nos diversos países que integram a OMC. As novas provisões internacionais de DPIs universalizam padrões de proteção que são convenientes para os países industrializados – principalmente os EUA, Japão e Europa –, ignorando as profundas diferenças concernentes à capacidade econômica e tecnológica entre o centro e a periferia do capitalismo. Essa diferença se reflete nas estatísticas: 94%

das patentes concedidas nos EUA em 2000 eram originárias de apenas dez países (incluindo o próprio EUA) (SACHS, 2005, p.22). Nesse sentido, Carlos Correa aponta que os argumentos utilizados pelos países desenvolvidos não corresponderam à situação concreta após a assinatura do TRIPS:

Como mostram as evidências, estas promessas não estão se materializando. De fato, as novas disciplinas multilaterais estão contribuindo para o aumento das exportações dos países desenvolvidos, enquanto as perdas de bem-estar nos países em desenvolvimento estão começando a aparecer. Além disso, as pressões e retaliações unilaterais de comércio continuam a ser aplicadas, mesmo contra países que estão em conformidade com as normas da OMC. (CORREA, 2000, p.23)

Segundo Correa (2000, p. 27), um estudo das Nações Unidas concluiu que, no cenário pós-TRIPS, as empresas inovadoras dos países do Norte tendem a optar crescentemente por vender diretamente seus produtos e serviços para os países do Sul, ao invés de transferir a tecnologia mediante investimento direto estrangeiro ou por contratos de licenciamento. Nesse sentido, além do impacto no aumento de preços das mercadorias protegidas por propriedade intelectual, é fundamental enfatizar as implicações do Acordo TRIPS para as condições de acesso à tecnologia nos países periféricos, principalmente no que concerne à viabilidade de realizar atividades industriais para fomentar o desenvolvimento.

É evidente que a tecnologia mais avançada *per se* não induz ao processo de desenvolvimento da periferia, mas é fundamental que ela esteja disponível para ser utilizada, caso seja útil em solucionar os graves problemas que afligem as populações dos países periféricos, principalmente no que se refere à alimentação, saúde, habitação, educação, transporte e cultura. Ainda que alguns desses problemas estruturais possam ser resolvidos ou amenizados com a utilização de tecnologias tradicionais, muitos desses problemas tornam imprescindível a adaptação e apropriação dos conhecimentos técnicos e científicos que são produzidos nos países centrais. Magdoff enfatiza a importância fundamental das populações do Terceiro Mundo de escolherem e dominarem as tecnologias adequadas – sofisticadas ou tradicionais – para atenderem suas necessidades:

Nossa intenção é simplesmente insistir em que a ordem de precedência na escolha das tecnologias, sua adaptação e composição, diferirão, dependendo do que sejam as metas sociais e das classes que tenham o poder de estabelecer as prioridades. E entre as prioridades de uma sociedade que procura solucionar os

problemas mais urgentes da pobreza e do atraso técnico sobressai a necessidade de *elas mesmas* dominarem as artes industriais e agrícolas para que elas, e não outras, possam escolher e adaptar as tecnologias que consideram mais importantes, inclusive, nos casos necessários, as indústrias modernas mais complexas. (MAGDOFF, 1979, p. 163)

O novo padrão TRIPS não apenas inviabiliza a utilização das tecnologias mais sofisticadas desenvolvidas pelos países centrais. Ele naturaliza uma racionalidade privatista de todos os tipos de conhecimentos, desde aqueles desenvolvidos por culturas tradicionais até os produzidos por sofisticados laboratórios científicos e técnicos. A título de exemplificação, podemos citar o patenteamento de produtos e processos relacionados às substâncias produzidas a partir de uma árvore nativa da Índia (*Azadirachta indica*), utilizada por séculos pela população local como biopesticida e medicamento. Segundo Vandana Shiva, desde 1985 mais de uma dúzia de patentes foram depositadas por empresas estadunidenses e japonesas para proteger fórmulas de soluções e emulsões baseadas na *Azadirachta indica*, desapropriando, assim, os conhecimentos tradicionais de comunidades indianas (SHIVA, 1997, p. 70). Outro exemplo emblemático está relacionado às patentes da empresa estadunidense *Myriad Genetics*, que conferem o monopólio dos genes humanos ligados à propensão da mulher desenvolver câncer de mama e ovários. O teste produzido pela *Myriad* para detectar se a mulher possui esses genes custa mais de US\$3.000, o que impede que a tecnologia seja amplamente disponibilizada à população para atender suas necessidades de saúde. Bob Jessop pontua:

O capital está se apropriando de conhecimentos indígenas seculares sobre plantas e sementes; partes do genoma humano estão sendo patenteadas; a pesquisa universitária está subordinada à lógica do lucro. Entretanto, ao mesmo tempo que eles são mobilizados e expandidos para promover a acumulação, eles se tornam um dos principais objetos de contradição no circuito do capital e peça-chave na competição capitalista e nas lutas populares e de classe. Por um lado, esforços massivos são feitos para estender o escopo dos DPIs e aplicá-los globalmente. Isso pode ser visto com a decisão de 1980 da Corte Suprema dos EUA ao tratar a vida como invenção, permitindo o Escritório de Patentes dos EUA a conceder patentes para vida; e na iniciativa estadunidense, promovida pelas economias capitalistas avançadas e pelos interesses das multinacionais *high-tech*, de impor o acordo TRIPS sobre propriedade intelectual no comércio internacional. Por outro lado, a extensão dos DPIs provocou grandes disputas internacionais em meio às economias capitalistas avançadas, entre essas e os países de “Terceiro Mundo”, e lutas populares e de classe. (JESSOP, 2007, p.1)

À luz da análise do imperialismo e do capitalismo, retomaremos brevemente o significado das empresas transnacionais na periferia e em particular no Brasil, buscando articular o movimento histórico do capitalismo monopolista (abordado no capítulo anterior) com a sua absorção no contexto político-econômico especificamente brasileiro. Ressaltaremos a maneira como a reforma no campo da propriedade intelectual emergiu no país em meio ao pacote de medidas neoliberais que deveriam ser implementadas como condição de renegociação da dívida externa no fim dos anos 80.

Abordaremos também algumas implicações do Acordo TRIPS para o Brasil, principalmente no que se refere às dificuldades de implantar políticas industriais autônomas, bem como à evasão de riquezas por pagamentos tecnológicos. Apresentaremos o processo de negociação da lei brasileira de propriedade industrial que visa se adequar às regras internacionais estabelecidas pelo TRIPS, ressaltando a pressão de setores industriais dos EUA para a adoção de padrões *TRIPS-plus*, como o mecanismo *pipeline*.

Em linhas gerais, buscaremos demonstrar como o TRIPS se constitui em um instrumento para congelar o abismo tecnológico que separa os países centrais da periferia do capitalismo e legitimar um escoamento de renda da periferia para o centro, aprofundando os laços de dependência.

2.1 – Imperialismo e Capitalismo Periférico no Brasil: da ascensão do capitalismo monopolista ao Neoliberalismo

O processo de desenvolvimento do capitalismo monopolista nos países Europeus e nos EUA – discutido sumariamente no capítulo anterior – provocou uma ruptura gradual e profunda para a formação social e econômica dos países periféricos. Não é objetivo desse trabalho retomar os debates sobre a transição de economias coloniais ou neocoloniais para o capitalismo competitivo e, posteriormente para o capitalismo monopolista. Cumpre destacar apenas que, salvo algumas exceções, o que adquire um caráter de certo modo determinante no processo de diferenciação entre centro e periferia é que, dado a condicionantes históricos (como a herança colonial ou semicolonial), os países periféricos não possuíam os antecedentes econômicos, demográficos, tecnológicos, sociais, culturais

e políticos fundamentais para sua inserção autônoma e independente nessa fase particular do modo de produção capitalista mundial, a saber, o capitalismo monopolista. Florestan Fernandes nos oferece um arcabouço analítico contundente sobre o caráter do capitalismo monopolista na periferia:

[...] um desenvolvimento capitalista provocado na periferia pelas economias centrais e, portanto, extensa e profundamente induzido, graduado e controlado de fora. Por essa razão, ele não possui, no contexto das economias capitalistas periféricas, o mesmo significado e as mesmas implicações econômicas que teve na evolução das economias capitalistas centrais. Antes de passar por semelhante transição, estas experimentaram amplos e duráveis processos de acumulação de capital, de invenção tecnológica, de expansão de uma sociedade de massas e de um mercado de consumo em massa, de modernização institucional, de participação cultural e de educação escolarizada, de elevação dos padrões de vida, de democratização do poder etc. (FERNANDES, 1975, p. 268).

Nesse sentido, não houve – e nem poderia haver – a reprodução ‘automática’ da democracia burguesa clássica com a eclosão do capitalismo monopolista nos países periféricos. Em outras palavras, a ‘revolução burguesa’ nesses países não produziu efeitos democráticos, como ocorreu em certa medida nos países ditos ‘desenvolvidos’. Os laços de dependência foram, na realidade, adaptados de maneira a acomodar internamente as transformações e necessidades das grandes corporações dos países centrais, uma vez que o capitalismo monopolista foi irradiado na periferia pelas nações centrais para atender suas necessidades de amadurecimento e expansão. Em nenhum momento a transição para o capitalismo monopolista conduziu ao rompimento com a associação dependente das economias periféricas em relação aos centros hegemônicos de dominação econômica, política, tecnológica e cultural. Nas palavras de Fernandes:

A irrupção do capitalismo monopolista cria pressões extremamente fortes sobre a organização, o funcionamento e o desenvolvimento de economias capitalistas periféricas. O seu espaço econômico estratégico não está nestas economias, mas nas economias capitalistas centrais. Matérias-primas, capacidade de consumo ou de produção, comércio externo, recursos humanos, excedente econômico, tudo, enfim, é mobilizado de dentro para fora, posto a serviço das necessidades básicas ou não, e do crescimento daquelas economias e do mercado capitalista mundial. (FERNANDES, 1975, p.271)

É nesse sentido que as economias capitalistas periféricas passam a “crescer para fora” e se tornarem “satélites de grande porte” do sistema econômico mundial. Em outras palavras: ao passo que a periferia se moderniza sob os ditames das grandes corporações

estrangeiras, seu excedente econômico e seus recursos materiais e humanos são drenados para os países centrais. Ao integrar os países centrais e periféricos de maneira a conservar e a sofisticar as relações desiguais (redefinindo-as se necessário), a acumulação de capital é alimentada em âmbito global, tendo como núcleo gravitacional as grandes corporações dos países de capitalismo avançado.

Ainda que as substanciais pressões por parte das nações imperialistas sejam fundamentais para compreender a manutenção da ‘satelitização’ dos países periféricos no contexto do capitalismo monopolista, é central enfatizar que as classes dominantes desses países não almejavam forjar um desenvolvimento capitalista autônomo e independente. Tal objetivo demandaria não apenas travar um conflito contra a dominação imperialista, mas transformar as bases materiais produtivas no sentido de romper com o modelo primário-exportador “arcaico” e construir uma industrialização de caráter nacionalista, dentro do contexto do capitalismo monopolista internacional maduro. De fundamental importância, seria necessária a democratização do poder, da riqueza e do conhecimento. Todos esses esforços, todavia, não pareciam atraentes do ponto de vista das classes dominantes da periferia. Guiadas por objetivos imediatistas, tais elites optaram por criar condições que garantissem seus ganhos no próprio processo de “irradiação” do capitalismo monopolista na periferia a partir da associação estratégica com o imperialismo, tal como defende Fernandes:

Desse ângulo, dependência e subdesenvolvimento não foram somente ‘impostos de fora para dentro’. Ambos fazem parte de uma estratégia, repetida sob várias circunstâncias no decorrer da evolução externa e interna do capitalismo, pela qual *os estamentos e as classes dominantes dimensionaram o desenvolvimento capitalista que pretendiam, construindo por suas mãos, por assim dizer, o capitalismo dependente como realidade e condição humana.* (FERNANDES, 1975, p.223, grifos nossos)

O Estado tampouco ousou romper com a dependência. Constituído e controlado pelas classes dominantes, ele se converte em um instrumento fundamental para a criação das condições estruturais, políticas e institucionais adequadas ao funcionamento estável e rentável das grandes corporações na periferia. Nesse sentido, ele próprio absorve

[...] aos níveis tecnológico e político, o ‘modelo’ da grande corporação capitalista, convertendo-se, com grande rapidez e flexibilidade, na espinha

dorsal da adaptação do espaço econômico e político interno aos requisitos estruturais e dinâmicos do capitalismo monopolista (FERNANDES, 1975, p. 261).

O processo de industrialização da periferia do capitalismo ocorreu de forma historicamente irregular, tendo início, no caso brasileiro e de outros países latino-americanos, na década de 1920. Muitos desses países até então se limitavam a produzir e exportar bens primários e a importar mercadorias industrializadas dos centros de capitalismo avançado. Esse tipo de inserção na economia mundial era bastante conveniente às elites agrário-exportadoras, as quais adquiriam montantes de divisas que as permitiam reproduzir padrões de consumo similares aos dos países ricos por meio da importação de produtos.

Com a eclosão das guerras mundiais e da crise de 1929, os países periféricos viram-se obrigados a estimular a produção industrial nacional para terem acesso àquelas mercadorias. Tal situação ocorria devido ao fato de que os países industrializados concentravam seus esforços humanos, tecnológicos e financeiros na luta bélica mundial pela hegemonia, desacelerando assim a produção industrial de bens de consumo. Dessa forma, a industrialização da periferia nesse período foi estimulada tanto pelos limitantes externos à importação como, em menor medida, pela possibilidade de exportação de produtos industriais aos países em guerra/crise.

Consagrada pela expressão “Industrialização por Substituição de Importações (ISI)”, o processo teve início no Brasil com a produção de bens de consumo, sobretudo os de consumo da elite. No entanto, foi apenas no contexto do pós-guerra que a industrialização da periferia do capitalismo se consolida e se aprofunda, incorporando a produção de bens de consumo duráveis, maquinaria e indústria de transformação. O governo de Juscelino Kubitschek (JK) instaurou deliberadamente uma política industrial orientada a atrair investimentos de empresas multinacionais dos países centrais. É nesse momento, portanto, que o país passa a absorver o capitalismo monopolista, sob direção das empresas estadunidenses no contexto da Guerra Fria.

A entrada massiva do capital internacional era justificada com o argumento de que os investimentos estrangeiros assumiam um papel subsidiário no processo de

industrialização nacional. Theotônio dos Santos caracteriza a seguir a entrada das grandes corporações multinacionais no Brasil durante o governo JK: “o Brasil abria as suas portas ao capital internacional, garantindo, contudo, suas pretensões estratégicas ao exigir um alto grau de integração do seu parque industrial, que deveria expandir-se até a montagem de uma indústria de base” (DOS SANTOS, 2000, p. 33).

Não há dúvidas de que a industrialização sob a direção das empresas multinacionais promoveu um significativo aumento da produção de bens e serviços no país, bem como mudanças qualitativas e quantitativas nas relações sociais (urbanização, aumento da produtividade do trabalho, elevação do número de trabalhadores assalariados, maior grau de massificação do consumo de produtos industriais, etc.). Contudo, a absorção do capitalismo monopolista no Brasil não podia, evidentemente, resolver o problema da concentração de riqueza e nem promover o desenvolvimento autônomo da nação, já que a estrutura do processo de industrialização atendia aos interesses do capital internacional altamente concentrado: “Era inevitável, portanto, que o capital internacional submetesse o nacional à sua dinâmica [...]” (DOS SANTOS, 2000, p. 92).

Os mecanismos que alimentam o fluxo de riquezas que sai da periferia rumo ao centro são de naturezas diversas. Entre esses mecanismos, incluem-se as leis que regulam a utilização de tecnologias de empresas multinacionais no país hospedeiro, legitimando remessas ao exterior por pagamentos tecnológicos e lucros adquiridos com o estabelecimento de preços de monopólio. É justamente na década de 1950 que esse tipo de pagamento torna-se explícito no Brasil. Trataremos em mais detalhes esse aspecto da dependência “tecnológica” nas próximas seções desse capítulo. Por ora, cumpre pontuar que a irradiação do capitalismo monopolista no Brasil, concretizada com a massiva entrada do capital estrangeiro, não contribuiu para uma industrialização capaz de superar o capitalismo dependente, mas construiu as bases para a renovação da dependência econômica, tecnológica, política e cultural.

Após o golpe militar no Brasil em 1964, essa situação se aprofundou no país. A subserviência brasileira ao capital internacional pode ser vislumbrada pela frase pronunciada pelo general Juracy Magalhães, ministro das relações exteriores durante o

início do regime militar: “O que é bom para os Estados Unidos é bom para o Brasil” (ver FERNANDES, 1975, p. 274). Os EUA apoiaram amplamente o estabelecimento de ditaduras de direita na América Latina como forma de prevenir a expansão do domínio soviético, sobretudo após a Revolução Cubana em 1959. Dessa forma, na primeira década de ditadura militar no Brasil houve um crescimento significativo dos ingressos de capital estrangeiro no país, atingindo US\$ 4,3 bilhões em 1973, valor mais de três vezes maior do que o montante de 1970 (FAUSTO, 2010, p. 268). Assim, a ideia de industrialização por meio da entrada do capital internacional foi reforçada nesse período.

Consagrado em expressões como “Brasil: Grande Potência” ou “Brasil: Ame-o ou Deixe-o”, o nacionalismo autoritário da época encontrava sua sustentação no crescimento econômico que o país vinha experimentando. Com o intuito de manter as taxas de crescimento elevadas, buscou-se superar os chamados ‘pontos de estrangulamento’ da economia com a expansão da indústria de bens de capital a partir da criação de grandes empresas estatais de infraestrutura, financiadas substancialmente com empréstimos externos. Dessa forma, diversas políticas públicas¹⁴ foram executadas, principalmente na área energética e de ‘integração’, como o Programa Proálcool, a construção da Usina de Itaipu e Tucuruí e da rodovia Transamazônica. Boris Fausto expõe a seguir o modelo de expansão da industrialização brasileira, adotado pelo governo Geisel (1974-79):

O II PND [Plano Nacional de Desenvolvimento] tratou de incentivar os investimentos da grande empresa privada na produção de bens de capital. Todo o sistema de incentivos e créditos do BNDE [Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico] foi lançado nesse esforço. Entretanto, a nova política colocava no centro do palco da industrialização brasileira a grande empresa estatal. Os gigantescos investimentos a cargo do sistema da Eletrobrás, da Petrobrás, da Embratel (telecomunicações) e de outras empresas públicas eram, a rigor, o sustentáculo do programa. (FAUSTO, 2010, p. 274)

Segundo Celso Furtado (1973, p.35), esse padrão do desenvolvimento levou à composição ‘heteróclita’ do grupo industrial no Brasil, em que se destacavam três subgrupos bastante definidos: um pequeno *setor privado nacional*; um poderoso *setor privado estrangeiro*; e *empresas públicas* de grande porte. Esses três subgrupos

¹⁴ Durante o governo militar, diversas instituições estatais ligadas à Ciência e Tecnologia foram criadas. A título de exemplificação, podemos citar a FINEP (criada em 1967), a UNICAMP (1966), a EMBRAPA (1973), a EMBRAER (1969) e o INPE (1971).

constituíam um tecido industrial com considerável coesão. Nesse sentido, suas atividades não eram competitivas, mas em grande medida complementares. Furtado descreve com bastante clareza os nichos industriais ocupados por esses três subgrupos:

[...] as empresas controladas diretamente pelo Estado têm a exclusividade de certas áreas e predominam em atividades infraestruturais ou criadoras de economias externas, as quais requerem grandes imobilizações de capital e não são afetadas pelo progresso tecnológico ligado à constante inovação de modelos; o grupo privado nacional controla as atividades de construção, certas manufaturas tradicionais e opera amplamente como subcontratista das grandes empresas estatais e das ligadas aos grupos internacionais; estas últimas têm o controle quase total das indústrias de bens duráveis de consumo, químico-farmacêutica e equipamentos em geral, que em conjunto formam o bloco em mais rápida expansão e onde mais significativa é a penetração do progresso tecnológico. (FURTADO, 1973, p. 35).

Deve-se pontuar, no entanto, que havia alguns setores do regime militar que defendiam um projeto de comedido caráter nacionalista, no sentido de regular a entrada do capital estrangeiro e proteger alguns ramos estratégicos da indústria nacional, como o de Telecomunicações, Aeronáutico, Energia Nuclear e de Informática. Apesar de alguns momentos de irrupção no poder durante a ditadura, esses setores não eram, no entanto, hegemônicos (DOS SANTOS, 2000, p. 35). Ainda assim, o conflito de visões de certa maneira teve reflexo no estabelecimento de restrições e regulamentações à entrada do capital externo, que podem ser observadas, por exemplo, na instituição de políticas protecionistas para o setor de informática em meados da década de 1970. Tais políticas culminaram na criação da Secretaria Especial de Informática (SEI) no âmbito do Conselho de Segurança Nacional em 1979 e, posteriormente, na Lei de Informática de 1984. Essas medidas incentivaram a criação de uma indústria nacional de microcomputadores e estabeleceram uma reserva de mercado para esse setor no país, algo que era estrategicamente relevante no contexto de mudança tecnológica (de base eletromecânica para a microeletrônica).

As políticas relacionadas à propriedade intelectual também refletiam a ideia de regular e estabelecer limites ao capital estrangeiro no país. Criado em 1971, o Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) era incumbido não apenas de averbar contratos de comércio (transferência) de tecnologia, mas de avaliar a *conveniência* e os termos dos contratos conforme os objetivos nacionais. Na próxima seção abordaremos outras

medidas importantes que foram adotadas no âmbito do comércio de tecnologia por meio do INPI nesse período.

Essa regulamentação do capital estrangeiro no Brasil foi desmantelada no contexto da ascensão do Neoliberalismo, que teve início na década de 1990. Os EUA, que haviam apoiado o estabelecimento de regimes autoritários na América Latina, promoveram uma ofensiva contra os governos militares da região nesse período, dado que a ameaça comunista já havia sido dissipada. Segundo Theotônio dos Santos, o nacionalismo sob o comando armado de exércitos nacionais de alguns países da América Latina impunha obstáculos às novas necessidades das empresas multinacionais, particularmente as norte-americanas. Para o autor, o Brasil configurava-se como um “caso perigoso” na ótica do Pentágono, dado suas aspirações nacionalistas. Dessa forma, os EUA passaram a adotar estrategicamente um discurso que vinculava a garantia de direitos humanos à liberal-democracia (DOS SANTOS, 2000, p. 102-103).

No plano econômico, a potência hegemônica implementou medidas que impactaram de sobremaneira os países latino-americanos, e no limite, cercearam a soberania dos Estados da região. Entre essas medidas, destaca-se a decisão do *Federal Reserve System* de elevar substancialmente a taxa de juros do dólar em 1979, provocando um aumento exponencial da dívida externa de diversos países latino-americanos, que haviam tomado empréstimos a taxas de juros flutuantes a partir da década de 1970, majoritariamente de bancos norte-americanos. Foi o caso do Brasil, em que uma significativa parte dos investimentos em infraestrutura do regime militar havia sido financiada com empréstimos externos. Dessa forma, a elevação da taxa de juros do dólar impactou de maneira significativa a dívida externa do país, situação que foi acompanhada pelas altas taxas inflacionárias: “A inflação se acelerara de 40,8% em 1978 para 223,8% em 1984. No mesmo período, a dívida externa subira de US\$ 43,5 bilhões para US\$ 91 bilhões” (FAUSTO, 2010, p. 279). Nesse contexto de crise, a negociação do pacote de medidas neoliberais para os países latino-americanos tornou-se extremamente favorável aos EUA e suas instituições financeiras.

No início da década de 1990 o Brasil já se encontrava alinhado aos preceitos neoliberais, graças às políticas adotadas pelo então presidente Fernando Collor (1990-92), quem foi responsável pela incorporação acrítica do chamado “Consenso de Washington”. Trata-se das conclusões de uma reunião realizada em novembro de 1989, na capital dos Estados Unidos, com funcionários especializados em assuntos latino-americanos do Fundo Monetário Internacional (FMI), Banco Mundial (BM) e Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID). O encontro, intitulado "*Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*", fora convocado pelo *Institute for International Economics* com o objetivo de avaliar os problemas econômicos da região.

A reunião culminou na elaboração de um receituário¹⁵ que deveria ser adotado pelos países latino-americanos com vistas a superar a crise econômica que vinham passando. Portanto, os EUA e organismos financeiros internacionais sediados em Washington produziram um diagnóstico do “problema da América Latina” – que se resumia às altas inflacionárias e à elevada dívida externa – e prescreveram uma fórmula para solucioná-lo. Contudo, a fórmula, em sua essência, visava resolver o próprio problema dos EUA, qual seja, assegurar a solvência de seus bancos credores. A fórmula também atendia às novas necessidades das grandes corporações, em um contexto de mudança tecnológica e reorganização produtiva.

A disseminação das ideias neoliberais foi extremamente exitosa na América Latina. Fundações estrangeiras e organismos internacionais patrocinaram publicações e debates em meios acadêmicos e políticos com esse intuito. No Brasil, a agenda neoliberal foi endossada de forma muito passiva por economistas, organizações da indústria, acadêmicos e pela imprensa, que passaram a defender a velha mão invisível *smithiana* com a nova roupagem de “modernização pelo mercado”. Paulo Nogueira Batista observa o realinhamento ideológico com precisão:

¹⁵ O Consenso de Washington recomendava as seguintes políticas à América Latina: 1 – Disciplina Fiscal; 2 – Mudanças das Prioridades no Gasto Público; 3 – Reforma Tributária; 4 – Taxas de Juros Positivas; Taxas de Câmbio de acordo com as Leis do Mercado; 6 – Liberalização do Comércio; 7 – Fim das restrições aos Investimentos Estrangeiros; 8 – Privatização das Empresas Estatais; 9 – Desregulamentação das Atividades Econômicas; 10 – Garantia dos Direitos de Propriedade.

Tudo se passaria, portanto, como se as classes dirigentes latino-americanas se houvessem dado conta, espontaneamente, de que a gravíssima crise econômica que enfrentavam não tinha raízes externas – a alta dos preços do petróleo, a alta das taxas internacionais de juros, a deterioração dos termos de troca – e se devia apenas a fatores internos, às equivocadas políticas nacionalistas que adotavam e às formas autoritárias de governo que praticavam. Assim, a solução residiria em reformas neoliberais apresentadas como propostas modernizadoras, contra o anacronismo de nossas estruturas econômicas e políticas. (BATISTA, 1994, p.7)

No processo de renegociação da dívida externa, condicionalidades foram impostas aos países latino-americanos, tais como privatização de empresas estatais, redução de barreiras alfandegárias, disciplina fiscal e abertura do mercado para bens, serviços e capitais. Supervisionadas pelo FMI e BM, a execução de tais “condições” impunha uma reforma estrutural das atividades exercidas pelo Estado, com perda substancial de sua capacidade reguladora da economia.

Entre as condições de negociação, destaca-se a priorização do pagamento dos encargos da dívida em detrimento das políticas públicas sociais. Essas últimas estariam à mercê, portanto, dos recursos arrecadados pelo Estado após descontar os serviços da dívida, que consumiam em média mais de 80% das receitas de exportação. Nesse sentido, os termos da renegociação da dívida não levaram em conta a capacidade de pagamento dos devedores e nem tampouco suas necessidades de desenvolvimento. Segundo Batista, essa situação permitiu uma “transusão de sangue às avessas”, que fez com que os EUA saíssem de uma posição deficitária no comércio com os países sul-americanos para uma posição superavitária, sem, contudo, elevar o nível de intercâmbio com a região (BATISTA, 1994, p. 13-18). O autor apresenta algumas cifras dos valores remetidos pela América Latina ao exterior:

Como resultado da estratégia inicial dos credores e do FMI, converter-se-iam os latino-americanos, irônica e inapelavelmente, em importantes exportadores líquidos de capital. Transfeririam para o exterior, entre 1982 e 1991, US\$195 bilhões de dólares, quase o dobro, em valores atualizados, do que os Estados Unidos concederam, como doação, à Europa ocidental entre 1948 e 1952, sob o Plano Marshall. (BATISTA, 1994, p.14)

O Consenso de Washington, no entanto, não significou o fim do projeto neoliberal; ele foi aperfeiçoado durante as negociações do GATT na Rodada Uruguai. Segundo Chesnais, o conteúdo da Rodada Uruguai – investimento, direito de instalação nos serviços

e propriedade intelectual – traduz melhor do que os discursos sobre comércio internacional as questões que interessam às grandes corporações (CHESNAIS, 1996, p.27). Após a constituição da OMC e a assinatura de acordos internacionais sobre esses temas estratégicos, os países centrais, com particular destaque para os EUA, passaram a pressionar os países periféricos para a assinatura de Tratados de Livre Comércio que aprofundavam a liberalização da economia nessas áreas comerciais. Um exemplo foi a tentativa dos EUA de promover a Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), em que os capítulos sobre serviços, investimentos, compras governamentais e propriedade intelectual expandiam as obrigações assumidas no âmbito multilateral da OMC. O objetivo dos EUA com a ALCA foi explicitado pelo Secretário de Estado do governo de Bush, Colin Powell: “Nosso objetivo com a ALCA é o de garantir para as multinacionais norte-americanas o controle de todo o território desde o Pólo Ártico até a Antártica, com livre acesso e sem obstáculos para nossos produtos, serviços, tecnologia e capitais, em todo o hemisfério” (*apud* COGGIOLA, 2003). A assinatura da ALCA nunca se consumou como ocorreu com o NAFTA, que causou prejuízos de grande envergadura, principalmente ao México.

No Brasil, o Consenso de Washington foi adotado imediatamente pelo governo Collor (1990-1992), que reduziu drasticamente as barreiras alfandegárias (de uma média de 38% em 1989 para 21,2% em 1992) e iniciou o processo de privatização e desnacionalização das empresas estatais, muitas delas lucrativas (a exemplo da Siderúrgica Usiminas). No campo das negociações da Rodada Uruguai e da ALCA, Collor também avançou no sentido de ceder às pressões de liberalização. Um caso de impacto significativo para o Brasil foi a abertura do mercado de informática em 1991, após os EUA iniciarem um contencioso no GATT acusando o Brasil de concorrência desleal e quebra de patentes de empresas norte-americanas. A principal consequência da abertura de mercado foi a falência das empresas de capital nacional do setor de informática ou sua incorporação aos grupos financeiros e industriais internacionais (BANDEIRA, 2004).

A crise inflacionária se aprofundou durante o governo Collor, atingindo 1.000% ao ano em 1992, com redução do PIB. No governo Itamar Franco (1992-1995), a dívida externa foi controlada com a adesão do Brasil ao Plano Brady, o qual previa redução do montante em débito (novo valor) e taxas fixas de juros inferiores às da dívida ‘antiga’. Tal

redução foi condicionada à continuidade das reformas neoliberais. Dessa forma, as alíquotas de importação foram reduzidas de 17,10% em 1993 para 14,20% em 1994. Ademais, Franco privatizou a Companhia Siderúrgica Nacional. A inflação permaneceu um problema grave, alcançando o patamar de 2.148,4% em 1993, o que só foi equacionado com o Plano Real. A finalização da Rodada Uruguai e a criação da OMC em 1994 aprofundou as obrigações do país de prosseguir com as políticas de liberalização do comércio, desregulamentação da economia e abolição ou flexibilização dos monopólios estatais (BANDEIRA, 2004).

O governo Fernando Henrique Cardoso (1995-2003) completou a adesão brasileira ao projeto neoliberal, promovendo, entre outras medidas, a privatização e desnacionalização de setores estratégicos como o de telecomunicações, de energia elétrica, siderúrgico, mineração, petroquímico e transportes. No campo da propriedade intelectual, seu governo foi responsável por antecipar a internalização do padrão TRIPS ao adotar a Lei de Propriedade Intelectual nº 9.279 em 1996, abrindo mão do prazo de dez anos que o Brasil tinha para fazer a transição, de acordo com o próprio TRIPS. Como veremos na seção seguinte, essa medida foi resultado das pressões feitas diretamente ao Brasil pelos EUA.

Após a adoção do projeto neoliberal na década de 1990, houve uma reconfiguração da economia brasileira, particularmente no que se refere à desnacionalização dos recursos produtivos e financeiros que operam no país. Tal reconfiguração pode ser observada pelos dados apresentados por Sávio Corrêa (2004): 59% do setor financeiro passou ao domínio do capital estrangeiro; água, energia elétrica e gás, 57,3%; telecomunicações, 60,8%; o setor de alimentos, 71,2% de participação estrangeira; o comércio varejista, 77,5%; minerais não-metálicos, 71,4%; maquinaria, 80,7%; e o setor farmacêutico, higiene e limpeza, 98,2% de participação estrangeira (CORRÊA, 2004, p.16).

As políticas neoliberais produziram um maior grau de concentração e centralização do capital e, no caso particular do Brasil, aprofundou a desnacionalização das bases produtivas e financeiras do país por meio de fusões, aquisições e privatizações de empresas e bancos nacionais e estatais, vendidos ao capital internacional. Nesse sentido, a

inserção do Brasil no sistema econômico mundial tornou-se mais dependente dos países centrais, onde as bases proprietárias das grandes corporações estão enraizadas. Destarte, o Brasil transfere ao exterior decisões financeiro-empresariais que produzem reflexos de grande envergadura para a economia nacional.

No entanto, todas essas políticas de desregulamentação da economia foram incorporadas sob o pretexto da modernização sob a nova fase do sistema econômico mundial – a globalização – fenômeno que não comportava a distinção entre o “nacional” e o “estrangeiro”; distinção esta encarada como anacrônica. A “globalização” trataria, portanto, de inserir os países periféricos no caminho inexorável do desenvolvimento. A mudança de terminologia não é ocasional, em que termos como “subdesenvolvimento” ou “Terceiro Mundo” foram gradualmente substituídos por “países em desenvolvimento”, expressão amplamente utilizada até os dias atuais. Florestan Fernandes faz uma crítica ácida à globalização neoliberal em ascensão no início da década de 1990, questionando a ideia de “transição de amadurecimento na comensalidade” (FERNANDES, 1995, p. 153). Em um texto intitulado “As contradições da modernização”, escrito no início da década de 1990, Fernandes é bastante elucidativo sobre o caráter da privatização e do papel desempenhado pelo capital internacional na periferia:

A privatização é o símbolo mágico, a senha que abre as vias de acesso garantido ao primeiro mundo. Só que, ainda neste universo transfigurado pela ciência e tecnologia de ponta a modernização permanece presa às cadeias de Prometeu. O ‘país hospedeiro’ não recebe as descobertas, os capitais e os meios para se erigir em nação pós-moderna. O que nele se expande são os componentes do espaço para que a florescente civilização invasora atinja e incorpore a periferia a seu próprio desenvolvimento. Os parceiros periféricos são desiguais e ficam com um rateio de benesses que os promove em entidades desprezíveis. Há uma mancha em suas esperanças róseas: eles compartilham o que entra em vias de obsolescência. Podem criar muitos processos e produtos ultramodernos, mas nunca serão ‘competitivos’, em escala mundial, para fazer frente às corporações gigantes em suas cidadelas estratégicas e suas nações centrais (e, por enquanto, à sua superpotência, os Estados Unidos). A privatização é o novo “negócio da China” para as grandes potências. É uma ilusão medíocre para seus imitadores baratos, condenados a colher os restos do banquete (pela associação ou compra de patentes, ou aquisição de empréstimos). Portanto, no contexto histórico de hoje, preserva-se como forte equívoco, a ideia de ‘decolagem para o desenvolvimento avançado’, mediante a privatização. O que esta provoca são dois processos translúcidos: transferência de riqueza nacional mais ou menos gratuitamente aos parceiros preferenciais estrangeiros. Transferência de parcelas da riqueza nacional de maneira compensatória para as empresas gigantes

nacionais e o capital financeiro, como uma função de legitimação. O Estado recua covardemente de seus deveres de defesa nacional – em territórios, gente e riqueza acumulada. Cede-as ao usufruto da ‘iniciativa privada’. (FERNANDES, 1995, p. 154)

Florestan Fernandes faz uma menção à utilização de patentes pelas grandes corporações como um dos mecanismos da relação de dependência entre o centro e a periferia. Apesar de pagamentos tecnológicos e outros pagamentos referentes à propriedade intelectual (como as marcas) terem se tornado explícitos desde a década de 1950 com a maciça entrada do capital estrangeiro no Brasil, foi apenas durante a ditadura militar que uma regulamentação sobre esse tema foi consolidada no país. Apesar da regulamentação, estudos empíricos demonstraram uma elevada evasão fiscal e cambial devido aos pagamentos tecnológicos, inclusive por meios ilegítimos como forma de remessa de lucro disfarçada (BIATO, 1973). No contexto do neoliberalismo, a regulamentação da propriedade intelectual foi desmantelada no Brasil. Batista enfatiza a seguir a mudança na diretriz política do Brasil nesse campo durante o governo Collor, mencionando o caso da indústria de informática e químico-farmacêutica:

[O Consenso de Washington bate de frente com o modelo de desenvolvimento brasileiro] Em particular com a liberdade de ação que o Brasil desejava manter para prosseguir em seu processo de industrialização, mediante reserva de mercado para indústrias de capital nacional no campo da informática assim como pela exclusão do patenteamento na área químico-farmacêutica [...]. [O Brasil] Resistiria, inclusive, às pretensões do GATT, em matérias de serviço e de propriedade intelectual, posição que só começaria a ser erodida ao final do governo Sarney. Com o Collor é que se produziria a adesão do Brasil aos postulados neoliberais recém-consolidados no Consenso de Washington. Comprometido na campanha e no discurso de posse com uma plataforma essencialmente neoliberal e de alinhamento aos Estados Unidos, o ex-presidente se disporia a negociar bilateralmente com aquele país uma revisão, a fundo, da legislação brasileira tanto sobre informática quanto sobre propriedade industrial, enviando subsequentemente ao Congresso projeto de lei que encampava as principais reivindicações americanas (BATISTA, 1994, p.27).

As mudanças no campo da propriedade intelectual foram pleiteadas pelas grandes corporações americanas de maneira muito veemente durante a crise dos países latino-americanos, os quais na década de 1970 haviam se organizado nas esferas multilaterais para reivindicar melhores condições de barganha no comércio de tecnologia. Conforme discutido no capítulo anterior, a garantia mais consistente da propriedade monopolística de tecnologias (e outras formas de propriedade intelectual) se configurava como elemento-

chave para as grandes corporações dos países centrais fomentarem a acumulação de capital em um momento de mudança tecnológica e intensificação da transnacionalização do capital. A esse respeito, Chesnais esclarece a seguir a importância das patentes para as grandes corporações:

A internacionalização leva à formação de situações que proporcionam a apropriação de rendas. É o que acontece especialmente com a tecnologia [...]. Voltando ao caso da tecnologia, a ‘vantagem específica resultante da internalização’ dá à grande companhia uma peculiar capacidade de fazer frutificar, como fonte de renda, suas patentes e licenças, negociando a sua cessão e, hoje, seu intercâmbio cruzado. Essa capacidade deve-se à posse da vantagem única: o mercado interno do grupo transnacionalizado e protegido, que nasceu da criação de novas filiais ou da aquisição/fusão das empresas existentes. (CHESNAIS, 1996, p.85-7)

O novo padrão internacional de direitos de propriedade intelectual conferido pelo TRIPS obrigou países como o Brasil, que regulamentava e restringia os direitos de propriedade intelectual, a ceder às pressões das grandes corporações estrangeiras:

O novo arsenal jurídico permite às grandes companhias aperfeiçoarem os obstáculos ao acesso à tecnologia. Países como o Brasil e a Índia, que tiveram certas veleidades de política tecnológica independente, devem ser definitivamente obrigados a acertar o passo. (CHESNAIS, 1996, p. 165)

Antes do TRIPS, o Brasil e outros países periféricos como o México e Argentina tinham um aparato legal no campo da propriedade intelectual e da transferência de tecnologia que os permitiam estabelecer regras mais favoráveis no que concerne às transações tecnológicas com as empresas transnacionais. O TRIPS, concebido pelas corporações americanas e negociado em um momento histórico extremamente adverso para os países periféricos, universalizou e liberalizou radicalmente as regras dessas transações. Na seção que se segue, mostraremos quais eram os principais mecanismos regulatórios adotados pelo Brasil a partir da década de 1960 e como se deu o processo de transição para o padrão TRIPS na década de 1990.

2.2 – O processo de internalização do TRIPS no Brasil

Dado a condicionantes histórico-sociais, os países periféricos têm uma participação muito limitada na produção tecnológica. A vasta maioria das tecnologias utilizadas no processo de industrialização da periferia foram “importadas” dos países centrais. Como

apresentado na seção anterior, o Brasil não foi uma exceção, já que desde a década de 1950 o país adotou uma política industrial calcada na entrada do capital internacional. No entanto, a utilização das tecnologias desenvolvidas pelos países centrais implica uma elevada remuneração, que pode ser paga de maneira implícita – como, por exemplo, embutida nos preços de máquinas e equipamentos importados – ou explícita, como, por exemplo, pelo estabelecimento de contratos formais de transferência de tecnologias, que envolvem desde serviços de assistência técnica e *know-how* até licenciamentos de marcas e patentes.

No Brasil, dispositivos jurídicos de regulamentação dos fluxos de transações tecnológicas foram incorporados à legislação do capital estrangeiro da década de 1960, que foi instituída como um mecanismo de conter os *déficits* na Balança de Pagamentos brasileira. Com a criação do INPI no início de 1970, uma regulamentação concernente à importação de tecnologia foi consolidada; regulamentação essa que passou a ser entendida como um instrumento de política industrial voltada aos interesses nacionais. No início dos anos 1990, houve uma mudança radical do papel atribuído ao INPI. Ademais, a assinatura do TRIPS no âmbito da OMC em 1994 obrigou o país a se adequar ao acordo multilateral. Abrindo mão do período de carência que o país tinha para incorporar em sua legislação as prerrogativas do TRIPS, o Brasil instituiu sua Lei de Propriedade Industrial 9.279 em 1996, a qual prevê regras mais amplas do que as exigidas pelo Acordo, como o mecanismo *pipeline*. Vejamos como se deu esse processo e quais foram as das implicações importantes para o Brasil.

2.2.1 – Pagamentos tecnológicos e o INPI: antecedentes do TRIPS

A criação do Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI) foi fruto de uma política pública claramente destinada a conter alguns problemas relacionados à importação de tecnologia que o Brasil vinha enfrentando desde o início da década de 1960. O Plano de Metas (1956-1961) do governo Juscelino Kubitschek estimulou a entrada de capital estrangeiro para o financiamento de grande parcela dos investimentos, o que resultou na instalação no país de indústrias de alta densidade tecnológica. Com a entrada maciça de capital estrangeiro em diversos setores industriais (automobilístico, construção naval, material elétrico pesado, siderurgia, petrolífero, química pesada, metalurgia e etc.), o

pagamento pela utilização de tecnologias desincorporadas, principalmente das subsidiárias estrangeiras no Brasil a suas matrizes no exterior, torna-se explícito.

É nesse momento que o pagamento às empresas estrangeiras para aquisição de tecnologia desincorporada torna-se explícito, como indica a seguinte passagem:

O sistema produtivo nacional passou a recorrer a contratos com agentes estrangeiros, procurando obter projetos e serviços de engenharia necessários à solução de problemas específicos, bem como garantir assistência técnica permanente à operação das unidades produtivas no país. Além disso, nos casos de produtos protegidos por patentes e de utilização de marcas comerciais, não bastava o domínio da tecnologia envolvida em sua fabricação. A empresa brasileira era obrigada a contratar, com o proprietário estrangeiro dos privilégios legais, a cessão destes. (BIATO, 1973, p.13)

No Brasil, os pagamentos relativos a Exploração de Patentes (EP) e outras categorias da chamada “Transferência de Tecnologia” – como o Fornecimento de Tecnologia (FT), Utilização de Marcas (UM) e Serviços de Assistência Técnica (SAT) – passam a somar expressivos montantes justamente no período do governo JK.

No fim dos anos 50, houve uma desaceleração do processo de industrialização e um aumento dos gastos da dívida externa, acompanhada do aumento de remessas ao exterior e do agravamento do *déficit* no Balanço de Pagamentos. No sentido de regular a participação do capital internacional na economia brasileira, instituiu-se a Lei n° 4.131/62, conhecida como “Lei do Capital Estrangeiro”, a qual estabeleceu, entre outras medidas, restrições às remessas de divisas pela exploração de direitos de propriedade industrial, adotando um sólido controle administrativo exercido pela antiga Superintendência da Moeda e do Crédito (SUMOC). Destaca-se particularmente a proibição da remessa de *royalties* pelo uso de patentes e de marcas da filial do Brasil para sua matriz no exterior, proibição essa expressamente instituída no artigo 14 da Lei n° 4.131/62. Entendia-se que não era plausível o pagamento por um direito de uso de um ativo que pertencia ao próprio investidor estrangeiro no Brasil. Além disso, houve o estabelecimento de limites quantitativos para pagamentos de *royalties* e assistência técnica, o que determinava o preço máximo de compra ou licenciamento de direitos da tecnologia. (CASSIOLATO & ELIAS, 2003, p. 281).

Em 1964, ano que marca o início da ditadura militar no país, a Lei n° 4.131/62 sofreu algumas alterações, mas seu artigo 14 foi mantido. No mesmo ano, foi instituída a

Lei nº 4.506/64, conhecida como “Lei do Imposto de Renda”, a qual proibiu em seu artigo 71 a dedução do imposto de renda de pagamentos de *royalties* entre empresas do mesmo grupo. Tal medida corroborava com os dispositivos da Lei nº 4.131/62 (NEVES, 2002, p. 41).

As restrições instituídas em 1962 e 1964 não contiveram, entretanto, os aumentos sistemáticos nas remessas de lucro e de pagamentos de transferência de tecnologia ao exterior. A proibição de pagamentos de *royalties* por uso de patente e marca da filial para a matriz no exterior, por exemplo, conduziu as empresas estrangeiras a embutirem as remessas de lucro e pagamentos de *royalties* na categoria Serviços de Assistência Técnica. Nesse sentido, mesmo nos casos em que o contrato é cumprido e dá origem a remessas, os pagamentos podem não ser a contrapartida da incorporação de tecnologia externa, mas apenas remessas de lucro ao exterior disfarçadas¹⁶ de pagamentos de serviços de assistência técnica e *know-how*.

Em tais casos, frequentes entre empresas estrangeiras – o contrato tomado como indicador de absorção de *know-how* externo pelo sistema produtivo local, nada mais é do que um instrumento legal que justifica remessas financeiras para o exterior. (BIATO, 1973, p. 26)

Os dados de remessas referentes ao período entre 1965 e 1970, precedente à criação do INPI, apontam que apesar de a maioria dos contratos de transferência de tecnologia firmados no período envolver empresas nacionais, cerca de três quartos do total de pagamentos foram realizados por subsidiárias estrangeiras no país. Os números para a Indústria de Transformação são elucidativos: “o contrato entre uma empresa nacional e uma cedente, localizada no exterior, gerava uma remessa média de US\$ 44,7 mil, já um contrato entre uma matriz estrangeira e sua subsidiária rendia algo em torno de US\$ 388,5 mil” (NEVES, 2002, p. 46).

Nesse sentido, o Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI) foi criado como um esforço de regulamentar e controlar o fluxo de divisas decorrentes de contratos de transferência de tecnologia. Instituído pela Lei nº 5.648 de 11 de dezembro de 1970, o INPI é uma autarquia federal responsável por executar as normas da propriedade industrial no

¹⁶ Cassiolato & Elias (2003, p. 285) apresentam um exemplo concreto: “A empresa Volkswagen, no período de 1965-1975, remeteu apenas a título de transferência de tecnologia US\$ 208 milhões, quase o dobro de todo o capital por ela investido no país (US\$ 119 milhões) e mais que duas vezes e meia o remetido a sua matriz por lucros e dividendos (US\$ 78 milhões)”.

Brasil, “tendo em vista a sua função social, econômica, jurídica e técnica”. Destacamos aqui o Artigo 2° dessa Lei, que se refere especificamente à negociação de utilização de patentes, tal como segue:

Parágrafo único - Sem prejuízo de outras atribuições que lhe forem cometidas, o Instituto adotará, com vistas ao desenvolvimento econômico do País, medidas capazes de acelerar e regular a transferência de tecnologia e de **estabelecer melhores condições de negociação e utilização de patentes**, cabendo-lhe ainda pronunciar-se quanto à **conveniência da assinatura** ou denúncia de convenções, tratados, convênio e acordos sobre propriedade industrial. (*grifos nossos*)

No ano seguinte, foi instituído no Brasil o quarto Código de Propriedade Industrial (CPI) pela Lei n° 5.772 de 21 de dezembro de 1971, a qual submeteu todos os contratos que implicavam transferência de tecnologia à averbação do INPI, atribuição essa que conduziu à fundação da Diretoria de Contratos dentro do INPI em 1972. A instituição passou a ser responsável pela verificação de regularidade dos documentos quanto às consequências tributárias e cambiais, bem como ‘o juízo de conveniência e oportunidade da contratação’ (BARBOSA, 2002). Ao Banco Central (antiga SUMOC) cabia apenas autorizar as remessas de divisas por contratos previamente averbados junto ao INPI (CASSIOLATO & ELIAS, 2003, p. 281).

O Ato Normativo (AN) n° 15 de 3 de setembro 1975 indicava o conjunto de normas legais que deveriam ser cumpridas para a averbação dos contratos pelo INPI. De acordo com Denis Barbosa (2002), o AN n° 15/75 “foi por mais de 16 anos o principal instrumento legislativo da intervenção do Estado brasileiro no fluxo internacional de tecnologia”. Para Susan Sell (1998, p. 83), o AN n° 15 constituiu a iniciativa mais abrangente e assertiva de um país em desenvolvimento para atingir os objetivos de autossuficiência tecnológica e de redução de dependência. Cassiolato & Elias pontuam as principais mudanças estabelecidas pelo AN n° 15:

- o INPI não mais aprovaria “pacotes”, isto é, as empresas deveriam elaborar contratos pela ótica do licenciamento de direitos (patentes e marcas), pela aquisição de tecnologia não patenteada (*know-how*) e por serviços de assistência técnica, detalhando os dispêndios a serem efetuados;
- pagamentos por assistência técnica (cuja definição passou a identificar contratos de serviços técnicos especializados) baseados em porcentagem das vendas deveriam ser substituídos por valores fixos;
- as empresas brasileiras deveriam apresentar seus próprios projetos de desenvolvimento tecnológico quando da apresentação do pedido de averbação; e

· o Brasil deveria seguir o modelo japonês de “copiar” patentes estrangeiras, em domínio público, e de usar acordos de *know-how* com limitação de tempo de duração e cláusulas específicas de transferência de tecnologia, findo o prazo de vigência do acordo. (CASSIOLATO & ELIAS, 2003, p. 287)

De uma maneira geral, o marco regulatório da atuação do INPI vinculava a proteção dos direitos de propriedade industrial ao desenvolvimento econômico e tecnológico do Brasil. Não se tratava de impedir ou dificultar a entrada de capital estrangeiro, mas de controlá-lo de acordo com os interesses nacionais¹⁷, reduzindo a dependência e fomentando a produção autônoma de tecnologias. Nesse sentido, o INPI estipulava o período máximo de duração dos contratos de transferência de tecnologia, suficiente para que a empresa brasileira assimilasse e se apropriasse da tecnologia transferida. No que concerne a licenciamentos de patentes, o INPI buscava garantir também que a patente fosse ‘trabalhada’ nacionalmente (SELL, 1998, p.83-84).

A Constituição de 1988 incorporou as políticas que vinham sendo implantadas pelo INPI, no que se refere à propriedade industrial e capital estrangeiro. Transcrevemos a seguir dois artigos do texto constitucional de relevância para a matéria:

Art. 5º, XXIX-A lei assegurará aos autores de inventos industriais privilégio temporário para sua utilização, bem como proteção às criações industriais, à propriedade das marcas, aos nomes de empresas e a outros signos distintivos, **tendo em vista o interesse social e o desenvolvimento tecnológico e econômico do País.**

Art. 172 - A lei disciplinará, com base no interesse nacional, os investimentos de capital estrangeiro, incentivará o reinvestimento e regulará a remessa de lucro. (*grifos nossos*)

O INPI e suas atribuições, portanto, representaram na década de 1970 e 1980 uma regulamentação de controle estatal que buscava submeter o capital estrangeiro a regras disciplinadoras, com o intuito de promover a industrialização de forma menos dependente. Destarte, não se tratava de hostilizar o capital internacional, mas de discipliná-lo na esfera jurídico-econômica visando privilegiar o interesse nacional. Em outras palavras, tratava-se de amenizar a relação desigual entre os países centrais e a periferia no que se refere a transações tecnológicas. Essas prerrogativas corroboraram com os esforços do Brasil e outros países latino-americanos na esfera internacional para a criação do Código

¹⁷ Tais preceitos estão claramente explicitados no documento do Supremo Tribunal Federal, publicado em RTJ 106/1057-1066 e reproduzido na íntegra no Anexo I.

Internacional de Conduta para Transferência de Tecnologia:

Os países em desenvolvimento ativistas (Argentina, Brasil, México e as nações do Pacto Andino) haviam passado novas leis e adotado políticas-chave relacionadas ao investimento estrangeiro e à transferência de tecnologia. Essas leis e políticas codificaram a redefinição dos interesses desses países no campo da transferência de tecnologia. Ademais, esses países tiveram um papel protagonista na composição de uma plataforma consensual de negociação para o Grupo dos 77. (SELL, 1998, p. 80)

É de fundamental importância pontuar, contudo, que o fato de o país ter uma legislação que regulamenta os contratos de transferência de tecnologia não significa necessariamente que a tecnologia está sendo de fato internamente absorvida. Os dados para as remessas de pagamentos tecnológicos mostram uma oscilação de US\$100 milhões a US\$300 milhões em valores correntes entre as décadas de 70 e 80 (NEVES, 2002, p.50), variação relativamente pequena se levarmos em conta que o período foi marcado por transformações substanciais na economia brasileira, abarcando desde o ‘milagre econômico’ até o choque do petróleo e a crise da dívida externa e inflação. O que nos cabe enfatizar aqui é que, com a desregulamentação das atribuições do INPI desde o início da década de 1990, os valores relativos às remessas de pagamentos tecnológicos sofrem uma dramática mudança, como buscaremos demonstrar a seguir.

2.2.2 – A reforma neoliberal da década de 90 no INPI e a pressão dos EUA para a negociação da Lei 9279/96

O fato de haver contrato de transferência de tecnologia que gere pagamentos de remessas não configura necessariamente a incorporação interna *de facto* da tecnologia ou a industrialização nacional:

De fato, um crescimento de importações de tecnologia da magnitude registrada (de um patamar de remessas de US\$ 200,00 milhões anuais até 1992, para cerca de US\$ 1 bilhão, em 1996) só poderia ser explicado a partir da absorção maciça de tecnologia, em um espaço de tão poucos anos que configuraria um contexto em que a imensa maioria das unidades produtoras existentes tivesse passado por intensa racionalização e modernização, acompanhada da expansão e/ou implantação de um grande número de novas unidades produtoras, o que evidentemente, não ocorreu, como atesta a retração dos investimentos em capital fixo, que marcou toda a primeira década de 90. (CAVALCANTE & CASSIOLATO, 1997, p. 27 *apud* NEVES, p. 36)

A magnitude do crescimento das remessas de pagamentos tecnológicos reflete a intensa liberalização do aparato jurídico-regulador da importação de tecnologia a partir da década de 1990, no contexto do neoliberalismo. Buscaremos indicar as principais transformações na legislação concernente ao papel do INPI e seus impactos para as remessas de pagamentos tecnológicos.

A primeira mudança liberalizante mais significativa foi instituída com a promulgação da Lei nº 8.383 de dezembro de 1991, a qual revogou tanto a proibição da remessa de *royalties* da filial estrangeira no país para a matriz no exterior como a proibição da dedutibilidade dos *royalties* do imposto de renda. Essas restrições vigoravam respectivamente desde 1962 e 1964 e tinham por objetivo conter o fluxo crescente de remessas ao exterior. A revogação desses dispositivos básicos que regulavam a transferência de tecnologia entre empresas do mesmo grupo provocou fortes impactos nos fluxos financeiros destinados à importação de tecnologia.

Com a aprovação do Ato Normativo nº 120 de dezembro de 1993, o processo de liberalização foi radicalmente aprofundado. O Artigo 4 do AN nº 120/93 atribuiu ao INPI uma função estritamente burocrática, retirando-lhe a possibilidade de recusar averbação de contratos em casos até mesmo de abuso de poder econômico e concorrência desleal e estabelecendo um prazo de um mês para a averbação (se ultrapassado o prazo, o contrato era automaticamente averbado). Não cabia mais ao INPI analisar a conveniência dos contratos a partir da óptica dos interesses nacionais. Cabe transcrever aqui alguns comentários sobre o AN nº 120/93 do então presidente do INPI, José Roberto D'Afonseca Gusmão, presentes na matéria publicada pela Gazeta Mercantil em 28 de dezembro de 1993 (*apud* BARBOSA, 2002, p. 9):

O Estado reduziu substancialmente, desde o último dia 22, “seu poder de intervenção nesse tipo de contratos”, informou o presidente do Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI), José Roberto D'Afonseca Gusmão.

Essa liberalização foi possibilitada pelo Ato Normativo nº 120/93, publicado na Revista de Propriedade Industrial de terça-feira da semana passada, dia 22. Com ele, explica Gusmão, o INPI efetivamente “retira seu time de campo” na definição dos contratos, porque vai limitar-se a um exame formal em prazo máximo de trinta dias e a averbação do documento.

“O Instituto não terá mais qualquer interferência sobre preço, prazo do contrato, avaliação da qualidade de tecnologia que esta sendo comprada, etc... As partes decidirão livremente sobre tudo isso”, disse o presidente do INPI.

Em 1993, outros dois Atos Normativos de caráter liberalizante foram promulgados, a saber, o AN n° 155/93, que dispunha sobre franquias, e o AN n°116/93, que permitia contratos de compartilhamento de custos de P&D (*cost-sharing*) (NEVES, 2002, p. 52-53).

Em 2 de maio de 1991, o Projeto de Lei n° 824/91 – que buscava substituir o Código de Propriedade Industrial então vigente (Lei n° 5.772/71) – foi enviado ao Congresso Nacional em regime de urgência. Durante sua tramitação na Câmara e no Senado, o projeto de lei sofreu diversas alterações que já refletiam as negociações do TRIPS na Rodada Uruguai¹⁸. A tramitação culminou na Lei n° 9.279 de 14 de maio 1996, que instituiu a nova Lei de Propriedade Industrial (LPI), atualmente vigente. Reis & Paranaguá apresentam os posicionamentos de diversos setores, com o intuito de ilustrar o ‘mosaico de interesses envolvidos’ (REIS & PARANAGUÁ, 2009, p. 48-49). De maneira geral, os documentos apresentados por Reis & Paranaguá deixam claro a pressão dos EUA, por meio de ameaça de sanções comerciais, para que o Brasil adotasse uma legislação rígida principalmente no campo das patentes, com destaque para a proteção de produtos e processos químico-farmacêuticos. Vale lembrar que essa pressão se dava em um momento de renegociação da dívida externa, conforme apontamos na seção precedente. Transcrevemos aqui um trecho do discurso do Senador Roberto Simão (PMDB-PR) em 17 de março de 1995, como forma de elucidar os embates travados:

Os países desenvolvidos, em particular os Estados Unidos, buscam ampliar seu controle sobre os mercados internacionais, em especial o mercado farmacêutico e o dos processos tecnológicos avançados. Já em 1987, a Associação Farmacêutica dos Estados Unidos ameaçou adotar sanções comerciais contra o Brasil, caso nosso país não criasse uma lei para proteger os produtos farmacêuticos norte-americanos. A Lei 5.772/71 – Código de Propriedade Industrial – não reconhece patentes para processos de produtos, entendendo que produtos alimentícios e farmacêuticos não estão sujeitos a patente. No entanto, o governo nos pressiona para acelerar a votação da propriedade industrial. Quem tem pressa quer mal feito, e o Brasil não merece isso.

Ao enviar o atual projeto ao Congresso, o governo brasileiro está cedendo às pressões que se valem da renegociação da dívida externa para fazer com que o

¹⁸ “A influência do TRIPS sobre a nova lei pode ser detectada pelos votos dos diversos relatores: o deputado Nei Lopes – Comissão Especial de Propriedade Industrial da Câmara – e os senadores Ney Suassuna e Fernando Bezerra – respectivamente, Comissão de Cidadania, Constituição e Justiça e Comissão de Assuntos Econômicos do Senado. Em todos os votos, os relatores declararam a necessidade de respeito aos compromissos internacionais estabelecidos nos acordos vigentes, em especial o TRIPS. Entretanto, enquanto o senador Suassuna se ateu ao teor deste acordo, os demais relatores ampliavam as concessões e, dentre outras, buscavam reduzir os efeitos das salvaguardas e ampliar os direitos dos titulares além da prática usual nos países desenvolvidos, deixando de lado o interesse público” (FIGUEIRA BARBOSA, 1999, p.382).

Brasil entregue, de mão beijada, a concessão de monopólio de patentes para multinacionais das áreas químico-farmacêutica, alimentícia e biotecnológica. (*apud* REIS & PARANAGUÁ, 2009, p. 49)

O editorial do jornal O Estado de São Paulo de 9 de abril de 1995 apresenta, em contrapartida, uma visão pró-EUA, criticando a demora na aprovação da lei no Brasil e mencionando a ameaça de sanções comerciais unilaterais por parte dos EUA, por meio da sua Seção 301 Especial:

O que preocupa o escritório do representante comercial nos Estados Unidos – USTR – é o tema de sempre: a falta de uma lei de propriedade industrial que proteja, no Brasil, as patentes americanas. [...] Finalmente aprovado na Câmara, o projeto passou para o Senado, ao tempo da conclusão da Rodada Uruguai e do GATT, e lá recebeu emenda. Está paralisado, à espera de votação para que volte à revisão da Câmara dos Deputados. Sem a lei aprovada, o USTR será obrigado a colocar o Brasil na lista dos países sujeitos a retaliações comerciais. (*apud* REIS & PARANAGUÁ, 2009, p. 49-50)

Por fim, transcrevemos a seguir parte da carta enviada em 27 de março de 1995 pelo jornalista Barbosa Lima Sobrinho ao senador Ney Suassuna (um dos relatores da Lei), quem buscava restringir a legislação brasileira apenas às obrigações assumidas com a assinatura do TRIPS, adotando todas as flexibilidades previstas no Acordo:

No momento em que se anuncia a tentativa de aprovação acelerada, no Senado, do Projeto de Lei [da Câmara] n. 115/93, da Propriedade Industrial, para que o presidente Fernando Henrique Cardoso possa anunciar, em sua próxima viagem aos Estados Unidos, em abril, que as pressões norte-americanas surtiram efeito, sentimo-nos no dever de ratificar as nossas posições contra o referido projeto, por considerá-lo lesivo aos interesses nacionais. Cumpre lembrar que os países que assinaram a lei de patentes, inclusive os do chamado Primeiro Mundo, só o fizeram após o seu desenvolvimento indispensável em tecnologia. (*apud* REIS & PARANAGUÁ, 2009, p. 50-51)

Com a assinatura do Acordo TRIPS ao fim da Rodada Uruguai em 1994, o Brasil se comprometeu a modificar sua legislação nacional para se adequar ao elevado padrão mínimo internacional de Direitos de Propriedade Intelectual estabelecido pelo TRIPS, o qual obrigava seus signatários a conceder patentes para todos os campos tecnológicos. Enquanto os países “desenvolvidos” tiveram que se adequar ao TRIPS em 1996, o Acordo da OMC permitia que os países “em desenvolvimento” internalizassem as prerrogativas do TRIPS até o ano 2000. Para o reconhecimento de patentes em campos tecnológicos ainda não protegidos, esse prazo se estendia para 2005. O Brasil, por exemplo, desde 1969 não concedia patentes para produtos e processos alimentícios, químico-farmacêuticos,

medicamentos e para variedade de planta ou espécie de micro-organismos (FIGUEIRA BARBOSA, 1999, p. 383).

No entanto, sob forte pressão dos EUA desde 1991, o Brasil se adiantou em sua tarefa, instituindo a Lei de Propriedade Industrial n°9.279 de 14 de maio de 1996, durante o governo de Fernando Henrique Cardoso. De importância fundamental, o Artigo 210 LPI/96 altera a lei de criação do INPI, suprimindo a menção explícita ao papel da instituição na regulação da transferência da tecnologia. Além disso, o país abriu mão do “período de transição” e adotou alguns dispositivos mais amplos que os exigidos pelo TRIPS, como o mecanismo *pipeline* (Artigos 230 e 231 da LPI/96), que concedeu direitos de patente retroativamente para os campos tecnológicos que não eram protegidos por patentes antes do novo CPI. As patentes *pipeline* foram concedidas sem exame de substância, isto é, sem análise dos requisitos técnicos de patenteabilidade (adota-se o exame do país de origem) e foram limitadas a depósitos datados até um ano antes da publicação do CPI/96. No total, foram depositados no Brasil 1.182 pedidos de patente através do mecanismo *pipeline*, com a seguinte distribuição: 45% provenientes dos Estados Unidos, 13% do Reino Unido, 10% da Alemanha, 9,6% do Japão e 7,7% da França (MIRANDA *et. all*, 2009, p.7).

Por essa e outras medidas a LPI/96 recebeu a caracterização de TRIPS-*plus*. Entretanto, a legislação reafirma a autoridade do INPI como órgão responsável pela averbação dos contratos de transferência de tecnologia, mantendo o exíguo prazo de 30 dias para averbação.

Em 1997, o AN n° 120/93 foi revogado pelo AN n° 135 de 15 de abril de 1997, que devolve certo poder de fiscalização ao INPI, mas não modifica o prazo para averbação dos contratos. No que se refere a abuso de poder econômico, a Lei 8.884 n° de 1994 estabeleceu a atuação conjunta do INPI e do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) para coibir os abusos em defesa da concorrência (NEVES, 2002, p. 53-54).

Outra medida importante foi a assinatura da Lei de Proteção de Cultivares, Lei n° 9.456 de abril de 1997, que institui a proteção patentária para novas variedades vegetais (sementes transgênicas ou produzidas por melhoramento genético), atendendo assim ao disposto no Artigo 27.3 *b* do TRIPS. Em 1998, houve ainda a aprovação da Nova Lei do *Software*, Lei n°9.609/98, que versa sobre a propriedade intelectual de programas de computador. Em 2004, o Brasil adotou a Lei n°10.973, denominada “Lei de Inovação”

(análoga à Lei *Bayh-Dole* dos EUA), a qual estimula que instituições públicas de ciência e tecnologia (como universidades e institutos de pesquisas tecnológicas) protejam os resultados de suas pesquisas por meio da propriedade intelectual e licenciem ou transfiram seus ativos intangíveis para instituições privadas. Por fim, a Lei nº 11.484 de 2007 instituiu também a proteção para topografias de circuitos integrados (*chips*).

2.3 – Pagamentos tecnológicos pós anos 1990 no Brasil: a evasão fiscal e cambial

A desregulamentação implantada na década de 1990 no campo da propriedade intelectual refletiu significativamente nas remessas de pagamentos tecnológicos e na quantidade e qualidade dos contratos de transferência de tecnologia no Brasil. Outra implicação importante da desregulamentação foi a tendência das empresas transnacionais de importarem produtos protegidos por DPIs, ao invés de produzi-los localmente. Apresentaremos alguns dados empíricos que ilustram essas mudanças no país.

Na *Tabela 2.1* a seguir se encontram os números de certificados de transferência de tecnologia averbados pelo INPI conforme a categoria contratual¹⁹, compreendendo o período de 1987 a 2011. As categorias contratuais que preveem tecnologias “proprietárias”, isto é, protegidas por direitos de propriedade industrial, são Uso de Marca - UM (licença para usar ou comprar marcas) e Exploração de Patente - EP (licença para usar ou manufaturar processos e produtos patenteados, usar modelos, moldes ou matrizes patenteadas). As tecnologias “não-proprietárias” envolvem contratos de Serviços de Assistência Técnica - SAT, Fornecimento de Tecnologia - FT (*know-how* ou *trade secret*) e Cooperação Técnico Industrial - CTI (incorporada à modalidade FT em 1990²⁰). Duas novas categorias foram adicionadas na décadas de 1990, a saber, contratos de Franquia e P&D (compartilhamento dos custos).

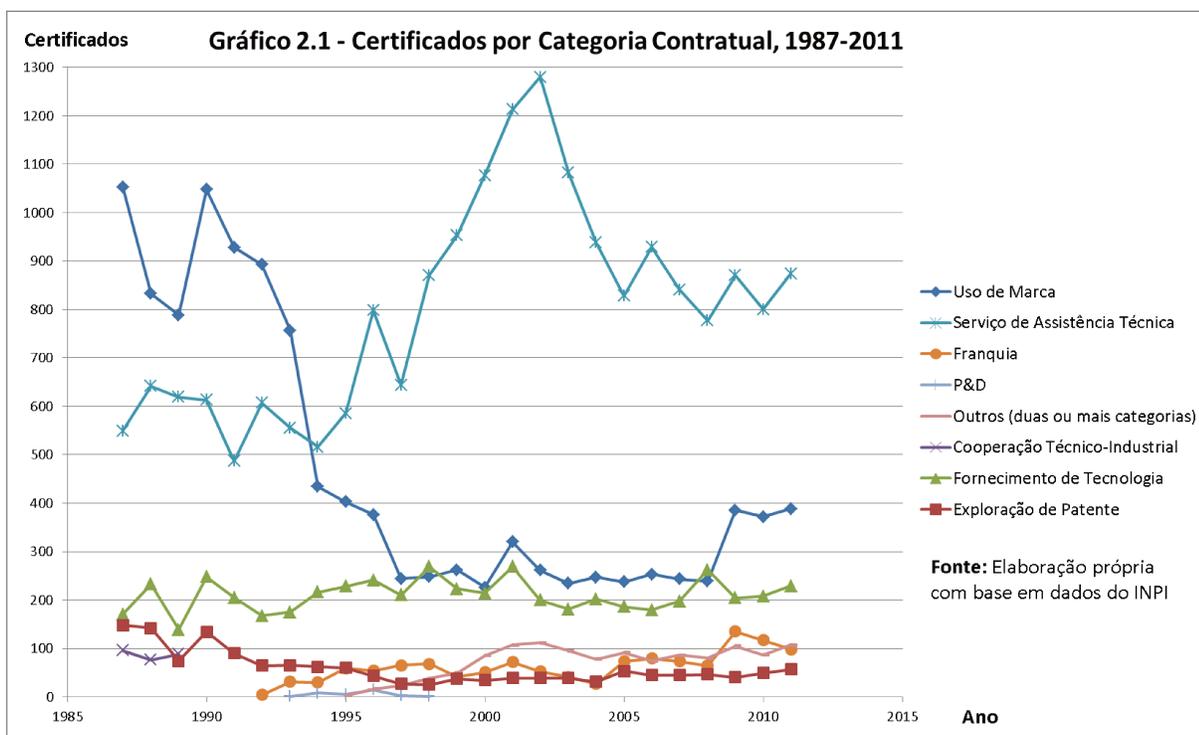
¹⁹ Um detalhamento do conteúdo e regulamentação para cada categoria contratual de transferência de tecnologia é disponibilizado pelo INPI em endereço eletrônico: http://www.inpi.gov.br/images/stories/downloads/contratos/pdf/tipos_de_contrato.pdf (Acesso em maio de 2012).

²⁰ A categoria Cooperação Técnico Industrial (CTI) – a qual compreendia a fabricação de unidades industriais de máquinas, equipamentos, respectivos componentes e outros bens de capital sob encomenda – e a categoria Fornecimento de Tecnologia Industrial (FTI) – que englobava a produção de bens de consumo ou de insumos em geral – foram agrupadas pelo INPI em 1990, que passou a adotar a denominação Fornecimento de Tecnologia (FT) para os contratos de conteúdo tecnológico não protegidos por direitos proprietários no país (*know-how* ou *trade secret*).

Tabela 2.1 - Número de Certificados de Averbação por Categoria Contratual (1987-2011)

CATEGORIA CONTRATUAL	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Uso de Marca	1053	833	788	1048	928	893	757	434	403	376	244	248	262	226	320	261	234	247	237	253	243	239	385	372	388
Exploração de Patente	148	142	74	134	90	64	65	62	60	43	27	25	37	34	39	39	39	31	53	45	45	46	40	49	57
Fornecimento de Tecnologia	170	233	139	248	205	167	175	216	228	241	210	269	223	214	269	200	181	202	186	179	197	262	204	208	229
Cooperação Técnico-Industrial	96	76	88	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Serviço de Assistência Técnica	549	642	619	613	487	607	555	516	585	798	644	871	953	1077	1213	1280	1082	938	828	929	841	777	870	800	874
Franquia	—	—	—	—	—	4	31	30	59	54	65	68	41	51	72	52	41	27	73	79	73	64	135	117	98
P&D	—	—	—	—	—	—	1	8	5	15	3	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Outros (duas ou mais categorias)	—	—	—	—	—	—	—	—	3	16	24	38	49	85	107	112	95	78	91	74	86	80	105	87	107
TOTAL	2016	1926	1708	2043	1710	1735	1584	1269	1343	1543	1217	1520	1565	1687	2020	1944	1672	1523	1468	1559	1486	1468	1739	1633	1753

Fonte: INPI²¹



Os dados indicam uma estabilidade no número total de certificados averbados durante o período, com oscilação entre 1500 e 2000 certificados por ano. No entanto, há uma variação substantiva na distribuição desses certificados entre as categorias contratuais, com um aumento expressivo no montante de certificados de Serviço de Assistência Técnica. Segundo Cassiolato & Elias (2003, p. 304), esse aumento pode ser explicado pelos movimentos de privatização e internacionalização, especialmente nos setores de energia elétrica, comércio e serviços técnico-profissionais.

²¹ Os dados para o período de 1987 a 2001 foram publicados em CASSIOLATO & ELIAS (2003, p. 322). Já os referentes ao período de 2000 a 2011 encontram-se disponíveis no sítio eletrônico do INPI (http://www.inpi.gov.br/images/stories/DICIG_PORTAL_FINAL.pdf). Os dados para os anos de 2000 e 2001, presentes nas duas publicações, são convergentes.

Observa-se também uma diminuição no número dos certificados de transferência de tecnologia proprietária (marcas e patentes) ao longo do período. Para o caso do Uso de Marcas, houve uma queda expressiva no número de certificados averbados na década de 1990, com tímida elevação no final dos anos 2000. O número de certificados de Exploração de Patentes, que já representava um número extremamente baixo no fim dos anos 1990 (menos de 150), sofreu significativa queda, oscilando entre 40 e 50 nos anos 2000. As categorias Franquia e P&D têm um número bastante reduzido de contratos durante o período, com uma pequena elevação para Franquia nos últimos anos.

Os principais países de origem dessas tecnologias e serviços durante o período de 2000 a 2011 são os seguintes: EUA, com 5.426 do total de 19.952 certificados de transferência de tecnologia averbados no período (27% do total); Alemanha, com 2.864 (14%); Japão, com 1.764 (9%); França, com 1.356 (6%); Reino Unido, com 989 (5%); Itália, com 956 (4,8%); Suíça, com 606 (3%); Canadá, com 591 (3%); e Espanha, com 569 (2,8%) (INPI, 2012). Nesse sentido, cerca de 75% dos certificados de transferência de tecnologia averbados entre 2000 e 2011 no Brasil tiveram apenas nove países como fornecedores de tecnologias e serviços tecnológicos.

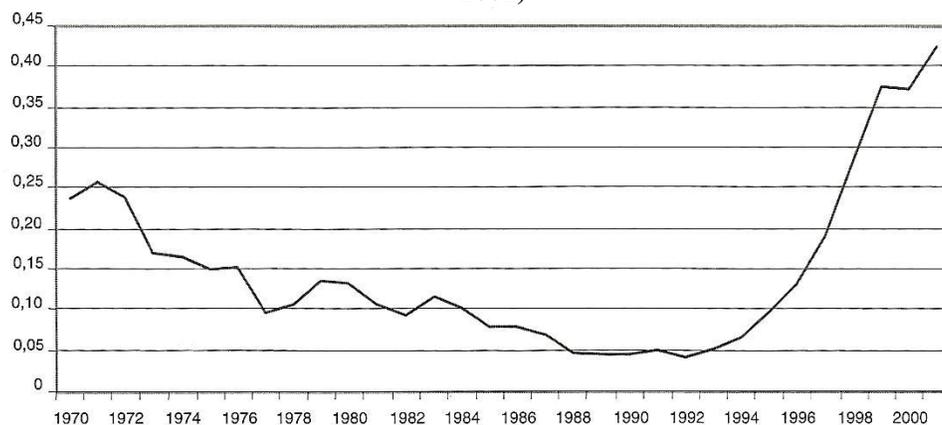
É fundamental analisar o número de contratos de transferência de tecnologia e os países fornecedores com os valores remetidos a título de pagamentos pela importação dessas tecnologias e serviços. No entanto, o tratamento dos dados para as remessas deve ser feito com maior cautela. O Banco Central (BC) é responsável por registrar operações para remessas por pagamentos tecnológicos, mas a sistematização de seus dados incorpora pagamentos por atividades que não se relacionam com o conteúdo contratual averbado pelo INPI, como, por exemplo, serviços administrativos, contábeis e jurídicos. Segundo Cassiolato & Elias (2003, p. 296), essa questão é importante, pois o item serviços representa um volume crescente e significativo de recebimento e dispêndios em divisas. Outra dificuldade apresentada pelos autores se refere às datas das operações (se da celebração do contrato ou se da remessa efetivamente), o que produz valores cambiais distintos. Por fim, as metodologias utilizadas pelo BC, INPI e Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT) são diferentes, causando divergências estatísticas. A esse respeito, os autores concluem: “O resultado torna os dados não passíveis de comparação. O que chama a atenção para os três exemplos mencionados [BC, MCT e INPI] é que a fonte provedora

das informações é comum, ou seja, o Banco Central do Brasil” (CASSIOLATO & ELIAS, 2003, p. 299).

Para fins deste trabalho, utilizaremos os dados do Banco Central apresentados por Figueira Barbosa (1999) e Cassiolato & Elias (2003), bem como estatísticas consolidadas e divulgadas pelo INPI em sítio eletrônico. Apenas buscaremos demonstrar como os dados – mesmo com algumas divergências estatísticas que identificamos – sugerem que há uma elevada evasão fiscal e cambial por meio de pagamentos tecnológicos.

No entanto, a evasão fiscal e cambial havia sido reprimida com a regulação de controle exercida pelo INPI até o fim da década de 1980. Após as medidas neoliberais da década de 1990, houve um aumento vertiginoso das remessas. O *Gráfico 2.2* abaixo apresenta a variação das remessas em relação ao PIB durante o período de 1970 a 2001, ilustrando tanto o impacto da atuação do INPI nas décadas de 70 e 80, bem como o impacto da reforma neoliberal na década de 90.

Gráfico 2.2 – Remessas ao Exterior por Contratos de Transferência de Tecnologia/PIB (1970-2001)



Fonte: Banco Central do Brasil *In* Cassiolato & Elias (2003, p. 306)

As *Tabelas 2.2* e *2.3* que seguem mostram a distribuição das remessas por categoria contratual para o período de 1987 a 2001 e para o período de 2000 a 2011, respectivamente. É importante esclarecer que antes de 1998 as contas referentes a Serviços Técnicos Especializados retratavam tanto categorias contratuais adotadas pelo INPI, bem como transferências que não eram da competência do INPI analisar, por não se caracterizarem como transferência de tecnologia (por exemplo, serviços administrativos, contábeis e jurídicos).

Em 1998, o Banco Central alterou o regulamento sobre contratos de câmbio e a classificação das operações. À época, as mudanças foram negociadas pelo INPI, que buscou compatibilizar as contas cambiais com as categorias contratuais analisadas pelo Instituto (Circular n° 2795/98 do Banco Central). Dessa forma, a partir de 1998 as transações cambiais relativas à modalidade Serviços de Assistência Técnica são baseadas em contratos previamente analisados e averbados pelo INPI. Já as transações relativas à modalidade Serviço Técnico Especializado não representam pagamentos por contratos averbados pelo INPI, uma vez que essa categoria contratual pressupõe a inexistência de conteúdo tecnológico no serviço.

Dessa forma, optamos por apresentar os dados de remessas em duas tabelas distintas. A primeira (*Tabela 2.2*) é baseada nos dados do Banco Central publicados por Figueira Barbosa (1999, p. 366 – dados de 1987 a 1995) e Cassiolato & Elias (2003, p. 310 – dados de 1996 a 2001), que incluem a categoria STE para todo período, sendo que a partir de 1998 há a desagregação dos dados, explicitando as remessas especificamente para a categoria Serviços de Assistência Técnica, em que há conteúdo tecnológico. A segunda (*Tabela 2.3*) – com base nos dados divulgados pelo INPI – contém apenas as remessas originadas pelos certificados averbados pelo INPI, excluindo, portanto, a modalidade STE.

Tabela 2.2 - Remessas Tecnológicas por Categoria Contratual, 1987-2001 (em US\$ milhões correntes)

Categoria Contratual	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Uso de Marca	—	—	—	—	—	—	0,6	1,8	5	14	14	13	38	31	28
Exploração de Patente	3,4	3,1	2,7	3,1	1,8	2,9	41,3	79,1	138,6	200	167	218	97	94	75
Fornecimento de Tecnologia	26,5	26,8	38,6	31,7	25,7	31,3	40,4	48,3	222,2	379	514	597	482	619	505
Cooperação Técnico-Industrial	39,4	11,9	15,3	34,2	8,7	10	14,4	51,3	26,6	51	66	—	—	—	—
Serviço Técnico Especializado	123,2	99,3	126,7	140	164,5	115,8	129,5	186,7	283,9	364	762	1006	933	1050	1086
Serviço de Assistência Técnica	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	387	426	401	429
Franquia	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	3	4	12	11
TOTAL	192,5	141	183,3	209	200,7	160	226,2	367,2	676,3	1008	1523	2224	1987	2207	2134

Fonte: Banco Central do Brasil *In* Figueira Barbosa (1999, p. 366 – dados de 1987 a 1995) e Cassiolato & Elias (2003, p. 310 – dados de 1996 a 2001).

Obs: Os dados para o ano de 1996, presentes nas duas publicações, são convergentes.

Tabela 2.3 - Remessas Tecnológicas por Categoria Contratual, 2000-2011 (em US\$ milhões correntes)

Categoria Contratual	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Uso de Marca	31	28	22	27	42	65	120	180	170	173	283	340
Exploração de Patente	94	75	59	75	64	183	198	254	187	184	211	298
Fornecimento de Tecnologia	619	505	485	454	470	646	641	1055	1363	1277	1310	1378
Serviço de Assistência Técnica	401	429	423	416	292	306	327	434	592	536	547	791
Franquia	12	11	10	14	16	25	35	54	116	105	193	219
TOTAL	1127	1048	999	986	884	1225	1321	1977	2428	2275	2544	3026

Fonte: Banco Central (publicado pelo INPI em sítio eletrônico)

A aproximação possivelmente mais consistente entre os dados contidos nas duas tabelas acima é apresentada no *Gráfico 2.3*, em que são utilizados, no que se refere aos Serviços, os valores remetidos para STE apenas até 1997 e, a partir de 1998, apenas para SAT. O *Gráfico 2.4* corresponde ao total das remessas. Apesar das limitações previamente explicitadas em relação às remessas para a modalidade Serviços, os valores remetidos para as outras categorias são confiáveis, permitindo uma análise sólida.

Gráfico 2.3

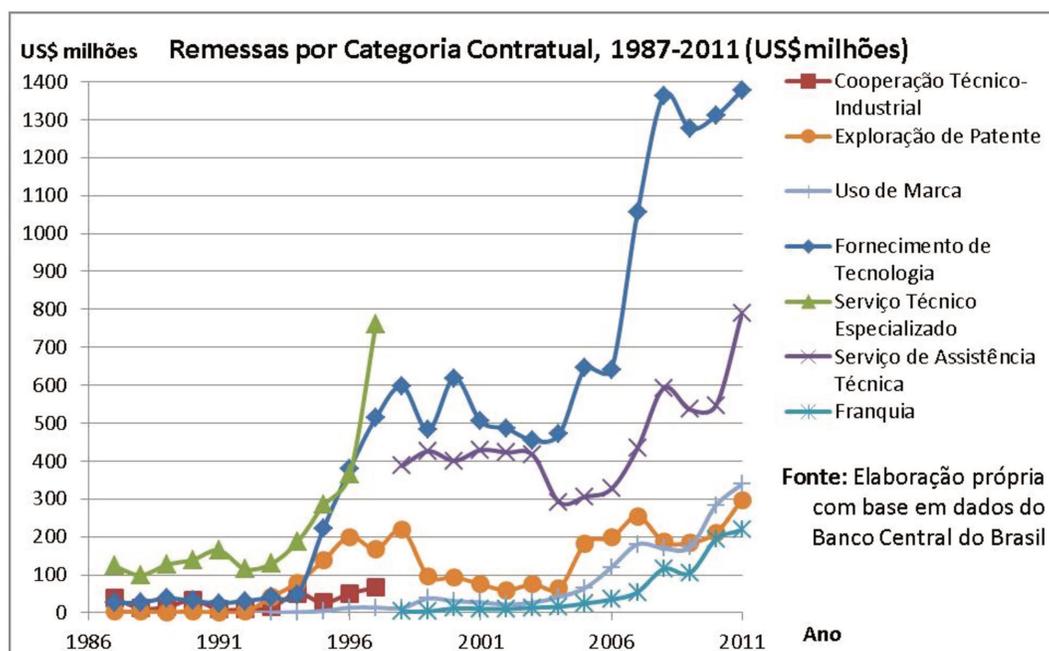
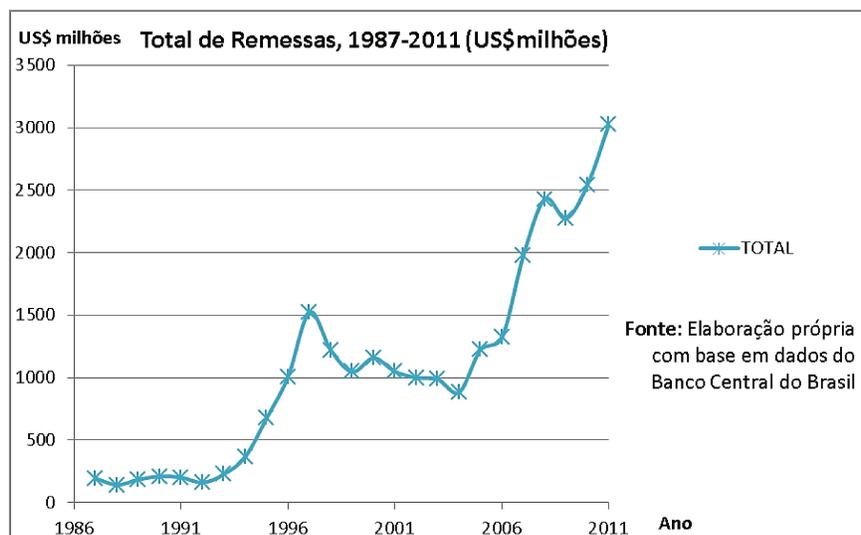


Gráfico 2.4



Observa-se que as categorias Serviço de Assistência Técnica (ou STE até 1997) e Fornecimento de Tecnologia (FT) são as que remetem os maiores montantes de divisas. De 2000 a 2011, houve um aumento de 50,7% nas remessas contratuais de SAT, ao passo que o número de contratos apresentou diminuição de 19% no período (de 1077 em 2000 para 874 em 2011). Destaca-se que o SAT se refere à contratação de prestação de serviços, sem que haja a transferência de informações técnicas.

A modalidade Fornecimento de Tecnologia (aquisição de *know-how* ou *trade secret*) tem sido a preferida pelas empresas transnacionais em detrimento dos licenciamentos de patentes, já que o FT não exige a divulgação obrigatória da tecnologia, facilitando assim a imposição de restrições e o sigilo das informações técnicas, inclusive por períodos mais longos do que a proteção patentária²² (CASSIOLATO & ELIAS, 2003, p.303). Dessa forma, nos países subdesenvolvidos, a celebração de contratos de *know-how* acaba fornecendo ao detentor da tecnologia (em geral estrangeiro) uma proteção muito similar à patente, sem a contrapartida da divulgação do objeto protegido, principalmente quando a indústria local é ausente ou não possui competência para reproduzir a tecnologia e, por conseguinte, concorrer nos mercados nacional e internacional. O comportamento das grandes empresas internacionais privilegia a obtenção das patentes para suas tecnologias e

²² No Brasil, o contrato de FT tem a vigência máxima de 5 anos, passível de renovação por igual período, desde que apresentadas justificativas cabíveis.

produtos nos principais países do centro e, ocasionalmente, em alguns países periféricos, onde predominam os contratos de *know-how*. A esse respeito, Figueira Barbosa enfatiza (1999, p. 306): “Portanto, o *trade secret* ou *know-how*, enquanto objetos de contratação tecnológica, são patentes não requeridas no país licenciado”. Apesar do número de contratos de Fornecimento de Tecnologias se manter estável durante todo o período de 1987 a 2011 (aproximadamente 200 contratos/ ano), houve uma explosão nos pagamentos remetidos para esses contratos, com aumento de US\$170 milhões em 1987 para US\$ 1,378 bilhões em 2011, variação de 810.588,2%. Segundo Figueira Barbosa (1999), como as informações tecnológicas contidas nos contratos de *know-how* não são conhecidas pelas autoridades governamentais (por serem sigilosas), os pagamentos por FT tendem a ser superior em relação às outras categorias. Além disso, os valores pagos por *know-how* são calculados em geral por um percentual das vendas (diferentemente da modalidade SAT, em que são estabelecidos valores fixos).

Os contratos de Uso de Marca sofreram fenômeno semelhante: a queda no número de contratos – de 757 em 1993 (48% do total anual) para 388 em 2011 (22% do total) – também não provocou diminuições nas remessas, que saíram do patamar de US\$ 600 mil em 1993 (0,2% do total remetido no ano) para US\$340 milhões em 2011 (11,2% do total), acumulando uma elevação de 56.666,6% no período.

Outra constatação importante é que, não obstante a diminuição no número de contratos para exploração de patentes – de 142 em 1988 (7,3% do total anual) para 57 em 2011 (3,2%) –, houve um aumento expressivo nas remessas para essa categoria – de US\$3 milhões em 1988 (2,2% do total remetido no ano) para US\$298 milhões em 2011 (11,2%), elevação de 9.933,3%.

Apesar de o número de contratos de licenciamento de patentes ter diminuído, houve um aumento no número de patentes concedidas no Brasil, conforme ilustram os dados de 2007 a 2010: “As patentes concedidas cresceram 52% de 2007 para 2008, subindo de 1.855 para 2.824. Em 2009, houve acréscimo de mais 11%, chegando a 3.153, e, em 2010, outro salto, elevando o montante para 3.620” (INPI, 2011, p. 21).

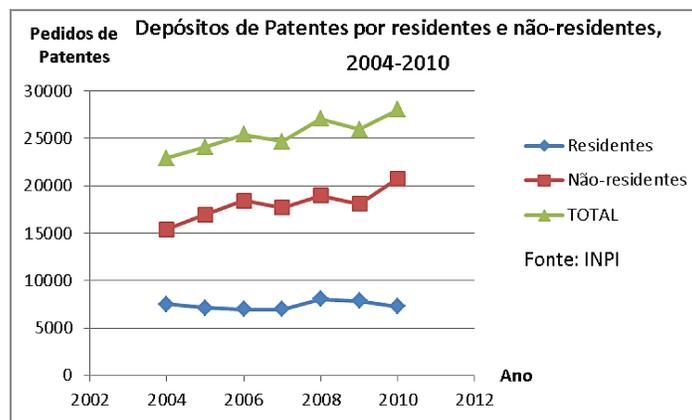
Destarte, os dados empíricos contradizem os argumentos fundamentais que justificaram a adoção de políticas neoliberais no campo da propriedade industrial e transferência de tecnologia na década de 1990, a saber, o de que a liberalização estimularia

as grandes empresas internacionais a explorarem suas patentes localmente (elevando investimentos no país) ou a licenciarem suas tecnologias para empresas locais, subsidiando não apenas a industrialização, mas o desenvolvimento nacional. Cassiolato & Elias explicitam a seguir as hipóteses subjacente à liberalização da década de 1990:

À época da discussão da Nova Lei de Patentes, foram utilizados alguns importantes argumentos para justificar a necessidade da flexibilização. Entre estes, representantes e associações de classe de empresas multinacionais, particularmente do ramo farmacêutico, sugeriam que a aprovação da nova legislação da propriedade industrial permitiria um maior intercâmbio de tecnologia proprietária com outros países e um forte movimento a patentear inovações pelas empresas sediadas no país. (CASSIOLATO & ELIAS, 2003, p. 302)

Na prática, o que ocorreu foi a diminuição dos contratos de transferência de tecnologias que potencialmente permitem a incorporação local de competência tecnológica, com elevação exponencial dos custos desses contratos. Os aumentos nos contratos de serviços tecnológicos podem indicar ainda um maior grau de dependência para operar tecnologias, sem absorção interna das informações técnicas. Por fim, não há evidências de que a liberalização tenha modificada qualitativa e quantitativamente a capacidade inovativa do Brasil. A estabilização no número de pedidos de patentes por residentes (oscilação entre 7000 e 8000/ano) ilustra o fato, ao passo que o número de depósitos de patentes por não-residentes no Brasil é crescente, tendo atingido 74% do total dos pedidos em 2010.

Gráfico 2.5



As empresas transnacionais tendem a importar os produtos protegidos por propriedade industrial, garantindo um mercado de monopólio no país hospedeiro sem a necessidade de produzir localmente. Assim, a Lei nº9.279/96 pode ter representado um desincentivo ao investimento estrangeiro no Brasil. Soma-se a isso o fato de que as baixas tarifas alfandegárias adotadas a partir dos anos 90 também contribuíram para esse fenômeno. Ademais, os grandes montantes de divisas remetidos a título de pagamentos tecnológicos não têm refletido em igual proporção na absorção da capacidade tecnológica e industrial do país. Em outras palavras, a explosão nas remessas por importação de tecnologia não representou um aumento nos fluxos tecnológicos em sentido estrito (CASSIOLATO & ELIAS, 2003, p. 308). Na realidade, o Brasil tem experimentado uma profunda retração industrial, o que levou alguns acadêmicos a sinalizar que país passa por um processo de desindustrialização. Apresentamos a seguir, sem um aprofundamento maior sobre o tema, a balança do Comércio Exterior brasileiro por intensidade tecnológica (1996, 1999, 2002, 2005 e 2008), que evidencia um déficit crescente para a Indústria de Alta e Média-Alta Tecnologia no país.

Tabela 2.4

Saldo do Comércio Exterior por Intensidade Tecnológica

Setores	1996	1999	2002	2005	2008
	Valor (US\$ bilhões)				
Total	(5.599)	(1.290)	13.119	44.708	24.746
Produtos industriais (*)	(5.089)	(4.554)	8.000	33.235	(1.294)
Indústria de alta e média-alta tecnologia (I+II)	(18.107)	(17.638)	(11.460)	(7.884)	(51.100)
Indústria de alta tecnologia (I)	(8.380)	(7.656)	(4.525)	(8.377)	(21.932)
Aeronáutica e aeroespacial	(61)	438	1.608	1.745	1.114
Farmacêutica	(1.522)	(2.080)	(1.888)	(2.281)	(4.642)
Material de escritório e informática	(1.347)	(1.071)	(1.169)	(1.550)	(3.104)
Equipamentos de rádio, TV e comunicação	(3.728)	(3.557)	(1.454)	(3.884)	(9.786)
Instrumentos médicos de ótica e precisão	(1.722)	(1.386)	(1.621)	(2.408)	(5.513)
Indústria de média-alta tecnologia (II)	(9.727)	(9.982)	(6.935)	494	(29.169)
Máquinas e equipamentos elétricos n. e.	(1.219)	(1.861)	(2.162)	(945)	(2.339)
Veículos automotores, reboques e semi-reboques	(708)	295	2.300	7.825	2.203
Produtos químicos, excl. farmacêuticos	(4.005)	(4.417)	(4.487)	(6.165)	(20.109)
Equipamentos para ferrovia e material de transporte n. e.	(120)	(310)	(76)	131	(767)
Máquinas e equipamentos mecânicos n. e.	(3.674)	(3.689)	(2.509)	(351)	(8.156)
Indústria de média-baixa tecnologia (III)	2.887	1.912	3.979	12.257	9.648
Construção e reparação naval	171	(1)	(47)	172	1.469
Borracha e produtos plásticos	(327)	(294)	(297)	(220)	(1.144)
Produtos de petróleo refinado e outros combustíveis	(1.901)	(1.615)	(569)	1.227	(2.707)
Outros produtos minerais não-metálicos	209	385	568	1.194	870
Produtos metálicos	4.735	3.437	4.323	9.884	11.160
Indústria de baixa tecnologia (IV)	10.130	11.171	15.481	28.862	40.158
Produtos manufaturados n.e. e bens reciclados	86	337	578	1.049	468
Madeira e seus produtos, papel e celulose	1.505	2.423	2.969	5.415	6.572
Alimentos, bebidas e tabaco	6.472	6.456	9.225	18.677	31.292
Têxteis, couro e calçados	2.067	1.956	2.709	3.722	1.825
Produtos não industriais	(510)	3.264	5.119	11.473	26.040

(*) Classificação extraída de: *OECD, Directorate for Science, Technology and Industry, STAN Indicators, 2003.*

Fonte: SECEX/MDIC In CARNEIRO, 2010, p. 15.

O que explica, então, os aumentos exponenciais nos volumes remetidos a título de importação de tecnologia a partir da década de 1990? A experiência histórica anterior no Brasil aponta que há indícios de que lucros sejam remetidos via contratos transferência de tecnologia entre matriz-subsidiárias, com o intuito de diminuir pagamentos fiscais, como destacam Figueira Barbosa e Cassiolato & Elias:

Em resumo, há uma comprovada utilização do canal de transferência de tecnologia para a transferência de fundos intrafirmas relacionadas acionariamente, evidenciando a prática da evasão fiscal e cambial. Além disso, as evasões também ocorrem quando o fornecedor da tecnologia é sócio minoritário da empresa residente no país. Pode-se concluir, portanto, que há uma prática de usar o artifício da contratação tecnológica para reduzir a tributação superior em outros canais de remessa ao exterior. (FIGUEIRA BARBOSA, 1999, p. 342)

Apesar das dificuldades em se identificar precisamente os responsáveis por tal aumento, dada a impossibilidade de se desagregar os dados de pagamentos por tecnologia com informações do Banco Central, a evidência encontrada nos contratos sugere que ocorreu uma elevação dos acordos entre matriz e subsidiária após a introdução da Lei nº 8.383/91. A experiência histórica anterior tanto no Brasil como na América Latina sugere que os valores de tais transações dependem de uma série de variáveis, além da tecnologia *stricto sensu*. Portanto, os fluxos monetários por tecnologia entre empresas associadas não podem ser analisados sem que se levem em consideração outros fluxos entre tais empresas, como aqueles relativos a remessa de lucros. (CASSIOLATO & ELIAS, 2003, p. 318)

Para finalizar esta seção, corroboramos a visão de Magdoff sobre o papel das multinacionais na periferia do capitalismo e sua participação no processo de desenvolvimento nas nações periféricas. Na citação transcrita abaixo, o autor critica a ideia de que a empresa estrangeira contribui para o desenvolvimento dos países onde operam com a injeção de capital e tecnologia. Para Magdoff, o domínio do capital estrangeiro nos países subdesenvolvidos acarreta fundamentalmente um fluxo de riquezas da periferia para o centro do capitalismo:

Já é tempo de arquivar o mito da contribuição do capital da empresa estrangeira. Pois os fatos são meridianamente claros. Em primeiro lugar, uma parte substancial do financiamento das multinacionais no Terceiro Mundo é levantada no próprio país hospedeiro por empréstimos tomados a fontes locais e por uso de partes dos lucros e reservas de depreciação gerados dentro do próprio país. Em segundo lugar, o fluxo agregado de capital que *sai* do país hospedeiro a fim de pagar dividendos, juros, *royalties* e despesas de administração (mesmo esquecendo-se transferências ocultas devidas a superfaturamento de bens enviados pelas matrizes às suas subsidiárias) é superior ao fluxo de capital que *entra* no país hospedeiro. Em outras palavras, as operações das multinacionais, quaisquer que sejam outros benefícios que possam trazer, resultam em um novo fluxo das nações subdesenvolvidas para as desenvolvidas. (MAGDOFF, 1979, p. 158-159, *grifos originais*)

2.4 – Conclusões do Capítulo 2

Nos foros internacionais, o discurso em prol do Acordo TRIPS enfatizava os benefícios dos DPIs para fomentar o processo de desenvolvimento das nações periféricas, já que a garantia da propriedade de ativos intangíveis estimularia as grandes empresas transnacionais a investirem em atividades produtivas na periferia ou a transferir seus ativos para empresas dos países ditos “em desenvolvimento”. Ademais, o TRIPS elevaria

a participação da periferia no comércio internacional, incentivando a proteção de novas tecnologias desenvolvidas localmente.

Contrariando esses argumentos, buscamos apresentar como a reforma no campo da propriedade intelectual foi, na realidade, imposta à periferia do capitalismo sob a coerção dos EUA e suas grandes corporações em um momento de renegociação da dívida externa e emergência das políticas neoliberais. O processo de internalização das prerrogativas do Acordo no Brasil deixa clara essa pressão.

Para compreender algumas implicações do TRIPS para o Brasil, apresentamos elementos que evidenciam que as promessas de ‘fomento ao desenvolvimento’ não se concretizaram. Houve uma retração nos investimentos produtivos e tecnológicos por parte das empresas transnacionais no país e as empresas de capital nacional tampouco se fortaleceram ou adquiriram maior capacidade inovativa. No que se refere à transferência de tecnologia, os dados apresentados indicam que houve uma diminuição expressiva no número de contratos e uma explosão nos pagamentos tecnológicos. Ainda que outros fatores devam ser observados para explicar esses fenômenos, a análise apresentada neste capítulo nos permite concluir que a propriedade intelectual configura-se como mais um instrumento, bastante efetivo, para aprofundar o abismo tecnológico que separa o centro da periferia do capitalismo e fortalecer os laços de dependência.

No próximo capítulo, ilustraremos o impacto do novo regime de propriedade intelectual para um setor produtivo específico, a saber, a indústria farmacêutica. Não pretendemos esgotar as implicações do TRIPS para a indústria farmacêutica, mas apenas caracterizar alguns aspectos da relação entre patentes farmacêuticas, produção e acesso a medicamentos, com destaque particular para o Brasil. Por ser extremamente dependente de direitos patentários para proteger seus mercados, essa indústria foi uma das protagonistas no processo de alavancagem da reforma global instaurada com a assinatura do TRIPS. Nesse sentido, a indústria farmacêutica nos fornece muitos elementos para ilustrar algumas implicações do Acordo TRIPS.

3. INDÚSTRIA FARMACÊUTICA E ACESSO A MEDICAMENTOS PÓS-TRIPS: O CONFLITO GLOBAL E O CASO BRASILEIRO

Conforme discutido nos dois capítulos precedentes, a indústria farmacêutica transnacional teve um papel crucial tanto no delineamento do conteúdo do TRIPS, bem como na forma de implementação do Acordo em diversos países periféricos; esforços que foram potencializados pela cooperação com o governo estadunidense. Ademais, a indústria farmacêutica global tem atuado intensamente para construir e divulgar o discurso favorável ao TRIPS e à ideia de que a propriedade intelectual traz benefícios para o conjunto mais amplo da sociedade.

Sustentado com particular ênfase pela indústria farmacêutica, um dos argumentos centrais para a adoção de um marco regulatório internacional de propriedade intelectual mais rígido na década de 1990 foi o de que tal regulação seria necessária para a reprodução sistêmica da inovação tecnológica. A hipótese subjacente a esse argumento é a de que sem a garantia do monopólio legal sobre a invenção, as empresas não investiriam em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), já que essas pesquisas requerem elevados investimentos.

Tal argumento fica bem claro quando se trata de um medicamento: para se desenvolver um fármaco, é necessário um pesado investimento em P&D e, depois da fórmula pronta, reproduzir o medicamento é relativamente simples e barato para a indústria farmacêutica. Com a concessão patentária, o “novo” medicamento estaria imune à concorrência por um determinado período, permitindo à empresa “inovadora” estabelecer preços elevados para recuperar seus investimentos iniciais e ainda continuar investindo em desenvolvimento tecnológico. Apesar de consistente, o argumento é questionável.

3.1 – As peculiaridades do setor farmacêutico e “o mito das patentes”

Estima-se que o mercado farmacêutico global – avaliado em US\$773 bilhões em 2008 – movimentará de US\$910 a 940 bilhões até 2013 (HILL & CHUÍ, 2009). Esse expressivo mercado possui algumas características muito singulares²³ que proporcionam

²³ Podemos mencionar a formação de oligopólios com significativa divisão do mercado por classes terapêuticas e o acesso limitado por parte de médicos à informação isenta de interesses sobre medicamentos e tratamentos terapêuticos. No caso dos pacientes, há ainda uma capacidade extremamente limitada de decisão sobre o que consumir.

um enorme poder às companhias farmacêuticas. A limitação da concorrência por meio principalmente da proteção patentária é a característica que abordaremos nesta seção.

Uma vez concedida a patente para um determinado medicamento, a empresa titular da patente tem, durante o período de vinte anos, o direito de monopólio de exploração do fármaco, podendo, assim, estabelecer o preço que lhe convém, ou seja, o preço que lhe traz maiores lucros. A exclusividade patentária provoca, destarte, elevações significativas nos preços dos medicamentos, impedindo que populações mais vulneráveis, em especial dos países periféricos, tenham acesso a esses produtos. Em contrapartida, as populações dos países centrais e as elites dos países periféricos tendem a consumir medicamentos mesmo com elevações de preço, dado que esses produtos são muitas vezes essenciais para a manutenção da saúde e da vida. Somente após a expiração da patente, o medicamento passa a fazer parte do domínio público e versões genéricas podem ser produzidas, em geral, a preços expressivamente mais baixos.

A indústria farmacêutica foi uma das protagonistas na defesa de um acordo internacional mais rígido de propriedade intelectual. Na realidade, a importância das diferentes formas de proteção de propriedade intelectual varia de acordo com as especificidades de cada setor produtivo. Um estudo realizado por Mansfield – com dados de 1981-83 para 100 empresas de 12 indústrias diferentes dos EUA – revelou que para a indústria farmacêutica e química, as patentes foram avaliadas como essenciais para 80% das invenções (*apud* SHIVA, 1997, p. 14). No entanto, quando as negociações da Rodada Uruguai se iniciaram em 1986, mais de 50 países, entre eles o Brasil, não concediam patentes para produtos e processos farmacêuticos (MSF, 2003, p. 5).

A indústria farmacêutica defende que os direitos patentários são condição *sine qua non* para o desenvolvimento desse setor. Ela sustenta a defesa dos direitos de monopólio dos medicamentos que produz, principalmente com três argumentos: o alto risco da produção farmacêutica, os elevados custos de pesquisa e desenvolvimento (P&D) e a constante necessidade de inovação dos produtos. Recentemente, diversos estudos têm sido desenvolvidos para demonstrar que esses argumentos são, na verdade, mitos produzidos e sustentados a qualquer custo pela indústria farmacêutica (ANGELL, 2007).

O primeiro argumento – a indústria farmacêutica é um setor de risco – é desmentido pelos altos lucros auferidos por esse setor ao longo das últimas décadas; ano após ano, já há

mais de duas décadas, ela se manteve no topo do *ranking* das empresas mais rentáveis do mundo (ANGELL, 2007, p.13). As grandes companhias farmacêuticas operam com uma margem de lucro em torno de 18,5% das vendas, enquanto que em outros setores industriais esta margem é de aproximadamente 3,3% (ANGELL, 2007, p.27). Esta excepcional e constante rentabilidade está longe de caracterizar a indústria farmacêutica como um setor de risco.

O segundo argumento – os custos com P&D são elevados – também tem sido contestado por diversos estudos que demonstraram que a indústria farmacêutica produz dados artificialmente inchados sobre os custos envolvidos na produção de um medicamento novo. O estudo mais utilizado pela indústria como demonstrativo dos elevados custos de produção de um medicamento foi realizado em 2002 pela Universidade *Tufts*, o qual estimou o preço médio do custo de desenvolvimento de um produto novo em US\$ 802 milhões.

Uma análise do estudo da Universidade de *Tufts*, conduzida por um grupo de médicos ligados a uma organização não governamental (ONG) dos Estados Unidos – *Health Research Group da Public Citizen*–, concluiu que, na realidade, o desenvolvimento de um remédio novo custa entre US\$ 71 e 150 milhões. O estudo realizado pela Universidade *Tufts* inchou artificial e deliberadamente os dados sobre os custos para o desenvolvimento de um novo medicamento na medida em que não levou em consideração os créditos de impostos concedidos à indústria, avaliou os custos dos ensaios clínicos muito acima da média do mercado e acrescentou ainda os custos de oportunidade do capital²⁴, que sozinhos somam US\$ 400 milhões (LOVE, 2003; ANGELL, 2007, p. 52-63). Contrapõe-se também ao estudo da Universidade de *Tufts*, o relatório publicado em 2006 pela Comissão de Direitos de Propriedade Intelectual, Inovação e Saúde Pública da Organização Mundial de Saúde, que estimou os custos de desenvolvimento de um novo medicamento entre US\$ 115 e 240 milhões (OMS, 2006, p.76). Ademais, é sabido que as grandes empresas

²⁴ ‘Custo de oportunidade do capital’ é um conceito econômico neoclássico que mede a rentabilidade do *valor investido* em um determinado setor se ele fosse *hipoteticamente* investido em outro setor: se a empresa farmacêutica hipoteticamente não investisse no desenvolvimento de um novo medicamento e aplicasse o valor ‘investido’ no mercado financeiro, por exemplo, ela obteria um rendimento diferente. Esse rendimento hipotético é contabilizado como ‘custo de oportunidade do capital’, mesmo não sendo um custo real no desenvolvimento do novo medicamento.

farmacêuticas gastam em média duas vezes mais com propaganda do que com Pesquisa & Desenvolvimento (GAGNON & LEXCHIN, 2008).

O terceiro argumento – a indústria farmacêutica necessita de inovação constante – também tem sido recentemente desmitificado. Muitos dos produtos “novos” inseridos no mercado farmacêutico são, na verdade, medicamentos de imitação (*me-too drugs*), ou seja, variações de drogas anteriores já existentes no mercado. Um estudo recente divulgado pelo periódico francês *La Revue Prescrire* analisou 998 medicamentos aprovados pelas agências reguladoras dos EUA e Europa entre 2002 e 2011 e constatou que mais da metade deles (51%) não apresentou benefícios terapêuticos em relação a produtos previamente disponíveis. Ademais, cerca de 15% dos novos medicamentos analisados apresentou mais riscos do que benefícios aos pacientes. Apenas 1,5% dos medicamentos pesquisados foram considerados “reais inovações” do ponto de vista terapêutico (FSP, 2012).

Dessa forma, o discurso adotado pela indústria farmacêutica de que ela seria um setor altamente inovador e de que os direitos patentários são necessários para cobrir os custos desta inovação constante também não é verdadeiro. Há uma crise de inovações genuínas, sendo que a grande maioria dos produtos “novos” lançados no mercado é constituída por modificações de medicamentos já existentes. A prática da indústria farmacêutica de desenvolvimento de medicamentos *me-too* e promoção desses medicamentos como inovadores é evidenciada na fala da Dra. Sharon Levine, diretora executiva adjunta do *Kaiser Permanent Medical Group*:

Se eu sou um fabricante e posso mudar uma molécula para conseguir, com isso, mais vinte anos de patente, e se eu conseguir convencer os médicos a prescrever e os consumidores a exigir a próxima fórmula de Prisolet ou o Prozac semanal, em vez do Prozac diário, tudo isso no exato momento em que minha patente está vencendo, por que eu haveria de gastar dinheiro numa iniciativa muito menos garantida, que é a pesquisa por medicamentos totalmente novos? (*apud* ANGELL, 2007, p. 14)

A inovação no setor farmacêutico deveria ter como força motriz as necessidades em saúde e não a promessa de mercado. Um sistema de inovação em saúde orientado pelo mercado é o que faz com que não haja inovação para medicamentos contra doenças que atingem as populações mais vulneráveis, tal como é o caso das chamadas *doenças*

*negligenciadas*²⁵, que afetam majoritariamente os países periféricos. Um relatório da OMS, publicado em abril de 2005, indicou que o aumento da proteção de propriedade intelectual nesses países não acarretou em aumento de pesquisa e desenvolvimento para as doenças que os afetam. Entre 1.556 entidades químicas lançadas no mercado entre 1975 e 2004, apenas 21 estavam relacionadas a doenças negligenciadas; menos de 10% dos fundos de pesquisa foram destinados a estas doenças (ST-ONGE, 2006).

Fica claro que o incentivo determinante para o investimento em P&D e inovação no setor farmacêutico é a existência de um mercado com alta rentabilidade potencial e o sistema de patentes passa a ser o instrumento por meio do qual as empresas conseguem obter o monopólio desses mercados e maximizar seus ganhos. E esse mercado se encontra nos países da OCDE e não nos países periféricos, onde as doenças negligenciadas atingem, como confirmam os dados apresentados por Michel Lotrowska:

Tendo em vista que a África representa apenas 1% do mercado mundial de medicamentos e a América Latina 7%, é fácil compreender por que nenhum medicamento novo foi e será desenvolvido para esses mercados residuais. Qualquer medicamento novo, desenvolvido nos países ricos, onde está localizada a maior parte das capacidades de P&D, sempre terá que satisfazer as expectativas de mercado da América do Norte, da Europa e do Japão, que agregam 80% do mercado mundial de medicamentos. Uma pesquisa realizada junto às maiores empresas farmacêuticas com capacidades de P&D mostrou que, nos últimos 25 anos, apenas 1% dos medicamentos inovadores no mundo foi desenvolvido para doenças que atingem, sobretudo, a população dos países em desenvolvimento, onde residem 80% da população mundial.(LOTROWSKA, 2003, p.191)

²⁵ A OMS divide as doenças em três grupos. As doenças do tipo I incidem tanto nos países ricos como nos países pobres, com grande população vulnerável em ambos. Exemplos: Hepatite B, diabetes, câncer e doenças cardiovasculares. Muitas vacinas para doenças do tipo I foram desenvolvidas nos últimos 20 anos, porém não foram amplamente introduzidas nos países pobres. As doenças do tipo II incidem em países ricos e pobres, mas com a grande maioria de casos em países pobres. Exemplos: HIV/AIDS, malária e tuberculose. As doenças do tipo III são aquelas que atingem exclusivamente ou quase exclusivamente os países pobres. Exemplos: doença do sono africana e cegueira do rio africana. Os recursos para P&D dedicados a essas doenças são extremamente escassos nos países onde elas acometem e, nos países desenvolvidos, não há investimento substancial de P&D para essas doenças. Quando novas tecnologias são desenvolvidas, elas geralmente ocorrem por acaso, como, por exemplo, quando uma vacina desenvolvida pela Merck para uso veterinário se mostrou eficaz para o tratamento da cegueira do rio em seres humanos. As doenças do tipo II são chamadas de *doenças negligenciadas* e as doenças do tipo III são chamadas de *doenças muito negligenciadas*. Relatório final da Comissão sobre direitos da propriedade intelectual, inovação e saúde pública, CIPIH/2006/1, pp. 12-13. Disponível em <http://www.who.int/intellectualproperty/documents/thereport/ENPublicHealthReport.pdf>.

Dados de 2010 mostram que o mercado mundial de medicamentos permanece extremamente concentrado nos países centrais, sendo que a América do Norte, Japão e Europa continuam a abarcar cerca de 80% desse mercado, conforme a *Tabela 3.1* abaixo.

Tabela 3.1 – Percentagem do Mercado Mundial Farmacêutico por Região

REGIÃO	Mercado Mundial, 2010 (US\$ bilhões)	%
América do Norte	\$334,7	39%
Europa	\$245,3	29%
Japão	\$96,5	11%
África/ Ásia/ Austrália	\$126,5	15%
América Latina	\$53,4	6%
TOTAL	US\$ 856,4	100%

Fonte: *IMS Health Market Prognosis*, Março de 2011. Disponível em: www.imshealth.com/deployedfiles/ims/Global/Content/Corporate/Press Room/Top-line Market Data/2010 Top-line Market Data/Total Regional Market Size.pdf.

Além da concentração do mercado farmacêutico mundial nos países centrais, cumpre destacar que a indústria desse setor é extremamente concentrada também em termos de número de empresas que dominam esse mercado. A reforma neoliberal iniciada na década de 1990 contribuiu de forma decisiva para o aumento significativo do número de fusões e aquisições²⁶ no setor farmacêutico, aprofundando a centralização da produção. Dados de 2007 sugerem que mais de 45% do mercado mundial farmacêutico está concentrado em apenas 10 empresas transnacionais.

²⁶ Vale lembrar que o aumento das fusões e aquisições na década de 1990 não é exclusivo do setor farmacêutico, mas um dos resultados da emergência das políticas neoliberais do período e da reestruturação produtiva e organizacional das grandes corporações transnacionais.

Tabela 3.2 – Divisão do Mercado Mundial Farmacêutico por Empresas: parcela das vendas globais em 1999 e 2007

Empresa	Vendas globais 1999	Empresa	Vendas globais 2007
Novartis	4,4%	Pfizer	6,7%
Glaxo Wellcome	4,4%	Glaxo Wellcome	5,7%
Merck & Co.	4,0%	Novartis	5,1%
Hoeschst M. Roussel	3,3%	Sanofi-Aventis	5,0%
Bristol-Meyers Squibb	3,2%	AstraZaneca	4,5%
Johnson&Johnson	3,1%	Johnson&Johnson	4,4%
American Home	3,1%	Roche	4,2%
Pfizer	3,1%	Merck & Co.	4,1%
SmithKline	2,7%	SmithKline	2,9%
Roche	2,7%	Lilly	2,5%
TOTAL	34%	TOTAL	45,1%

Fonte: GADELHA (2009, p. 38)

A concentração do capital na indústria farmacêutica e a utilização de patentes como estratégia fundamental para monopolizar mercados mundialmente acarretam graves consequências para o acesso da maior parte da população a medicamentos essenciais para a saúde, com maior prejuízo para os países periféricos. Na próxima seção abordaremos sucintamente como a questão do acesso a medicamentos têm sido um ponto de intenso conflito em esferas diplomáticas após a assinatura do Acordo TRIPS da OMC.

3.2 – Acesso a medicamentos pós-TRIPS: o conflito global

Tendo em vista que medicamentos são bens fundamentais para a garantia do direito humano à saúde e à vida, o patenteamento de medicamentos tem sido objeto de intensas controvérsias. A principal consequência dos elevados preços cobrados pela indústria farmacêutica é a inacessibilidade aos medicamentos pela maior parte da população: segundo estimativas da Organização Mundial de Saúde, apenas 15% da população mundial consome mais de 90% da produção mundial de medicamentos, em termos de valor (OMS, 2004, p.2).

A inclusão do tema de propriedade intelectual no debate internacional durante a Rodada Uruguaí foi bastante controversa. A oposição da incorporação dos Direitos de Propriedade Intelectual na agenda internacional pautava-se na preocupação com a

submissão de invenções de interesse social – como medicamentos, sementes e genes – a regimes rígidos de patentes (ABBOTT, 2002, p. 469 -470). Tal preocupação é expressa no Artigo 8 do Acordo, tal como segue:

Os Membros, ao formular ou emendar suas leis e regulamentos, podem adotar medidas necessárias para proteger a saúde e a nutrição públicas e para promover o interesse público em setores de vital importância para o seu desenvolvimento socioeconômico e tecnológico, desde que estas medidas sejam compatíveis com o disposto neste Acordo. (TRIPS/ OMC)

Conforme previamente mencionado no segundo capítulo deste trabalho, estas medidas – conhecidas por “flexibilidades” ou “salvaguardas” – visam mitigar os efeitos perversos do monopólio conferido pelos DPIs. As principais salvaguardas previstas no TRIPS de interesse para a saúde pública são: Períodos de Transição (artigos 65 e 66); Licenciamento Compulsório (artigo 31); Importação Paralela (artigo 6); Uso experimental e Exceção Bolar (artigo 30) (CHAVES *et al*, 2007, p.260-262). Destacamos a seguir duas dessas flexibilidades²⁷:

- a) Período de Transição – Os países “desenvolvidos” tiveram até 1996 para conformar suas legislações ao TRIPS, enquanto os países “em desenvolvimento” puderam fazê-lo até o ano de 2000. O reconhecimento de patentes para campos tecnológicos não protegidos por DPIs em “países em desenvolvimento” pode ser feito até 2005. Os países classificados como “menos desenvolvidos”, por sua vez, tiveram inicialmente o prazo até 2006 para incorporarem o TRIPS, mas na ocasião da assinatura em 2004 da Declaração de Doha sobre o Acordo TRIPS e Saúde Pública, esse prazo foi estendido até 2016 para as patentes farmacêuticas.
- b) Licenciamento Compulsório (LC) – O LC é uma autorização concedida pelo Estado para produção, uso ou venda da invenção patenteada sem a permissão do detentor da patente. As condições estabelecidas pelo TRIPS para a emissão do LC são: falta de exploração da patente, interesse público, situações de emergência nacional e extrema urgência, para remediar práticas anticompetitivas e de concorrência desleal, por falta de produção local e na existência de patentes dependentes.

A ideia de estabelecer diferentes períodos de transição tinha como objetivo permitir aos países mais atrasados desenvolver capacitação tecnológica, para que esses pudessem,

²⁷ Outras salvaguardas importantes do TRIPS para o acesso a medicamentos são: Importação Paralela, Uso Experimental e Exceção Bolar. A *Declaração de Doha sobre o Acordo TRIPS e Saúde Pública* também constitui um instrumento de fundamental importância. Para um detalhamento das flexibilidades do TRIPS, ver Correa (2000).

então, competir com a indústria do chamado primeiro mundo. A esse respeito, é fundamental mencionar a exitosa experiência indiana na utilização do todo o período transicional, apesar de representar uma exceção entre os países que poderiam se beneficiar dessa flexibilidade do Acordo TRIPS. A Índia atualmente possui capacitação tecnológico-industrial para produzir desde os princípios ativos das drogas até o produto final em larga escala. Dessa forma, versões genéricas de muitos medicamentos podem ser produzidas legitimamente na Índia e exportadas a preços significativamente mais baixos para outros países²⁸. Atualmente, em termos de volume de produção, a Índia é o 3º maior produtor mundial, abastecendo 10% do mercado global. Em termos de valor (moeda), a Índia é o 14º maior produtor, abarcando apenas 1,5% da fatia mundial do mercado. Tal discrepância é explicada pelos baixos preços dos produtos farmacêuticos produzidos na Índia, a maioria deles sem proteção patentária.

Outra importante flexibilidade do TRIPS para a saúde pública é o licenciamento compulsório, popularmente conhecido como ‘quebra de patente’. Em 2007, o Brasil licenciou o medicamento Efavirenz, o mais utilizado pelos pacientes brasileiros na terapia antirretroviral, como medida de sustentação da sua política de acesso universal e gratuito ao tratamento da AIDS/HIV por meio do Sistema Único de Saúde (SUS). O medicamento é atualmente produzido pelo laboratório público Farmanguinhos. O Ministério da Saúde previu uma economia de US\$236,8 milhões até 2012, ano em que a patente do Efavirenz expira no Brasil. Outros países como a Tailândia, Moçambique e Indonésia também já lançaram mão do licenciamento compulsório para medicamentos (MS, 2007).

As flexibilidades do TRIPS devem ser devidamente incorporadas à legislação nacional para que os países façam uso desses dispositivos. Conforme discutido no capítulo anterior, os EUA pressionaram diversos países para excluírem as salvaguardas do TRIPS de suas legislações e, em alguns casos, adotarem regras mais abrangentes e rígidas de propriedade intelectual (dispositivos TRISPS-*plus*). O Brasil, por exemplo, abriu mão do período de transição do qual tinha direito e adotou ainda o reconhecimento retroativo de patentes (mecanismo *pipeline*). Ademais, cumpre ressaltar que a utilização das

²⁸ O país que mais importa produtos farmacêuticos da Índia é os EUA, seguido da Rússia, Alemanha, Áustria, Reino Unido, África do Sul, Canadá, Brasil, Nigéria e Ucrânia.

salvaguardas do TRIPS pelos países periféricos tem acarretado retaliações econômicas e políticas por parte das nações mais desenvolvidas e suas empresas transnacionais.

Devido em partes a essas retaliações, em 2001, o dilema entre patentes farmacêuticas e saúde pública voltou a ser pauta da OMC durante a IV Conferência Ministerial, em Doha, Qatar. A Conferência culminou com a assinatura da *Declaração Ministerial Sobre o Acordo TRIPS e a Saúde Pública*, amplamente conhecida como *Declaração de Doha*. O documento reconhece formalmente a ameaça que o TRIPS representa para a Saúde Pública e enfatiza a possibilidade de os países-membros se utilizarem dos dispositivos previstos no Acordo para protegerem a saúde pública:

4. Nós concordamos que o Acordo TRIPS não deve e não pode impedir os países membros de adotar medidas para proteger a saúde pública. Consequentemente, enquanto reiteramos nosso compromisso com o Acordo TRIPS, nós afirmamos que o Acordo pode e deve ser interpretado e implementado de maneira a apoiar os membros da OMC a proteger a saúde pública e, em particular, promover o acesso a medicamentos para todos. (Declaração de Doha/OMC)

Em junho de 2009, o Relator Especial de Direitos Humanos da ONU, Anand Grover, em sua declaração acerca do relatório sobre acesso a medicamentos e leis de propriedade intelectual, expressou sua preocupação com o fim do período para a adequação ao TRIPS pelos países em desenvolvimento, em especial os produtores de genéricos. Segundo Grover, a produção de medicamentos genéricos teria ajudado a reduzir em mais de 99% o preço de medicamentos antirretrovirais de primeira geração, promovendo a competitividade no setor farmacêutico e contribuindo efetivamente para o acesso a medicamentos. Nas palavras de Grover:

A competição dos genéricos no campo de fármacos tem o potencial de diminuir significativamente os preços e aumentar o acesso. [...] Na realidade, a disponibilidade de medicamentos genéricos oriundos de países como Brasil, Índia, África do Sul e Tailândia tem exercido uma pressão para queda nos preços e aumentado a variedade de opções de baixo custo para programas nacionais de tratamento. (GROVER, 2009, p.3)

É notável como o tema dos DPIs e seus impactos para a Saúde Pública é polêmico e envolve diferentes interesses políticos, comerciais e preocupações de caráter humanitário. Apesar do discurso em prol do acesso a medicamentos ser amplamente e utilizado pelos organismos internacionais – como OMS e OMC – poucas medidas têm sido concretamente implementadas para mitigar os efeitos deletérios do sistema de patentes para a saúde

pública em âmbito global. Ressalta-se que o problema do acesso a medicamentos deve ser atacado de forma articulada ao incentivo à autonomia e soberania de cada nação na produção e desenvolvimento desses produtos fundamentais. Na próxima seção, abordaremos como a indústria farmacêutica no Brasil foi impactada após a incorporação das prerrogativas do TRIPS na legislação nacional.

3.3 – A indústria farmacêutica e o acesso a medicamentos no Brasil pós-TRIPS

Na década de 1990, houve um expressivo declínio da participação dos países periféricos e semiperiféricos na produção global de medicamentos. Segundo Abrol (2004), em meados da década de 1980 esses países eram responsáveis por cerca de 25% da produção mundial, enquanto nos anos 1990 essa parcela diminuiu para 18%. Com a reestruturação produtiva-organizacional característica da década de 1990 e com a assinatura do Acordo TRIPS, as empresas farmacêuticas transnacionais passaram a concentrar as atividades produtivas de maior conteúdo tecnológico²⁹ nos países centrais, exportando seus produtos para subsidiárias espalhadas globalmente. Como consequência, muitas empresas localizadas nos países periféricos fecharam ou restringiram suas atividades à realização das etapas de menor conteúdo tecnológico da produção de medicamentos, conforme enfatiza Abrol a seguir:

Durante a década de 1990, as mudanças experimentadas pelos países em desenvolvimento revelam um agravamento da situação no que diz respeito ao desenvolvimento da produção local de produtos farmacêuticos. [...] No período pós-TRIPS, as multinacionais farmacêuticas certamente têm muito mais liberdade para operar em países em desenvolvimento. Apenas na África do Sul, cinco subsidiárias de multinacionais foram fechadas devido a reestruturações/fusões. Quatro empresas farmacêuticas locais fecharam, devido a aquisições por multinacionais. (ABROL, 2004, p. 246-7).

O Brasil não foi uma exceção. A produção de medicamentos no país foi profundamente impactada pela assinatura do Acordo TRIPS e pelas políticas neoliberais características da década de 1990 (tal como a queda das tarifas alfandegárias). Até então, o

²⁹ A produção de medicamentos depende de dois setores produtivos com padrões tecnológicos distintos. As matérias-primas dos medicamentos – o Ingrediente Farmacêutico Ativo (IFA) e os intermediários sintéticos (excipientes) – são produzidos a partir de conhecimentos tecnológicos da química fina. Já a produção do medicamento requer a formulação em sua forma de apresentação (comprimidos, drágeas, cápsulas, injetáveis, xaropes, supositórios e pomadas) a partir da composição adequada das matérias-primas. A produção das matérias-primas é mais complexa, agregando maior conteúdo tecnológico aos produtos.

Brasil possuía um parque industrial para a produção local de matérias-primas (farmoquímicos) e formulações de medicamentos. Esse parque estava articulado, em certa medida, com as políticas públicas mais amplas para produção, distribuição e comercialização de medicamentos pelo governo federal. Tais políticas eram centralizadas pela Central de Medicamentos (CEME), órgão criado em 1971 pelo governo federal e extinto em 1997.

Inserido no contexto das políticas neoliberais da década de 1990, o reconhecimento de patentes para produtos e processos químico-farmacêuticos a partir de 1996 contribuiu para o desmantelamento da indústria de química fina e de medicamentos no Brasil. Muitas empresas privadas químicas e farmacêuticas de capital nacional faliram ou foram adquiridas por transnacionais. As empresas estrangeiras instaladas no país passaram a importar massivamente os medicamentos acabados ou as matérias-primas para formulação.

Destarte, o país testemunhou uma destruição em massa da sua capacidade produtiva nas atividades de maior conteúdo tecnológico do processo de produção de medicamentos, qual seja, a produção de farmoquímicos. Estima-se que entre 1989 e 1999 foram paralisadas 407 linhas de fabricação de produtos farmoquímicos e 110 projetos nesta área foram cancelados no Brasil (LIMA, 2010, p. 14). Segundo Abrol, na primeira metade dos anos 90, 1.700 linhas de produção de intermediários sintéticos foram fechadas no país (ABROL, 2004, p. 247).

Como forma de atender as necessidades em saúde da população e estimular a produção de medicamentos no país, o Brasil instituiu em 1999 a Lei de Genéricos (Lei nº 9.787/99). Essa lei promoveu uma expansão muito significativa da produção de medicamentos *sem proteção patentária* por empresas privadas nacionais e pelos laboratórios farmacêuticos públicos. Em 2004 – ou seja, após 5 anos da assinatura da Lei de Genéricos –, o Brasil já contava com mais de 1.124 registros de medicamentos genéricos em 4.448 apresentações. Atualmente, há registros de genéricos para 390 princípios ativos (IFAs), totalizando 3.236 medicamentos genéricos em 18.500 apresentações farmacêuticas. No que se refere à origem do capital, a base proprietária da indústria de genéricos no Brasil é 90% nacional. Em 2011, o setor de genéricos correspondeu a 25% do mercado brasileiro

de medicamentos em unidades vendidas, e, em valor monetário (US\$), a 20% do montante total.

Os laboratórios públicos têm uma participação considerável na produção nacional de medicamentos, sendo responsáveis por 3% do total produzido no país, em termos de valor (OLIVEIRA *et al.*, 2006, p.2381). Ressalta-se que o Brasil é um dos poucos países que possuem um parque estatal de produção de medicamentos, instalado em diversas regiões do território nacional. De acordo com Oliveira *et al* (2006), os 18 laboratórios públicos brasileiros produzem 75% das unidades dispensadas no Programa de Assistência Farmacêutica Básica do SUS e ofertam o correspondente a 10% das compras públicas de medicamentos do Ministério da Saúde. Nesse sentido, os laboratórios oficiais contribuem significativamente para o acesso a medicamentos no país (OLIVEIRA *et al.*, 2006, p. 2386).

O que cumpre salientar aqui é que, apesar do avanço na produção e acesso a medicamentos no Brasil após a promulgação da Lei de Genéricos, o país ainda é dominado pela indústria farmacêutica transnacional. E esse controle é extremamente dependente da proteção patentária de produtos e processos químicos e farmacêuticos para possibilitar o estabelecimento de preços de monopólio de medicamentos, fomentando a acumulação de capital desse setor em âmbito mundial.

Nesse sentido, a inclusão do mecanismo *pipeline* no Brasil – após a pressão exercida pelos EUA na década de 1990, conforme identificamos no capítulo anterior – representou uma vitória fundamental para as grandes multinacionais farmacêuticas. Tendo em vista que o Brasil não reconhecia patentes para esse campo tecnológico até 1996, tal mecanismo permitiu a concessão *retroativa* de patentes *sem exame* de substância pelo INPI. Ou seja, o Brasil adotou a análise técnica do país onde a patente foi originalmente depositada. Um estudo do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada³⁰ (IPEA, 2012) realizado com uma amostra de medicamentos mais vendidos no Brasil revela que 60% dos medicamentos da amostra com patente primária nos EUA obteve a proteção no Brasil por meio do mecanismo *pipeline*.

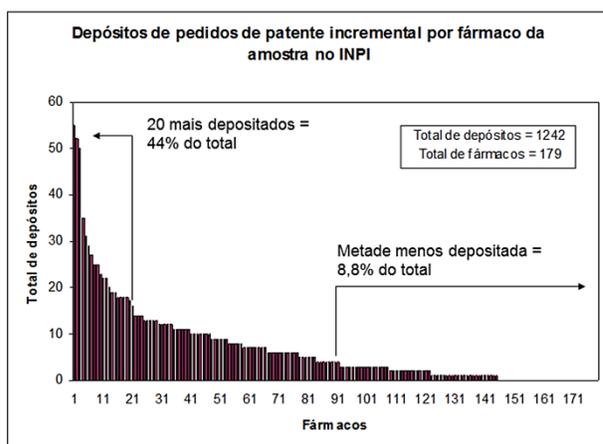
³⁰ O estudo ainda está em andamento. Os dados preliminares foram obtidos por meio de entrevista com pesquisador envolvido no projeto.

Entre os medicamentos protegidos pelo mecanismo *pipeline*, encontram-se medicamentos essenciais fornecidos gratuitamente pelo SUS para o tratamento de AIDS e câncer. Isso significa que o governo brasileiro obrigatoriamente deve adquiri-los das empresas multinacionais detentoras das patentes, transferindo significativas parcelas do orçamento público de saúde para essas empresas³¹. Ademais, a produção local desses medicamentos por laboratórios públicos ou empresas nacionais de genéricos, bem como a compra pública desses medicamentos de empresas estrangeiras de genéricos ficam juridicamente impedidas.

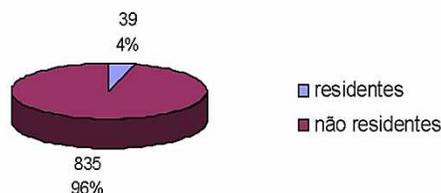
Após a entrada em vigor da Lei de Genéricos e o fortalecimento desse setor no Brasil, as grandes empresas farmacêuticas transnacionais têm adotado sistematicamente estratégias de natureza administrativa, jurídica, regulatória e econômica com vistas a atrasar a entrada de versões genéricas no mercado e estender, portanto, seu monopólio. Entre essas estratégias, podemos citar o depósito de inúmeras patentes secundárias ou incrementais de um medicamento já conhecido. Tais patentes reivindicam a proteção, por exemplo, para novas composições e formulações farmacêuticas ou para um segundo uso médico. Dessa forma, um mesmo medicamento acaba sendo protegido por inúmeras patentes depositadas em períodos diferentes, criando uma “nuvem de proteção” (*patent cluster*) com o objetivo de prolongar o monopólio patentário do medicamento por mais de vinte anos. O estudo do IPEA (2012) previamente mencionado produziu alguns dados relacionados aos depósitos de patentes incrementais no Brasil, os quais evidenciam a concentração de 44% dessas patentes em um grupo de 20 fármacos da amostra (provavelmente os mais lucrativos), bem como a origem estrangeira da vasta maioria dos depositantes.

³¹ Um parecer técnico elaborado por economistas estimou o prejuízo causado pela adoção do mecanismo *pipeline* no Brasil para as compras governamentais realizadas entre 2001 e 2007 de cinco medicamentos antirretrovirais utilizados no tratamento da AIDS. Os cálculos revelam que o Brasil gastou entre US\$ 420 milhões (a partir da comparação com os preços mínimos da Organização Mundial de Saúde - OMS) e US\$ 519 milhões (comparando com preços mínimos da organização Médicos Sem Fronteiras) a mais, apenas com a compra destes medicamentos antirretrovirais (HASENCLEVER & MINEIRO, 2007).

Gráficos 3.1 e 3.2



Depósitos de pedidos de patentes incrementais no Brasil relacionados a 50 fármacos da amostra (selecionados com base no maior número de depósitos)



Fonte: IPEA (2012) com base no Banco de Dados do INPI.

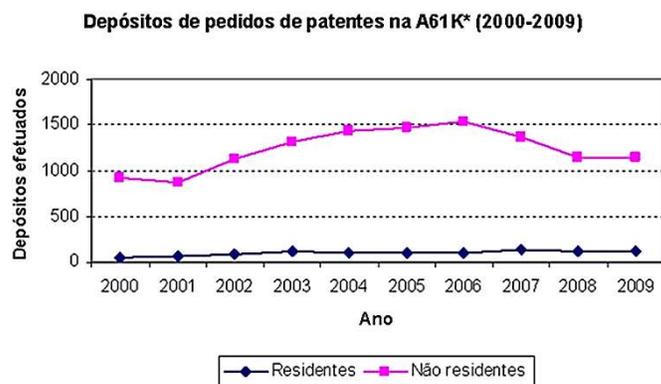
Outra estratégia importante da indústria farmacêutica transnacional é a utilização abusiva de litígios judiciais e administrativos contra empresas de genéricos, inclusive com alegações propositalmente infundadas. A ideia central dessa estratégia é utilizar-se da vagarosidade do sistema jurídico para atrasar a entrada de genéricos. Por exemplo, na maioria dos litígios relacionados à violação de patentes secundárias, não há constatação de infrações. No entanto, a demora na apuração dos fatos acarreta em anos de atraso na entrada do medicamento genérico no mercado ou mesmo na paralisação de sua produção e comercialização, prolongando assim o monopólio das grandes empresas.

De maneira geral, as empresas transnacionais farmacêuticas visam provocar uma insegurança jurídica para atrasar a entrada de genéricos após o vencimento de suas patentes, particularmente dos medicamentos mais lucrativos. Nesse sentido, o reconhecimento de patentes de medicamentos no Brasil com a internalização do Acordo TRIPS em 1996 permitiu que o grande capital internacional do setor farmacêutico utilizasse estrategicamente do sistema patentário para ampliar seu domínio de mercado no país.

O reconhecimento de patentes para o campo farmacêutico com a internalização do TRIPS no Brasil também não impactou positivamente a capacidade inovativa local. A ínfima participação do Brasil nos depósitos de patente de medicamentos contraria o argumento de que a Lei de Propriedade Industrial n°9.279/96 promoveria maiores investimentos no país para o desenvolvimento de novos medicamentos. Observa-se que, de

2000 a 2009, uma parcela insignificante dos depósitos no setor farmacêutico foi realizada por residentes no país em comparação aos depósitos de não-residentes.

Gráfico 3.3



*Preparações para finalidades médicas, odontológicas, cosméticas ou higiênicas.

Obs.: Para melhor refletir a área farmacêutica, as subclassificações A61K 6 (odontológicas), A61K 7 e A61K 8 (cosméticos ou higiênicas) foram excluídas do universo da A61K.

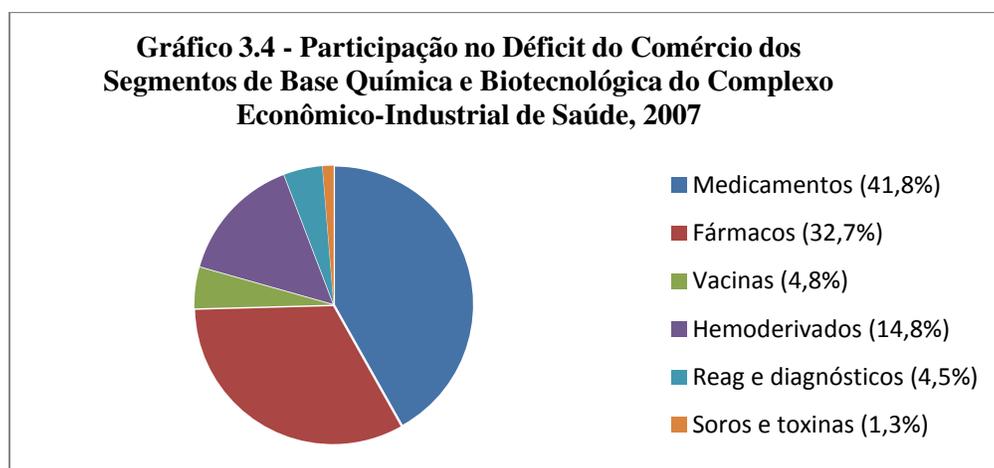
Fonte: IPEA (2012) com base no banco de dados do INPI.

As promessas de transferência de tecnologia também não se concretizaram. Um estudo realizado pela Fundação Oswaldo Cruz analisou os contratos de transferência de tecnologia no setor farmacêutico no Brasil em dois períodos: cinco anos antes (1992) e cinco anos depois (2001) da entrada em vigor da LPI/96. O estudo revela que houve um decréscimo de quase 70% no número de contratos de transferência de tecnologia nesse setor, caindo de 110 em 1992 para 34 em 2001. Constatou-se ainda que a maior parte desses contratos era referente a “uso de marca” e “assistência técnica”, o que na prática não contribui para um aumento ou melhora do desenvolvimento tecnológico local (OLIVEIRA *et al*, 2004).

Ademais, o reconhecimento de patentes para produtos e processos químico-farmacêuticos e medicamentos também não incentivou os investimentos produtivos no Brasil pelos titulares de patentes. Conforme apontado no início desta seção, houve uma retração na produção local. Uma consequência disso é que, atualmente, a indústria farmacêutica com operação no Brasil é amplamente dependente da importação de matérias-primas e de medicamentos acabados. Dados sugerem que a produção nacional de fármacos abastece entre 5% a 17% da demanda brasileira, ou seja, o país importa de 83 a 95% das matérias-primas para produção de medicamentos (BRASIL, 2011, p.21). As transnacionais

farmacêuticas tendem a importar IFAs de suas matrizes e as empresas nacionais de genéricos e os laboratórios públicos brasileiros importam as matérias-primas majoritariamente da Índia e China. Os impactos negativos no comércio brasileiro são expressivos: enquanto em 1996 o *déficit* no setor de farmoquímicos correspondia a US\$700 milhões, esse valor atingiu US\$1,5 bilhão em 2007.

A mesma tendência é observada para os medicamentos acabados, os quais são majoritariamente importados pelas subsidiárias de transacionais instaladas no país: entre 1996 e 2003 o *déficit* se manteve inferior a US\$900 milhões, mas a partir de 2004 passou a sofrer elevações sistemáticas, atingindo o patamar de US\$1,8 bilhão em 2007. Segundo os dados³² do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, o item “medicamentos para medicina humana e veterinária” da pauta da Balança Comercial Brasileira destaca-se nos últimos anos entre os produtos mais importados pelo Brasil, ficando atrás apenas de “petróleo bruto” e “partes e peças para veículos”. A origem das importações de medicamentos acabados está concentrada nos EUA e União Europeia (Bélgica, Alemanha, Irlanda, Áustria, Suíça e França, principalmente).



Fonte: GADELHA (2009, p. 43)

Os expressivos montantes do déficit se relacionam, entre outros fatores, aos elevados preços de medicamentos e fármacos sob monopólio patentário. Comparando-se o valor das vendas do mercado farmacêutico no Brasil e o volume de medicamentos vendidos, observa-

³² Disponível em sítio eletrônico:
<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1161>.

se que entre 1997 e 2007 houve um crescimento explosivo no valor nominal das vendas em reais (R\$) – que quase triplicou –, mas uma queda nas unidades vendidas. Tendo em vista que o período marca os primeiros dez anos em vigor da Lei nº9.279/96, infere-se que o aumento dos preços em um contexto de patentes vigentes pode ter sido um fator determinante para a elevação no montante total das vendas nominais, sem a contrapartida de aumento na quantidade vendida³³.

Tabela 3.3 – Vendas do Mercado farmacêutico no Brasil (1997 a 2007)

Ano	Vendas em R\$ 1000	Vendas em US\$ 1000*	Vendas em 1000 unidades
1997	9.120.340	8.537.436	1.854.094
1998	10.064.780	8.660.434	1.814.337
1999	11.847.533	6.537.763	1.778.800
2000	12.281.749	6.705.678	1.697.822
2001	13.427.727	5.685.430	1.640.251
2002	14.985.132	5.210.328	1.662.190
2003	16.934.356	5.575.005	1.526.720
2004	20.190.101	6.882.028	1.700.264
2005	23.883.373	9.905.674	1.734.378
2006	25.908.217	11.865.365	1.759.815
2007**	25.410.925	13.052.410	1.630.236

* Sem impostos; ** Até novembro de 2007.

Fonte: GADELHA (2009, p. 42)

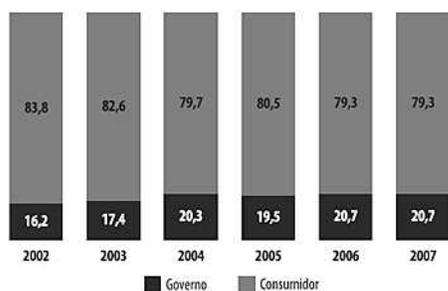
Destaca-se que elevações sistemáticas de preços atingem de forma mais significativa as parcelas mais pobres da população. Apesar da importância fundamental das compras governamentais para o acesso a medicamentos no Brasil, elas só representam 20% dos gastos totais do país com esses produtos. Os 80% restantes são pagos diretamente pela população, sendo que as chamadas “classes sociais³⁴” C, D e E são responsáveis por grande parte do montante total, conforme evidenciam os dados abaixo. Destarte, os elevados preços decorrentes de monopólio patentário de medicamentos essenciais podem produzir efeitos deletérios para a saúde da maior parte da população, a qual dispõe de orçamentos mais limitados.

³³ Um estudo mais acurado a esse respeito carece, entre outros elementos, de dados de faturamento em valores reais.

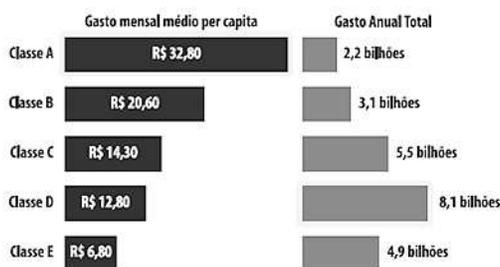
³⁴ O IBGE divide as “classes sociais” de acordo com a renda familiar mensal. As pessoas com renda familiar de até R\$ 751 são incluídas na classe E, ao passo que as famílias que recebem entre R\$ 751 e R\$ 1.200 por mês encontram-se na classe D. A classe C é composta de famílias com renda entre R\$ 1.200 e R\$ 5.174. Já a classe B inclui pessoas com renda familiar entre R\$ 5.174 e R\$ 6.745. Qualquer família que ganhe mais do que esses montantes por mês é considerada pelo IBGE como pertencente à classe A.

Gráficos 3.5 e 3.6

Evolução dos gastos com medicamentos por fonte pagadora período - 2002/2007



Gastos com medicamentos de acordo com a classe social



Fonte: Interfarma 2009.

De modo geral, o reconhecimento de patentes para produtos e processos farmacêuticos não trouxe benefícios para o país no que se refere ao acesso a medicamentos e à melhora na capacidade inovativa e tecnológica do Brasil. Tampouco a adoção de patentes de medicamentos incentivou as transnacionais aqui instaladas a produzirem seus medicamentos localmente. Na realidade, houve um aumento significativo das importações desses produtos. Apesar de a Lei de Genéricos ter contribuído para a produção local de medicamentos a preços mais baixos, os produtores nacionais também dependem amplamente da importação de matérias-primas.

3.4 – Conclusões do Capítulo 3

Neste capítulo, buscamos ilustrar o impacto negativo da assinatura do Acordo TRIPS a partir do conflito entre patentes farmacêuticas e produção e acesso a medicamentos. Antes desse Acordo, muitos países periféricos não reconheciam patentes para medicamentos, dado a relevância desses produtos para a saúde da população. Após a obrigatoriedade estabelecida pelo TRIPS de que os países-membros da OMC deveriam conceder patentes para todos os campos tecnológicos, produtos e processos químico-farmacêuticos passaram a ser propriedade exclusiva, em geral, das grandes empresas transnacionais em âmbito mundial³⁵, que cobram preços muito elevados por medicamentos sob monopólio patentário.

³⁵ Apesar de não existir uma “patente internacional”, as sofisticadas estratégias patentárias delineadas pela indústria farmacêutica transnacional possibilitam, em grande medida, o monopólio mundial de determinados medicamentos.

Esse fato, inserido no contexto do neoliberalismo, contribuiu para a operação mais ampla das multinacionais farmacêuticas nos países periféricos e semi-periféricos. Fusões e aquisições de empresas caracterizaram a concentração de capital no setor farmacêutico da década de 1990, com perda significativa da participação da periferia na produção global de medicamentos. O caso brasileiro é ilustrativo. O país, que não reconhecia patentes farmacêuticas até 1996, testemunhou uma destruição em massa de sua capacidade produtiva de farmoquímicos e medicamentos após a assinatura do TRIPS. Atualmente, o comércio externo desse setor é profundamente deficitário. Ainda que medidas governamentais sejam tomadas para contornar a situação, o país é dominado pelas grandes transnacionais farmacêuticas, que atuam de diversas formas para prolongar suas patentes de medicamentos mais lucrativos, comprometendo, inclusive, significativas parcelas do orçamento público para a saúde.

Em linhas gerais, os elementos apresentados evidenciam que o Acordo TRIPS foi um instrumento fundamental para as grandes empresas farmacêuticas transnacionais dominarem mercados mundialmente a partir de monopólios patentários. A principal consequência disso é a dificuldade de acesso e desenvolvimento de medicamentos para atender as populações mais vulneráveis, particularmente dos países periféricos.

No próximo capítulo, abordaremos as novas estratégias adotadas pelas transnacionais farmacêuticas nos últimos anos com vistas a criar uma confusão conceitual entre medicamentos genéricos e medicamentos falsificados, dificultando o comércio internacional de medicamentos legítimos. Como veremos, essas estratégias são parte de uma ofensiva mais ampla por parte das grandes corporações internacionais para fortalecer os direitos de propriedade intelectual globalmente. A tradicional estratégia de *lobby* com governantes é amplamente utilizada para aprovação de tratados bilaterais, regionais e plurilaterais, legislações nacionais e programas de agências internacionais, os quais incorporam medidas de propriedade intelectual de diversas naturezas, com particular destaque para os dispositivos penais contra violações de DPIs.

4. IMPERIALISMO E O MOVIMENTO RECENTE DE OBSERVÂNCIA

O Acordo TRIPS indubitavelmente representou uma vitória para as grandes corporações dos países centrais que dependem de direitos de propriedade intelectual, já que obrigou a incorporação de monopólio jurídico para todos os campos tecnológicos nas legislações nacionais de todos os países-membro da OMC. Salienta-se que tal vitória se deu em um momento de consolidação de um novo padrão tecnológico e de emergência das políticas neoliberais, elementos que ampliaram o poder político-econômico dos grandes grupos transnacionais, os quais detêm a maior parte dos Direitos de Propriedade Intelectual (DPIs) mundialmente.

Consolidado o padrão TRIPS de propriedade intelectual, as grandes corporações têm se dedicado não apenas a garantir que a propriedade privada de seus ativos intangíveis seja respeitada, mas, fundamentalmente, a criar novas regras em diversos foros para elevar substancialmente o padrão de seus direitos de monopólio. Não obstante o caráter imanentemente público de leis nacionais, tratados comerciais e programas de organismos multilaterais, as novas regras têm sido negociadas nessas esferas institucionais com extrema confidencialidade e falta de transparência, sob a liderança de associações do grande capital internacional e de governantes de países centrais. Nesse sentido, o caráter imperialista das novas políticas de propriedade intelectual é bastante explícito, como será evidenciado no presente capítulo.

Entre as novas regras pautadas, destacam-se as medidas contra violações de direitos de propriedade intelectual, conhecidas globalmente por “medidas de *enforcement* (observância)”. Apesar de serem caracterizadas como normas secundárias com vistas a assegurar o cumprimento de leis e direitos de propriedade intelectual, as medidas de *enforcement* de DPIs têm, na realidade, estendido os direitos de exclusividade dos titulares de intangíveis:

No entanto, as normas que criam novos direitos para os titulares e expandem o poder de excluir terceiros de atos decorrentes de direitos conferidos por cada categoria de propriedade intelectual também estão incluídas no "rótulo" de *enforcement*. Essas questões precisam ser desveladas para ilustrar como algumas das medidas de *enforcement* não só "externalizam o custo de sua aplicação"

(fazendo do direito privado uma preocupação pública), mas são, de fato, a expansão de direitos substantivos (SEUBA *et al.*, 2010, p. 6).

Entre as iniciativas de observância de DPIs que emergiram nos últimos anos, podemos citar:

- SECURE/ Organização Mundial de Aduanas (*Provisional Standards Employed by Customs for Uniform Rights Enforcement* –SECURE/ OMA), instituído em 2006;
- Comitê de Observância da Organização Mundial de Propriedade Intelectual (*Advisory Committee on Enforcement* – ACE/ OMPI), criado em 2002;
- Força-Tarefa Anticontrafação da Organização Mundial de Saúde (*International Medical Products Anti-Counterfeiting Taskforce* – IMPACT/ OMS), lançada em 2006;
- Acordo Comercial Anticontrafação (*Anti-Counterfeiting Trade Agreement* – ACTA), em negociação desde 2008;
- Acordo Trans-Pacífico de Associação Econômica (*Trans-Pacific Partnership Agreement* – TPPA), em negociação desde 2005;
- Projeto de Lei de Combate à Pirataria *Online* (*Stop Online Piracy Act - SOPA*) e Projeto de Lei de Prevenção real contra ameaças *online* à Criatividade Econômica e ao Roubo de Propriedade Intelectual (*Preventing Real Online Threats to Economic Creativity and Theft of Intellectual Property Act* – PIPA), ambos dos EUA e em tramitação desde 2011 respectivamente na Casa Branca e no Senado.

Destaca-se que a INTERPOL, o G-8 e associações de indústrias de entretenimento, biotecnologia, informática e farmacêutica participam ativamente de muitas dessas iniciativas (GOPAKUMAR & SHASHIKANT, 2010, p. 9-18; SELL, 2008). A vasta gama de instituições envolvidas e a natureza diversa das iniciativas de observância são explicadas pela prática, utilizada amplamente pelos defensores de um regime maximalista de propriedade intelectual, de buscar incessantemente esferas de negociação onde há menor oposição para legitimar seus interesses. Conhecida por “mudança de fóruns” (*forum shifting*)³⁶, a prática foi intensificada por governantes e titulares de direitos de propriedade intelectual particularmente após a assinatura do Acordo TRIPS. Isso se deve, em grande

³⁶ Essa estratégia foi utilizada, por exemplo, pelos EUA quando esse país inseriu o tema da propriedade intelectual na pauta do comércio exterior no GATT em um momento em que os países periféricos reivindicavam junto à Organização Mundial de Propriedade Intelectual uma revisão da Convenção da União de Paris para termos mais favoráveis nas transações tecnológicas.

medida, ao fato de que alguns países periféricos e movimentos populares organizados (principalmente em Organizações Não-Governamentais) têm reivindicado – em diversas instâncias de âmbito regional e internacional – termos mais flexíveis no que se refere à propriedade intelectual, com vistas a ampliar o acesso ao conhecimento, à tecnologia e aos medicamentos. A esse respeito, Susan Sell (2008) pontua:

Agora que os governos dos países em desenvolvimento e Organizações Não-Governamentais (ONGs) estão ativos em governança de propriedade intelectual em fóruns multilaterais como a OMC, a OMPI e a OMS, os maximalistas de propriedade intelectual estão procurando outros lugares para alavancar a proteção à propriedade intelectual. (SELL, 2008, p. 3-4)

No que concerne às políticas recentes de observância, a atuação em inúmeras instituições dificulta a organização e incidência de grupos opositores, os quais têm recursos humanos e financeiros extremamente escassos quando comparados aos orçamentos das grandes corporações e de países centrais. Gopakumar & Shashikant (2010) sintetizam o movimento de observância a seguir:

Em resumo, os proponentes, majoritariamente empresas multinacionais e governos dos países da OCDE, estão fazendo uso de tratados de comércio, iniciativas governamentais plurilaterais e programas de agências internacionais para empurrar suas agendas com intuito de estabelecer ou fortalecer padrões mais elevados de Propriedade Intelectual, usando três conceitos: ‘contrafação’, ‘pirataria’ e ‘*enforcement*’. (GOPAKUMAR & SHASHIKANT, 2010, p.10)

O discurso utilizado para elevar o nível global de propriedade intelectual por meio de políticas de *enforcement/* observância exacerba os perigos para a “segurança” da população decorrentes do consumo de produtos ‘piratas’ e ‘contrafeitos’, associando-os ao ‘roubo’ e a atividades criminosas. Argumentos relacionados à diminuição de empregos na indústria e à queda na arrecadação fiscal também são evocados para convencer a população dos supostos prejuízos da pirataria e da contrafação. O objetivo é claramente causar um medo social: “O discurso do medo varia de contos de celulares que explodem e medicamentos contrafeitos tóxicos a alegações infundadas de crime organizado e terrorismo” (SELL, 2008, p. 11). Ainda que medicamentos falsificados sejam evidentemente nocivos à saúde pública, não é plausível assumir que artigos de vestuário e produtos que contenham músicas, filmes, ou *softwares* coloquem em risco quem os consome.

A força principal motivadora do consumo de produtos falsificados – qual seja, os elevados preços cobrados por produtos protegidos por propriedade intelectual – e os custos sociais decorrentes dos direitos de monopólio não são, evidentemente, mencionados pelos defensores de políticas rígidas de observância. Ademais, o discurso e as políticas de observância apenas enfatizam e fortalecem os direitos dos titulares, desconsiderando que o conceito de ‘*enforcement*’ também está relacionado à observância de uso de salvaguardas, limitações, direitos civis, direitos de privacidade, regras de concorrência econômica, etc. De importância fundamental, ignora-se – talvez propositadamente – a complexidade dos conceitos ligados à violação de direitos relativos às diferentes categorias de propriedade intelectual. Destaca-se que a não distinção pormenorizada entre infrações de direitos autorais, direitos de marca e patentes em políticas de observância podem, inclusive, criar barreiras ao comércio de medicamentos genéricos, como veremos na primeira seção deste capítulo.

As políticas emergentes apontam, portanto, para novos conflitos e controvérsias envolvendo a propriedade intelectual. O papel de instituições públicas frente à pressão exercida pelas grandes corporações para impor seus interesses nesse campo regulatório tem vislumbrado particular destaque devido ao caráter sigiloso de muitas negociações, mesmo em instâncias multilaterais como a Organização Mundial de Saúde. O foco deste capítulo é ilustrar o movimento de observância a partir de três iniciativas distintas, a saber:

- a) Regulamento Europeu CE n° 1383/2003;
- b) Força-Tarefa Internacional Anticontrafação de Produtos Médicos (*International Medical Product Anti-Counterfeiting Taskforce* – IMPACT); e
- c) Acordo Comercial Anticontrafação (ACTA).

Ainda que elementos jurídicos destas iniciativas sejam extremamente relevantes, eles apenas ocasionalmente serão elucidados, já que o objetivo central deste capítulo é identificar a construção do movimento *político* que visa, em linhas gerais, estabelecer novos direitos para os titulares de direitos de propriedade intelectual. A porta de entrada para esse debate será a aplicação do Regulamento CE n° 1383/2003 da União Europeia, que provocou apreensões sistemáticas de medicamentos genéricos legítimos.

4.1 – Apreensões de medicamentos genéricos em trânsito em portos europeus

Em 2008 e 2009, as autoridades aduaneiras da União Europeia (UE) confiscaram ao menos 18 carregamentos de medicamentos genéricos provenientes da Índia e China em rota para países da América Latina, África e Oceania sob a acusação de que eram suspeitos de infringir Direitos de Propriedade Intelectual. A maioria das apreensões que foram divulgadas publicamente ocorreu na Holanda, com a exceção de duas, uma realizada na Alemanha e a outra na França. Os carregamentos interceptados continham medicamentos essenciais como Abacavir (HIV/AIDS), Clopidogrel (doenças coronarianas), Olanzapina (esquizofrenia e transtornos relacionados), Rivastigmina (Alzheimer), Atorvastatina (colesterol), Zidovudina (HIV/AIDS), Valsartan e Losartan (hipertensão). Muitas dessas cargas de medicamentos foram destruídas por autoridades aduaneiras europeias (FARIA, 2011a).

As apreensões foram feitas com base no Regulamento CE n°1383 de 22 de Julho de 2003 – relativo à intervenção das autoridades aduaneiras em relação às mercadorias suspeitas de violarem certos direitos de propriedade intelectual e as medidas contra mercadorias que violem esses direitos³⁷. Trata-se de uma legislação regional de observância de DPIs que estabelece as medidas de fronteiras a serem executadas por oficiais de alfândega. No entanto, o Regulamento Europeu CE n°1383/2003 aplica suas regras a produtos em trânsito, ou seja, produtos que não são destinados à Europa, mas que passam pelas autoridades aduaneiras de países europeus ao serem transportados para seu destino final, interferindo assim no comércio entre países que não pertencem à jurisdição europeia.

A maioria dos casos de retenção de medicamentos genéricos sob a alegação de violação de *patentes* ocorreu devido à interpretação, por parte das autoridades aduaneiras holandesas, de que aqueles medicamentos deveriam ser julgados como se tivessem sido *ficcionalmente* produzidos na Holanda (BAKER, 2012, p.5). A “ficção de fabricação” (*manufacturing fiction*) foi aplicada com base parcialmente no Recital 8 do Regulamento, transcrito abaixo:

Logo que seja iniciado um processo destinado a determinar se houve violação de um direito de propriedade intelectual *nos termos do direito nacional*, aquele será conduzido com base nos critérios utilizados para determinar *se as mercadorias*

³⁷ Regulamento disponível em: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:196:0007:0014:PT:PDF>.

produzidas no Estado-Membro em questão violam os direitos de propriedade intelectual [...]. (Regulamento CE n° 1383/2003, grifos nossos)

Dessa forma, medicamentos que não estavam sujeitos à proteção patentária tanto no país produtor/exportador como no país importador, foram considerados ilegais ao transitar por países europeus onde havia patentes válidas para tais medicamentos. Vale pontuar que uma “invenção” pode não ser protegida por patente em um país-membro da OMC por algumas razões como: (a) o pedido de patente nunca foi depositado no país; (b) a patente expirou; (c) o pedido de patente foi rejeitado porque a “invenção” não atendia os critérios nacionais de patenteabilidade, como características inventivas e inovadoras; (d) a “invenção” não constituía objeto de patente dentro da lei nacional, como, por exemplo, durante vigência do período de transição para incorporação do TRIPS nos países “em desenvolvimento” (ABBOTT, 2009, p.46).

Outro ponto importante a ser salientado é que a violação do direito de patente de medicamentos só ocorre se o medicamento produzido ilegitimamente apresentar conteúdo exatamente *idêntico* ao medicamento de referência sob patente válida (patente de produto) contendo as *mesmas substâncias nas mesmas quantidades* ou tiver sido produzido pelo processo produtivo sob patente válida (patente de processo). É evidente, portanto, que violações de patentes de medicamentos só podem ser identificadas a partir de testes apropriados realizados por profissionais tecnicamente capacitados.

O que cumpre salientar é que as medidas de fronteiras aplicadas pela União Europeia interferem no comércio legítimo entre países que possuem soberania própria, legislação própria e que não desrespeitam as normas internacionais de direito de propriedade intelectual (SEUBA, 2009, p.1-4; ABBOTT, 2009, p.45-47). O caso da apreensão do antirretroviral Abacavir em trânsito com destino final à Nigéria em novembro de 2008 é exemplo expressivo da atuação das alfândegas europeias e do impacto nocivo de suas medidas de fronteiras. O medicamento genérico havia sido produzido pelo laboratório Aurobindo (pré-qualificado pela OMS) na Índia, onde não há proteção patentária para esse medicamento. Contudo, a transnacional GlaxoSmithKline detém a patente do Abacavir na Holanda, onde a carga foi detida. Salienta-se que os medicamentos haviam sido comprados por intermédio da Central Internacional para Compra de Medicamentos (*International Drug Purchase Facility* - UNITAID), instituição ligada à ONU e OMS. A quantidade apreendida

seria destinada ao tratamento de 166 pessoas que vivem com HIV/AIDS por três meses (PANDEYA, 2009).

Destarte, o Regulamento CE n°1383/2003 tem sido objeto de questionamentos em diversas instâncias majoritariamente relativos à sua compatibilidade com acordos internacionais relacionados tanto ao direito à saúde como às regras que regem o comércio internacional. O caso da apreensão de 570 kg de *Losartan Potassium*, um princípio ativo usado para a produção de medicamentos para hipertensão arterial, foi o que mais gerou repercussão política nos organismos internacionais. O produto, avaliado em \$55 mil euros, havia sido negociado entre a empresa indiana Dr. Reddy`s e a brasileira EMS, e estava a caminho do Brasil. Apesar de o fármaco não ser protegido por patente na Índia e no Brasil, a carga foi confiscada na Holanda, país onde a transnacional MerckSharp&Dohme (MSD), em conjunto com a Du Pont, detém sua patente³⁸. Após permanecer retida por 36 dias pelas autoridades holandesas, a carga retornou à Índia, sem alcançar seu destino final (SHASHIKANT, 2010, p.40-41).

Após manifestarem insatisfação com a política europeia no Conselho Executivo da Organização Mundial de Saúde (OMS) e no Conselho-Geral da OMC em 2009, o Brasil e a Índia decidiram recorrer ao Órgão de Solução de Controvérsias da OMC contra a União Europeia e a Holanda³⁹. O pedido de consulta, primeiro passo de uma disputa formal na OMC, foi oficializado em 12 de maio de 2010. O embaixador brasileiro na OMC, Roberto Azevedo, comentou a decisão afirmando que “o Regulamento [CE n°1383/2003] em si é ilegal” (LYNN, 2010). O então Ministro de Comércio da Índia, Anand Sharma, declarou que “as ações tomadas não foram somente TRIPS-*plus*, mas ‘TRIPS-ilegais’” (MARA, 2010a, p. 10).

Duas rodadas de consultas conjuntas do Brasil e da Índia com a UE foram realizadas junto à OMC, em julho e setembro de 2010 (casos DS408/ Índia e DS409/ Brasil). Concluída a fase de consultas, a UE se comprometeu a tomar medidas necessárias para evitar futuras apreensões injustificadas e para proteger o comércio legítimo. Em junho

³⁸ A Du Pont possuía o Certificado de Proteção Suplementar 950009, expirado em 1° de setembro de 2009, o qual protegia o sal farmacêutico *kaliumlosartan* na Holanda. A Du Pont e a MerckSharp&Dohme detêm conjuntamente a patente do processo farmacêutico do Losartan (Patente Européia 643704, válida até 18 de novembro de 2012).

³⁹ Sobre os desdobramentos desse contencioso na OMC ver FARIA (2011b).

de 2011, a Comissão Europeia apresentou a proposta de um novo Regulamento, que substituiria o Regulamento CE n°1383/2003. Com o ‘novo regulamento’ proposto, um medicamento em trânsito ainda poderia ser apreendido, adjudicado como uma violação, e então destruído, mesmo se produzido legalmente no país de origem e destinado para uso legal no país final de importação (BAKER, 2012). Apesar disso, a Índia suspendeu o caso na OMC e aceitou um termo de entendimento bilateral proposto pela UE (FARIA, 2011b). O Brasil também decidiu pela não abertura de um painel contra a UE e Holanda junto ao Órgão de Solução de Controvérsias da OMC.

O ponto central a ser salientado é que o discurso em prol de políticas de observância utiliza amplamente a retórica de que tais medidas são fundamentais para proteger a segurança dos consumidores, os quais são supostamente enganados ao adquirirem produtos falsificados. Os potenciais danos causados por esses produtos são ilustrados, muitas vezes, pelo consumo de medicamentos ‘contrafeitos’, mercadorias contra as quais as medidas de *enforcement* também incidem. Durante a Reunião do Conselho TRIPS realizada em junho de 2009, por exemplo, a UE declarou: “É provável que as ações das aduanas da UE tenham salvado vidas em países de destino final [de cargas de medicamentos falsificados detidos], em geral países em desenvolvimento⁴⁰”.

4.1.1 - Contrafação e medicamentos: a confusão estratégica

O termo ‘contrafação’ tem sido estrategicamente associado aos medicamentos para designar genericamente falta de qualidade. Contudo, o emprego de terminologia precisa é uma questão essencial quando se trata tanto de medicamentos e saúde pública quanto de assuntos jurídicos, em especial de legislações e políticas que impactam diretamente o comércio internacional.

No que se refere especificamente à contrafação de produtos farmacêuticos, o uso vago do termo “contrafeito” para designar qualquer tipo de violação de DPIs e simultaneamente indicar a falta de qualidade de um produto – uso cada vez mais frequente

⁴⁰ Pronunciamento da UE na reunião do Conselho TRIPS de junho de 2009 disponível em: <http://www.ip-watch.org/weblog/wp-content/uploads/2009/06/trips-council-rs-june-2009-ec-statement.doc>. O documento também pode ser acessado na seguinte página eletrônica: <http://www.ip-watch.org/weblog/2009/06/09/generic-drug-delay-called-%E2%80%9Csystemic%E2%80%9D-problem-at-trips-council/>.

entre instituições internacionais, países desenvolvidos e empresas multinacionais detentoras de DPIs – acarreta graves consequências à produção e comercialização de medicamentos genéricos (SEUBA, 2009, p. *vii-viii*).

De acordo com o artigo 51 do TRIPS, o conceito de contrafação se refere estritamente à violação de *direito de marca*. O Artigo 15 do Acordo define que o objeto de proteção do direito de marca pode ser um sinal ou combinação de sinais usados para distinguir os produtos ou serviços de empresas diferentes. Esses sinais podem ser palavras, incluindo nomes próprios, letras, números, elementos figurativos e combinações de cores. Como veremos, a contrafação, por se referir apenas à infração dos direitos de marca, é apenas uma das características dos medicamentos *falsos*.

A principal característica dos *medicamentos falsos* é que eles apresentam **conteúdo** falsificado, ingredientes tóxicos ou quantidades erradas dos ingredientes, sendo extremamente nocivos à saúde. Tanto os medicamentos de referência como os genéricos podem ser alvos de falsificação. Produzidos com propósitos criminosos, os medicamentos falsificados são identificados de forma deliberadamente errônea e de maneira fraudulenta, dando uma representação falsa sobre a identidade e/ou origem para que as pessoas pensem que são medicamentos legítimos (MSF, 2009). O termo “contrafeito” é geralmente usado para designar medicamentos falsos porque há a cópia deliberada e fraudulenta de logos, marcas e até mesmo formatos e cores de um medicamento legítimo, seja ele de referência ou genérico. Apesar da obviedade, é importante deixar claro que não é a violação do direito de marca que é prejudicial à saúde, mas o conteúdo do medicamento falso (CORREA, 2009, p. 56).

Os medicamentos confiscados pela UE não infringiam direitos de marca, dado que constituíam medicamentos genéricos legítimos e, portanto, foram comercializados pela marca de seu laboratório de origem. Ressalta-se que medicamentos de referência e genéricos geralmente se baseiam na Denominação Comum Internacional (DCI) – isto é, no nome da substância farmacológica do medicamento – para comercializarem seus produtos. A falta de capacitação técnica de oficiais de aduana para identificarem medicamentos que violam direitos de marca foi determinante para que 3 milhões de pílulas de Amoxicilina em rota para República de Vanuatu fossem apreendidas na Alemanha em 2009 sob alegação de infração do direito de marca ‘Amoxil’ da transnacional farmacêutica GlaxoSmithKline. A

Amoxicilina é a Denominação Comum Internacional de um antibiótico básico, livre de patentes e marcas registradas.

Ademais, violações de patentes não caracterizam contrafação. Aliás, é muito improvável que medicamentos falsificados infrinjam patentes, já que tal violação pressupõe que a cópia falsificada do medicamento apresente conteúdo exatamente idêntico ao produto original sob patente válida (patente de produto), contendo as mesmas substâncias nas mesmas quantidades, ou tiver sido produzida pelo processo produtivo sob patente válida (patente de processo). Segundo Carlos Correa (2009a, p. 56), a violação de patente se manifesta em menos de 1% dos medicamentos classificados como ‘contrafeitos’.

A confusão conceitual relacionada à contrafação de medicamentos, portanto, abarca variantes relativas à qualidade, fraude e direitos de propriedade intelectual (MSF, 2009b). Um estudo promovido pela organização Médicos Sem Fronteira concluiu que o problema dos medicamentos de baixa qualidade⁴¹ é muito mais frequente do que dos medicamentos falsos e que a ausência de distinção precisa entre os conceitos é um fator agravante para a promoção de políticas de combate a todos os tipos de medicamentos que oferecem riscos à saúde pública, conforme exposto a seguir:

Determinar se um medicamento é contrafeito é problemático. Os poucos relatórios publicados que diferenciaram os dois problemas constataram que a maioria dos medicamentos de qualidade insatisfatória era autêntica, mas de baixa qualidade, e não resultado de contrafação. Um estudo da OMS constatou que quase todos os medicamentos de qualidade insatisfatória

⁴¹ Os *medicamentos de baixa qualidade* são medicamentos autênticos fabricados por empresas produtoras de medicamentos de referência e genéricos devidamente registrados, mas que não atendem aos requisitos de qualidade estabelecidos pelo órgão sanitário competente. Esses requisitos incluem, por exemplo: identidade, pureza, potência, concentração, estabilidade e biodisponibilidade, além do cumprimento de práticas adequadas de fabricação e outros fatores como condições de armazenamento e transporte ou mesmo expiração do prazo de validade. Problemas comuns associados aos medicamentos de baixa qualidade incluem contaminação, concentração abaixo ou acima do padrão, estabilidade irregular e embalagem inadequada (CAUDRON et al, 2008, p. 1064). O escândalo da produção em massa de medicamentos contaminados pela transnacional GlaxoSmithKline (GSK) é um exemplo expressivo de medicamentos de baixa qualidade. A mais importante unidade da GSK, localizada em Cidra, Porto Rico, responsável pela produção de US\$ 5,5 bilhões de produto ao ano, operava com problemas como contaminação cruzada entre produtos pelo sistema de ar, contaminação do sistema de água, mistura de medicamentos de diferentes potências no mesmo frasco, esterilidade não garantida de drogas intravenosas e estoque de medicamentos em vans alugadas devido ao esgotamento da capacidade do almoxarifado. O caso recentemente veio a público a partir da denúncia de uma ex-funcionária da própria GSK que havia pressionado a empresa em 2002 para que providências fossem tomadas, mas acabou sendo demitida em 2003. A fábrica em Cidra foi fechada em 2009 e a GSK terá que pagar indenizações que somam US\$750 milhões. Desde 2002, vinte tipos de medicamentos de qualidade incerta foram produzidos e vendidos, incluindo Paxil CR (antidepressivo), Bactroban (pomada antibiótica), Coreg (patologias cardíacas), Avandia (diabetes) e Tagamet (distúrbios gástricos) (HARRIS & WILSON, 2010). Nenhum desses medicamentos infringiam DPIs.

eram genuínos, mas esse estudo tem sido amplamente citado pela própria OMS como indicação de contrafação. Porque os medicamentos de baixa qualidade são frequentemente enquadrados como consequência de contrafação, é surpreendentemente difícil que a maioria da atenção e ação internacional seja dirigida aos medicamentos legítimos de baixa qualidade. Isso se deve em partes porque medicamentos contrafeitos arruinam os mercados das companhias farmacêuticas, que investem energias expressivas para atacar o problema. (CAUDRON *et al.*, 2008, p. 1068)

Vale pontuar aqui como a OMS tem lidado com o conceito de contrafação. Em 1992, a OMS organizou conjuntamente com a Federação Internacional de Associações e Produtores Farmacêuticos (*International Federation of Pharmaceutical Manufacturers and Associations* - IFPMA) um seminário em Genebra onde foi acordada a seguinte definição para medicamento contrafeito:

Um medicamento contrafeito é aquele que é deliberada e fraudulentamente rotulado no que diz respeito à identidade e/ou origem. Contrafação pode ser aplicada a produtos de marca e genéricos e produtos contrafeitos podem incluir produtos com os ingredientes corretos ou com ingredientes incorretos, sem ingredientes ativos, com ingredientes ativos insuficientes, ou com embalagem falsa. (Definição de Medicamento Contrafeito OMS- IFPMA⁴²)

Essa definição não foi formalmente adotada pelos membros da OMS. Nota-se, sobretudo, que a definição é deficiente por não tratar a contrafação como apenas um aspecto dos medicamentos falsos (infração de direito de marca) e por não distinguir questões sanitárias de direitos comerciais, o que é muito conveniente aos titulares de direitos de propriedade intelectual. Ressalta-se que a IFPMA é a instituição internacional que representa os interesses das grandes empresas transnacionais farmacêuticas. Nesse sentido, Gopakumar & Shashikant (2010) enfatizam :

[...] usar uma definição expandida de ‘contrafação’, que inclui elementos de infração de PI e saúde pública (como a definição IFPMA-OMS faz), proporciona uma oportunidade ideal para os protagonistas de um regime rígido de PI a usar questões de saúde pública como frente para fortalecer DPIs [...]. (GOPAKUMAR & SHASHIKANT, 2010, p.7)

É o que de fato vem acontecendo. Um programa internacional de combate a produtos farmacêuticos contrafeitos denominado Força-Tarefa Internacional Anticontrafação de Produtos Médicos (*International Medical Product Anti-Counterfeiting Taskforce* - IMPACT) – promovido, entre outros, pela IFPMA, OMC, OMPI, Organização Mundial de

⁴² Ver definição em: <http://www.who.int/medicines/services/counterfeit/overview/en/>.

Aduanas (OMA), Organização Internacional de Polícia Criminal (INTERPOL), Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) e Comissão Europeia – foi endossado pela OMS sem aprovação da Assembleia Mundial de Saúde (AMS). A participação da OMS no IMPACT tem sido duramente criticada, especialmente nas Assembleias Mundiais de Saúde. O IMPACT será abordado na seção que se segue.

4.2 – IMPACT

Em novembro de 2006, a OMS lançou a Força-Tarefa Internacional Anticontrafação de Produtos Médicos (*International Medical Products Anti-Counterfeiting Taskforce - IMPACT*) durante uma conferência em Roma organizada juntamente com a IFPMA. O programa visa o combate de medicamentos ‘contrafeitos’ e possui o apoio de diversas instituições, entre as quais destacamos: INTERPOL, OCDE, OMA, OMPI, OMC, Banco Mundial, Comissão Europeia e IFPMA. A forte participação do setor privado nas atividades do IMPACT, bem como a falta de transparência em relação à composição dos membros, decisões e financiamento da iniciativa têm provocado questionamentos quanto à sua legitimidade e conteúdo (GOPAKUMAR & SHASHIKANT, 2010, p.21-31).

Há pouca informação disponível sobre o funcionamento da Força-Tarefa e suas atividades, bem como sobre a natureza da participação dos Estados-membros da OMS nas instâncias de decisão. Em 2007, durante a segunda Reunião Geral do IMPACT, foi elaborado o esboço do documento *Princípios e Elementos para Legislação Nacional contra Produtos Médicos Contrafeitos*⁴³, que – além de não reconhecer explicitamente algumas flexibilidades previstas no TRIPS para proteger a saúde pública – contém diversos dispositivos TRIPS-*plus*. Destacamos a seguir três atividades estabelecidas pelo documento como responsabilidade dos Governos para o combate a contrafação:

3.21 assegurar que os produtos médicos importados sejam inspecionados nos pontos de entrada e que as amostras sejam coletadas e analisadas conforme requerido por um plano estratégico nacional;

3.24 assegurar que a não conformidade com leis e regulamentos anticontrafação desencadeie acusações e severas sanções penais e resulte em apreensão, confisco e destruição de produtos médicos contrafeitos, bem como equipamentos e outros materiais utilizados em seu fabrico;

⁴³ Documento disponível em: <http://www.who.int/impact/news/BonnMeetingDraftPrinciples.pdf>.

Nesse sentido, há uma notável convergência do documento do IMPACT com alguns dispositivos legais do Regulamento CE nº 1383/2003 da União Europeia que culminaram na apreensão e destruição de muitos medicamentos genéricos legítimos. Ressalta-se que o documento é um guia para os países implementarem *legislações nacionais* com vistas ao combate a medicamentos ditos ‘contrafeitos’ (GOPAKUMAR & SHASHIKANT, 2010, p. 23-24). Trata-se, portanto, de uma sofisticada estratégia para estabelecer novas regras contra a ‘contrafação’ (não previstas no TRIPS) e criminalizar produtos e atividades que não se enquadram nessas novas regras. De fundamental importância, esse novo padrão de PI está sendo negociado fora das instâncias formais de órgãos multilaterais.

O fato de a adesão da OMS ao IMPACT não ter sido aprovada pela Assembleia Mundial de Saúde tem provocado manifestações de oposição ao Programa (GOPAKUMAR & SHASHIKANT, 2010, p.21). No dia 11 de maio de 2010, uma carta⁴⁴ assinada por 50 ONGs foi enviada à Dra. Margaret Chan, Diretora Geral da OMS, solicitando que a OMS cessasse imediatamente sua participação no IMPACT, pois “o envolvimento da OMS no IMPACT ameaça arruinar a credibilidade da OMS como uma organização que é imparcial e preserva os interesses da saúde pública”.

Durante a 63ª Assembleia Mundial de Saúde (AMS), realizada em maio de 2010, o Brasil questionou o uso do termo contrafação pela OMS, que abarca questões de DPIs. Em seu discurso, o então Ministro da Saúde José Gomes Temporão declarou: “Vítimas de violações aos direitos de propriedade intelectual são empresas; vítimas de medicamentos falsificados são pacientes – e são estes que requerem a proteção da OMS” (FORMENTI, 2010). Na ocasião, o Ministério da Saúde brasileiro e o Itamaraty lideraram a negociação que culminou na criação de um grupo de trabalho composto por países-membros da OMS para analisar o problema dos “produtos medicinais de baixa qualidade/ espúrios/ falsamente rotulados/ falsificados/ contrafeitos” a partir da perspectiva de saúde pública e excluindo considerações comerciais e de PI. Em janeiro de 2012, o relatório final do grupo de trabalho foi concluído, sugerindo a criação de um mecanismo dentro da OMS para lidar com a questão dos medicamentos falsificados. A sugestão foi formalmente aceita durante a 65ª AMS, realizada em maio de 2012, quando Brasil fez uma declaração sobre o relatório do grupo de trabalho, recordando as razões que culminaram em sua criação:

⁴⁴ Carta disponível em: <http://www.twinside.org.sg/announcement/Open.Letter.to.WHO.DG.final.PDF>.

Entre as razões que levaram à criação do Grupo de Trabalho foram as sérias preocupações de que a OMS e os objetivos de saúde pública estavam sendo usados como uma frente para fortalecer a agenda de aplicação de PI e apoiar interesses comerciais. As atividades desenvolvidas pelo IMPACT e as tentativas de redefinir o termo "contrafeito" - já definido no Acordo TRIPS - são exemplos da falta de clareza entre os aspectos da propriedade intelectual e os interesses coletivos da saúde pública no âmbito da OMS. Estas preocupações foram confirmadas pelo surgimento de inúmeras medidas anticontrafação ligadas a padrões TRIPS-*plus* e ao *enforcement* de PI, como o Acordo Comercial Anticontrafação (*Anti-Counterfeiting Trade Agreement - ACTA*) e as 19 detenções por autoridades aduaneiras de medicamentos em trânsito na União Europeia.

Fundamentalmente, o fim da participação da OMS no IMPACT foi o foco de intensas divergências durante as negociações do grupo de trabalho, o que impediu uma decisão consensual a esse respeito. As questões-chave que constituíram o objeto de análise do grupo de trabalho, portanto, permanecem em grande medida irresolutas.

Na próxima seção serão feitas algumas observações sobre o Acordo ACTA, mencionado na declaração brasileira acima citada. O ACTA pode ser considerado a iniciativa mais abrangente de observância de PI, levada a cabo pelas grandes empresas transnacionais e seus países-sede.

4.3 – ACTA

O Acordo Comercial Anticontrafação (*Anti-Counterfeiting Trade Agreement- ACTA*) é um acordo plurilateral negociado entre a Austrália, Canadá, União Europeia (representada pela Comissão Européia), Japão, México, Marrocos, Nova Zelândia, Coréia, Singapura, Suíça e Estados Unidos. Segundo Susan Sell (2008, p. 9), o ACTA teve suas origens em 2004 durante o primeiro Congresso Global de Combate à Contrafação, realizado em Genebra. Sediado pela INTERPOL e pela OMPI, o evento foi patrocinado pela Aliança Global de Empresas contra a Contrafação – a qual inclui entre seus membros a Coca-Cola, Daimler Chrysler, Pfizer, Proctor & Gamble, Novartis, Unilever, American Tobacco, Phillip Morris, Swiss Watch, Nike e Canon. Em 2006 e 2007, ocorreram discussões técnicas preliminares sobre o ACTA entre Canadá, Comissão Europeia, Japão, Suíça e Estados Unidos. As negociações formais se iniciaram em junho de 2008, com a participação adicional de outros países (MELLO e SOUZA, 2010, p. 8).

Para Mello e Sousa (2010), o ACTA é parte de uma estratégia mais ampla, adotada por um grupo de empresas altamente dependentes de DPIs e sediadas nos países

desenvolvidos, com vistas a ‘globalizar’ os DPIs. De fato, como o Acordo está sendo negociado por países que, juntos, dominam a produção e o comércio mundial, o ACTA tem o potencial de estabelecer um novo padrão de observância de PI com impacto global. De importância crucial, esse novo padrão está sendo negociado fora dos auspícios de organismos multilaterais que regulam a PI, como a OMC e a OMPI. O autor sintetiza os quatro pilares nos quais essa estratégia de ‘globalizar os DPIs’ se baseia:

- i) na transferência das negociações para fóruns que lhes são mais favoráveis [*forum shifting*];
- ii) na consolidação de propostas acordadas entre um pequeno grupo de países e subsequentemente apresentadas a um grupo mais amplo;
- iii) na condução das negociações em sigilo; e
- iv) na utilização de um discurso que enfatiza os supostos perigos da contrafação e a importância do ACTA para a ‘segurança’ do consumidor. (MELLO e SOUZA, 2010, p.10)

A falta de transparência por parte dos negociadores e o conteúdo do ACTA tem sido objeto de muitas críticas e controvérsias. A própria Comissão Europeia não disponibilizava os documentos oficiais referentes às negociações do ACTA para o Parlamento Europeu. Insatisfeito, o Parlamento emitiu uma Resolução⁴⁵ em março de 2010 questionando o caráter sigiloso das negociações. Tendo em vista que a versão preliminar do Acordo continha⁴⁶ medidas de aduana similares ao do Regulamento Europeu CE n°1383/2003, a Resolução tocou de forma direta no problema da apreensão de medicamentos por autoridades aduaneiras sob a bandeira de combate à contrafação, tal como segue:

[O Parlamento Europeu] Aponta que as provisões do ACTA, particularmente as medidas com vistas ao fortalecimento de poderes de inspeções de fronteira e apreensão de bens, não deveriam afetar o acesso global a produtos medicinais legítimos, baratos e seguros – incluindo produtos inovadores e genéricos – com o pretexto de combater a contrafação.

⁴⁵Resolução do Parlamento Europeu disponível em:

<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2010-0058+0+DOC+XML+V0//EN&language=EN>.

⁴⁶ As patentes foram removidas das provisões de fronteira na versão do ACTA de Outubro de 2010. Isso significa que as aduanas dos países signatários não poderão confiscar medicamentos genéricos com base no *status* patentário de um medicamento (ou de outros produtos). No entanto, analistas de PI sugerem que o conteúdo do Acordo ainda pode impactar negativamente o comércio legítimo de medicamentos genéricos.

Além da Resolução, o Parlamento Europeu enviou uma carta⁴⁷ ao Diretor Geral da OMC, Pascal Lamy, solicitando uma avaliação do ACTA. Em resposta⁴⁸, Lamy negou a solicitação do Parlamento alegando que o Acordo está sendo firmado por alguns membros da OMC que decidiram estabelecer entre eles níveis mais elevados de DPIs. Como a OMC não participa do ACTA, ele não poderia comentar o processo de negociação: “Essa é uma matéria entre as partes negociantes”, declarou Lamy.

Após diversas versões do Acordo⁴⁹ terem sido divulgadas em 2010, a polêmica sobre o ACTA se intensificou. Nas reuniões do Conselho TRIPS da OMC, realizadas em 26 e 27 de outubro de 2010, o Brasil criticou⁵⁰ pontualmente os capítulos 4, 5 e 6 do ACTA, que ameaçam transformá-lo em uma “verdadeira organização internacional que lida com observância de DPIs, desenvolvimento cujo impacto para a OMPI e OMC, especialmente na capacitação e assistência técnica, é imprevisível no momento” (MARA, 2010). Nesse sentido, o impacto mais imediato do Acordo seria o fato de que países periféricos estariam de mãos atadas em relação às decisões de um novo corpo legislativo e executivo internacional que indubitavelmente submeterá a periferia do capitalismo às suas regras direta ou indiretamente (RENS, 2011, p.808 e 809). Ademais, diversos acadêmicos especialistas em propriedade intelectual pontuam que o ACTA é incompatível não apenas com as leis nacionais de muitos países negociantes, mas fundamentalmente com o marco regulatório internacional:

Não está claro como as leis criadas no ACTA serão incorporadas por um regime global de propriedade intelectual já existente e altamente complexo, confuso e contraditório. O resultado deve ser a criação de dubiedade e ineficiência institucional no que tange a normatização e arbitragem da propriedade intelectual em âmbito global. (MELLO e SOUZA, 2010, p.10)

Cláusulas abusivas relacionadas aos “crimes” de *internet* foram as que mais motivaram protestos em todo o mundo. Sob o Acordo, os provedores de *internet* seriam obrigados a reportar dados sobre a violação de DPIs de seus usuários aos comitês de

⁴⁷ Carta Parlamento Europeu para Diretor Geral da OMC, Pascal Lamy, disponível em: <http://www.erikjosefsson.eu/sites/default/files/WTO-letter-from-Greens-EFA.html>.

⁴⁸ Resposta Lamy à carta Parlamento Europeu disponível em: http://keionline.org/sites/default/files/WTO-Lamy_Answer-to-MEP-letter.pdf.

⁴⁹ Texto final do ACTA de 11 de maio de 2011: http://www.mofa.go.jp/policy/economy/i_property/pdfs/acta1105_en.pdf.

⁵⁰ Pronunciamento brasileiro disponível em: <http://www.ip-watch.org/weblog/wp-content/uploads/2010/10/Brazil-onTRIPS-Enforcement-Trends.doc>.

monitoramento que seriam criados com o ACTA. Como tais provedores operam em diversos países, o impacto do Acordo transcenderia as fronteiras dos países signatários. Destarte, Mello e Sousa pontua:

O que é mais preocupante, contudo, é o gritante desequilíbrio, no texto oficialmente divulgado, entre os direitos dos detentores de propriedade intelectual e os direitos dos usuários de tecnologias, dos acusados de infração, e de terceiras partes, como os provedores de internet. A presunção da inocência até prova em contrário é praticamente abandonada; e a utilização, ainda que lícita, privada, individual e sem fins comerciais da propriedade intelectual alheia é criminalizada, mesmo quando não há intenção de infringir direitos privados ou mesmo conhecimento dessa infração. (MELLO e SOUZA, 2010, p.10)

O ACTA foi assinado no dia primeiro de outubro de 2011 em Tóquio (Japão) pelos EUA, Austrália, Canadá, Japão, Marrocos, Nova Zelândia, Singapura e Coreia do Sul. No entanto, o Acordo ainda deve ser ratificado por ao menos seis países signatários para entrar em vigor. Embora presentes na cerimônia de assinatura, o México, UE, e Suíça manifestaram apoio ao Acordo, mas não o assinaram na ocasião. Outros países podem aderir ao ACTA até maio de 2013, sendo que após esta data a adesão dependerá da aprovação do Comitê do Acordo.

Em 26 de janeiro de 2012, 22 países da UE decidiram assinar o ACTA. Tal fato levou o relator do Parlamento Europeu para o ACTA, Kader Arif, a renunciar de sua função e denunciar as manobras para a assinatura do Acordo: “Eu não vou fazer parte desta falcatrua” (LEE, 2012). A reação de oposição ao ACTA e ao movimento de *enforcement* de DPIs tem sido articulada por acadêmicos, ONGs e movimentos populares em todo o mundo. Na Europa essa articulação tem sido particularmente decisiva. Protestos em janeiro e fevereiro de 2012 tomaram grandes proporções, após a assinatura do Acordo por países europeus. Manifestações ocorreram inclusive por meio de bloqueio de páginas eletrônicas de governos por ‘ativistas *hackers*’ (*hacktivists*). Tendo em vista que a entrada em vigor do Acordo dependia da aprovação individual de cada Estado-membro da UE, bem como do consentimento formal do Parlamento Europeu e Conselho Europeu, milhares de pessoas foram às ruas exigir que seus governantes rejeitassem o ACTA. A Polônia foi palco de passeatas expressivas, que influenciaram na decisão do país de não ratificar o Acordo; decisão esta seguida por outros países europeus. Em 4 de julho de 2012, o Parlamento

Europeu finalmente rejeitou o ACTA (478 contra a ratificação, 39 a favor e 165 abstenções), colocando um fim no Acordo para a UE.

Segundo avaliações de especialistas, o futuro do ACTA ainda é incerto. O fato de os países europeus não fazerem parte do Acordo certamente restringe a sua abrangência. No entanto, caso seis países signatários o ratifiquem, ele tão logo entrará em vigor (NEW & ERMERT, 2012).

4.4 – Conclusões do Capítulo 4

Neste capítulo, selecionamos três políticas que ilustram as principais características do recente movimento de observância de direitos de propriedade intelectual: o Regulamento CE n°1383/2003 da União Europeia, a Força-Tarefa Anticontrafação (IMPACT) da Organização Mundial de Saúde e o Acordo Comercial Anticontrafação (ACTA). Ainda que as estas iniciativas sejam de diferentes naturezas – sendo a primeira uma legislação de âmbito regional, a segunda um programa de uma instituição internacional e a última um acordo plurilateral – elas evidenciam os aspectos gerais do movimento de observância.

A disputa política em torno do conceito de ‘contrafação’ e a maneira estrategicamente confusa como esse termo tem sido incorporado aos discursos que visam legitimar as novas regras de propriedade intelectual foram abordadas neste capítulo, com destaque para as implicações dessa confusão para a produção e o comércio de medicamentos, principalmente entre os países periféricos. De importância fundamental, a influência de associações de grandes empresas farmacêuticas no delineamento das políticas de observância ‘anticontrafação’, bem como os conflitos gerados por essa influência foram explicitados, particularmente no que se refere ao Regulamento Europeu e ao IMPACT.

Cumpramos salientar que a relação entre a indústria farmacêutica transnacional e o estabelecimento de regras de propriedade intelectual não representam novas configurações político-econômicas, tendo em vista que tal relação vem sendo aprofundada principalmente após a década de 1980, conforme discutido nos capítulos precedentes. No entanto, as novas políticas têm apontado para diferentes estratégias para elevar o padrão de direitos de

propriedade intelectual e ampliar o domínio das grandes empresas no mercado internacional de medicamentos.

Entre as estratégias do recente movimento de observância, podemos citar o caráter sigiloso das negociações de tratados, acordos, programas institucionais e legislações, que imprimem uma natureza privada às normatizações no campo da propriedade intelectual de maneira desvelada. As três iniciativas analisadas constituem exemplos expressivos disto. Em geral, elas evidenciam que o recente movimento de observância/ *enforcement* tem sido agressivamente imposto por uma coalisão entre empresas transnacionais altamente organizadas e dependentes de ativos intangíveis e seus países-sede.

A elevação do nível global de propriedade intelectual e o estabelecimento de rígidas medidas penais contra o uso de conhecimentos protegidos por propriedade intelectual são os principais objetivos do movimento de observância. As novas regras – que vão muito além do padrão internacional estabelecido pelo TRIPS/OMC – são negociadas por países centrais em diversos foros, muitos deles sem legitimidade multilateral, impedindo, portanto, a manifestação dos países periféricos em questões que os afetam decisivamente (ainda que o poder de decisão de economias periféricas seja qualitativamente restrito nas esferas diplomáticas multilaterais). Não é trivial recordar o fato de que os proprietários dos direitos de intangíveis estão vastamente concentrados nos países centrais. Nesse sentido, o fenômeno do imperialismo – que constitui o fio condutor de todo este trabalho – reafirma-se na natureza do recente movimento de observância de direitos de propriedade intelectual.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A propriedade intelectual é a instituição jurídica que sanciona a propriedade privada (temporária) de conhecimentos relacionados à produção e comercialização de mercadorias. Apresentamos diversos elementos que evidenciam que tal instituição jurídica é particular do Capitalismo. A funcionalidade dos direitos de propriedade intelectual para esse sistema é, fundamentalmente, na esfera da produção, permitir aos titulares de direitos o estabelecimento de preços de monopólio de mercadorias – produzidas a partir do objeto intangível privatizado – ou de “aluguéis” (*royalties*) para a utilização desse intangível por terceiros. Destarte, a propriedade intelectual configura-se como um importante mecanismo jurídico para fomentar o processo de acumulação de capital. Nascida no período de emergência do sistema capitalista, a propriedade intelectual se transforma incessantemente conforme as próprias mudanças históricas do sistema econômico-social em que se insere.

O alicerce que sustenta o conjunto de aspectos da propriedade intelectual discutido neste trabalho é a análise do capitalismo a partir de sua fase *imperialista*. O Imperialismo é a superestrutura inexorável do capitalismo monopolista, caracterizado pela alta concentração e centralização do capital que se consolidou no fim do século XIX. A união simbiótica entre o Estado e o capital monopolista – o qual se expressa concretamente nas grandes corporações transnacionais – para dominar territórios econômicos é particularmente determinante para a compreensão das transformações mundiais no campo da propriedade intelectual.

No fim do século XIX, as grandes potências decidiram assinar um acordo internacional de patentes com vistas a dificultar – e, no limite, impedir – a reprodução no estrangeiro de invenções desenvolvidas e patenteadas nacionalmente, minimizando assim o acirramento da concorrência e da rivalidade econômica no mercado internacional. A preocupação maior era, evidentemente, o reconhecimento das patentes estrangeiras nos países *industrializados*, ou seja, nos países que tinham condições tecnológicas de reproduzir invenções modernas de suas grandes empresas. Essa necessidade foi satisfeita com a Convenção da União de Paris de 1883.

Com a consolidação dos EUA enquanto potência imperialista hegemônica no pós-guerra, esse país tem sido o catalisador das principais transformações que visam estimular a

expansão do capitalismo monopolista. As revisões da CUP após a assinatura da Convenção tenderam, nesse sentido, a fortalecer os direitos de suas grandes empresas no estrangeiro, principalmente após a industrialização da periferia do capitalismo, onde subsidiárias de multinacionais passaram a operar com maior intensidade.

Foi apenas com o processo de aprofundamento da transnacionalização do capital nas décadas de 1970 e 1980 – caracterizado pela consolidação da reconstrução das economias centrais, pelo revolucionamento tecnológico de base microeletrônica e biotecnológica e pela ascensão do neoliberalismo –, que os EUA passaram a pleitear, após reivindicação explícita de suas grandes corporações, uma mudança radical no marco regulatório internacional da propriedade intelectual. A ameaça de perda de sua hegemonia com a adoção de políticas tecnológico-industriais baseadas na engenharia reversa, na compra de patentes e proteção ao mercado e às empresas nacionais – tal como o Japão havia logrado seu crescimento econômico – constituía em grande preocupação dos EUA. Tal ameaça era especialmente preocupante no que se refere aos países periféricos, que vinham reivindicando desde a década de 1970 melhores condições para utilização de tecnologias desenvolvidas pelos países centrais no âmbito da OMPI.

Após os EUA convencerem a Europa e o Japão de que um regime internacional mais rígido de propriedade intelectual era possível, um discurso favorável à assinatura do Acordo TRIPS passou a ser disseminado nos órgãos multilaterais. Tal discurso se sustentava nos argumentos de que uma proteção mais ampla e consistente de direitos de propriedade intelectual seria benéfica para o processo de desenvolvimento dos países periféricos, dado que supostamente:

- (a) permitiria um maior grau de transferência de tecnologias dos países centrais para a periferia, subsidiando a apropriação local das tecnologias;
- (b) incentivaria os fluxos de investimentos produtivos para os países periféricos, tendo em vista que a propriedade das tecnologias utilizadas estariam adequadamente asseguradas;
- (c) fomentaria a inovação em países periféricos, promovendo assim uma maior participação desses países na produção e comércio internacionais.

No entanto, o discurso não foi tão eficaz quanto a coerção exercida de forma particularmente agressiva pelos EUA para a assinatura do Acordo TRIPS no âmbito da OMC e para a adoção de dispositivos TRIPS-*plus* em legislações nacionais de diversos países. A vinculação entre direitos de propriedade intelectual e comércio exterior foi a grande arma utilizada por esse país, que retaliava – e ainda retalia – países que não instituíam leis de propriedade intelectual de acordo com o desejado pelos EUA e suas empresas. O processo de conformação da legislação brasileira ao TRIPS é bastante elucidativo a esse respeito. Ademais, o fato de que muitos países periféricos estavam imersos na crise da dívida externa durante o período de negociação do TRIPS contribuiu de maneira decisiva para a imposição consentida do Acordo nos fóruns multilaterais.

Mais de quinze anos após a assinatura do TRIPS, as promessas de desenvolvimento dos países periféricos não se concretizaram. As provisões internacionais de direitos de propriedade intelectual universalizaram padrões de proteção que são convenientes para os países centrais – principalmente os EUA, Japão e Europa – ignorando as profundas diferenças concernentes não apenas à capacidade econômica e tecnológica, mas, fundamentalmente, às especificidades sócio-históricas entre o centro e a periferia do capitalismo. A homogeneização global das regras de propriedade intelectual favoreceu, na realidade, o processo de acumulação de capital das grandes corporações transnacionais sediadas nos países centrais, aprofundando os laços de dependência dos países periféricos frente aos imperialistas. Evidentemente que tal aprofundamento não pode ser atribuído ao TRIPS isoladamente, mas a um conjunto de instrumentos superestruturais do pacote de políticas neoliberais da década de 1990 no qual o Acordo se insere, produzindo implicações de mútuas determinações na estrutura das diferentes formações sociais.

Buscamos apontar elementos que evidenciam o agravamento do domínio de países centrais na periferia, com destaque particular para o Brasil. O primeiro deles se refere à transferência de tecnologia. O Brasil experimentou uma pequena queda no número de contratos de transferência de tecnologias, ao passo que houve uma explosão nos valores remetidos ao exterior a título de pagamentos pelos contratos averbados, em sua grande maioria com os países centrais. No entanto, o aumento do montante pago por importação de tecnologias não correspondeu à incorporação e apropriação de fato dessas tecnologias no sistema produtivo nacional. O país sofre um processo gradual de desindustrialização e,

portanto, de aumento das importações de produtos industriais, o que tem sido objeto de recente preocupação de alguns acadêmicos, políticos e de parcelas da burguesia brasileira. Tal fato nos leva a corroborar a visão de autores que sugerem que os pagamentos por transferência de tecnologias constituem um dos canais para as remessas de lucro disfarçadas das subsidiárias estrangeiras para suas matrizes.

O aumento das importações e do grau de dependência na periferia frente às grandes corporações de países centrais foi ilustrado com alguns aspectos da dinâmica da indústria farmacêutica transnacional e do acesso a medicamentos após a entrada em vigor do Acordo TRIPS. Tendo em vista a natureza mais suscetível à engenharia reversa da tecnologia com a qual opera, essa indústria foi uma das protagonistas no processo de alavancagem da reforma global de propriedade intelectual instaurada com a assinatura do TRIPS. Com a garantia de monopólio de fabricação e exploração de muitos medicamentos em todo o mundo, o Acordo contribuiu para o processo de acumulação de capital e, por conseguinte, para a concentração e centralização do capital nesse setor produtivo a partir da década 1990. Tal fenômeno foi caracterizado principalmente pelas fusões e aquisições entre grupos de grande porte, mas também pela incorporação ou falência de empresas de países periféricos.

O Brasil – que não reconhecia patentes para produtos e processos químico-farmacêuticos até a internalização do TRIPS na legislação nacional em 1996 – não experimentou um aumento de investimentos produtivos por transnacionais, as quais passaram a importar amplamente os medicamentos acabados ou as matérias-primas para fabricação no país. Tais mudanças refletiram em uma perda significativa da capacidade produtiva local nos setores químico-farmacêutico e de medicamentos e em um *déficit* crescente na balança comercial de produtos para a saúde. Ainda que medidas tenham sido tomadas para fortalecer a indústria nacional de medicamentos genéricos, esse setor é igualmente dependente da importação de farmoquímicos, o que contribui para aprofundar o referido *déficit*. Ademais, as empresas brasileiras de genéricos encontram dificuldades de produzir diversos medicamentos com patentes expiradas, tendo em vista as sofisticadas estratégias adotadas pelos laboratórios farmacêuticos transnacionais para prolongar o monopólio patentário de medicamentos, particularmente os mais lucrativos.

Contudo, o impacto decorrente do monopólio de patentes farmacêuticas não se restringe, evidentemente, à retração de um setor produtivo. O estabelecimento de preços de

monopólio para medicamentos implica em inacessibilidade sistêmica de significativas parcelas da população a esses produtos fundamentais para a saúde e para a vida, especialmente nos países periféricos. No Brasil, onde o sistema público de saúde prevê a distribuição gratuita ou a compra subsidiada de determinados medicamentos para a população, o monopólio patentário obriga a compra pública desses produtos dos titulares das patentes a elevados preços, transferindo parcelas do orçamento público de saúde para empresas transnacionais sediadas, em sua vasta maioria, nos países centrais.

De maneira geral, o estudo sobre a indústria farmacêutica após a assinatura do Acordo TRIPS revelou uma intensificação do domínio das grandes corporações desse setor em todo o mundo e no Brasil, provocando intensos conflitos entre interesses privados e objetivos de saúde pública.

Tendo atuado de forma decisiva para a institucionalização do TRIPS junto à OMC, os grandes laboratórios farmacêuticos têm participado ativamente no movimento recente de *enforcement* de direitos de propriedade intelectual, que emergiu em meados dos anos 2000. No que se refere à indústria farmacêutica, a estratégia tem sido a de promover deliberadamente uma confusão entre medicamentos falsificados e genéricos a partir da utilização vaga de conceitos concernentes à fraude, qualidade e propriedade intelectual. Contudo, a estratégia é parte de uma ampla agenda delineada pelas grandes corporações dos países centrais para a adoção em diversos fóruns de medidas penais contra violações de direitos de propriedade intelectual. No entanto, tais medidas tendem a exigir o cumprimento de regras normativas que não são obrigatórias no escopo do Acordo TRIPS, o que na prática tem acarretado (ou vislumbrado) elevações do padrão internacional de propriedade intelectual. De importância fundamental, os países periféricos e grupos opositores a um regime mais restritivo de acesso ao conhecimento e à tecnologia têm sido excluídos, em grande medida, dos processos de negociação das novas regras de *enforcement*, as quais os impactam direta ou indiretamente.

O resgate de teorias críticas relativas ao processo de desenvolvimento que têm como ponto de partida fundamental a relação de dominação entre países com profundas diferenças sócio-históricas contribui para compreender as razões pelas quais um regime rígido de propriedade intelectual não fomenta inexoravelmente uma situação de maior igualdade entre as nações no capitalismo. Os elementos históricos, técnico-jurídicos, econômicos e

políticos apresentados neste trabalho apontam que a homogeneização internacional dos direitos de monopólio e o fortalecimento desses direitos privilegiam a posição de dominação das grandes corporações dos países centrais em âmbito mundial, em detrimento da construção autodeterminada dos países da periferia do capitalismo.

ANEXO I

Documento do Supremo Tribunal Federal, publicado em RTJ 106/1057-1066 (*apud* BARBOSA, 2002)

O Sr. Ministro Oscar Corrêa: (Relator)

A matéria versada neste recurso reveste-se da maior importância, não só jurídica - que as questões que nela se põem só agora chegam à Corte - como econômica, no mais amplo sentido.

Cuida de transferência de tecnologia, pressuposto moderno do desenvolvimento; sem ela, as nações menos desenvolvidas e, por isso mesmo, atrasadas, em face dos constantes e inatingíveis avanços tecnológicos das desenvolvidas pós-industrializadas, estarão em completo, permanente e crescente descompasso, que as distanciará, cada vez mais, e mais aceleradamente, das modernas conquistas da técnica.

Não é necessário enfatizar as consequências disso, se estão presentes na luta cotidiana a que a Nação assiste, e sofre, para vencer esse distanciamento insuportável, ou pelo menos impedir - o que já não é fácil - aumente o hiato que a separa das modernas conquistas da ciência.

Dos percalços para assegurar essa transferência basta dizer que as comunidades que as conseguem antes das outras, exigem, para transmiti-las preços que variam desde somas vultosas, em dinheiro forte, até a própria abdicação de parcela de independência. E valem, nessa como em outras áreas do relacionamento internacional, todos os métodos e expedientes, lícitos ou ilícitos, morais ou imorais, se o fim é a conquista ampla e, se possível, permanente, de mercados, assegurando o crescente domínio, que, muitas vezes, chega à absorção da independência, para não falar em soberania, palavra que a muitos desagrada.

Entende-se, pois, o significado que alcançam essas disputas, tanto mais quanto, do lado das nações menos adiantadas - para não dizer mais atrasadas e subdesenvolvidas - essa transferência, com perspectiva e busca de conseqüente absorção de tecnologia, é vital; com o que nem sempre se ponderam, equilibradamente, os riscos a que se submetem, na ânsia de alcançá-lo.

Essas breves considerações - que a E. Turma nos escusará - surgem no exame da espécie: de um lado, a empresa, que procura situar-se no campo de atividades que desenvolve, e anseia pela aquisição de novas técnicas, que lhe permitam posicionar-se em condições competitivas no mercado - difícil e extraordinariamente sensível mercado que se dedica, talvez o mais dinâmico e ativo; de outro, o órgão especialmente destinado ao exame e controle das condições em que deverá dar-se essa transferência, e a desejável absorção de tecnologia, devendo ter em vista as melhores condições de alcançá-lo e subordinado, como no próprio texto legal (Artigo 2º da Lei 5.648/70), à sua função social, econômica, jurídica técnica - que bem avaliar, em defesa do interesse nacional.

É óbvio que podem verificar-se choques de interesses e conveniências, se mesmo admitindo-se que não são colidentes os objetivos finais de empresa e INPI - ambos colimando o interesse nacional nessa transferência de tecnologia - nem sempre hão de

revestir-se, na forma de guardar idêntico ritmo e obedecer a iguais meios de formulação.

Não nos parece tal, data venia: a questão não se cinge ao dispêndio de divisas, nem só isto diz respeito ao desenvolvimento econômico. A complexidade da questão transferência de “*know-how*” - expressão que identifica o conhecimento tecnológico, amplamente - abrange aspectos que se envolvem em dados inabarcáveis, e não é o consumo de divisas o único, nem o mais importante deles, como se deflui das breves considerações anteriormente feitas.

A eles supera a seleção da tecnologia a absorver, pois, o mais grave, é optar - entre processos diversos - o que mais se adapta às realidades nacionais; e não apenas em condições materiais (recursos físicos disponíveis) como imateriais - inclusive a capacidade e conveniência, dados de difícil avaliação a não ser pelo conhecimento amplo e profundo das condições econômicas e sociais.

Por isso mesmo impõe-se admitir na ponderação de motivos, certa área de discricionariedade, que não é possível eliminar, pois mais se deva exigir do órgão responsável que atue nos limites de vinculação que a lei lhe impõe.

Por isso mesmo, a Lei 5.648, de 11-12.1970, ao criar o INPI deu-lhe, no artigo 2§, por finalidade principal.

“... executar, no âmbito nacional as normas que regulam a propriedade industrial, tendo em vista a sua função social, econômica, jurídica e técnica”.

E, no parágrafo único, especificou:

“Sem prejuízo de outras atribuições que lhe forem cometidas o Instituto adotará, com vistas ao desenvolvimento econômico de acelerar e regular a transferência de tecnologia e de estabelecer melhores condições de negociação e utilização de patentes, cabendo-lhe ainda pronunciar-se quanto à conveniência da assinatura ratificação ou denúncia de convenções, tratados, convênios e acordos sobre Propriedade industrial”.

Da leitura atenta desse dispositivo verifica-se a amplitude da missão - e a gravidade e seriedade de que se reveste - que se conferiu ao Recorrido; e de como, dentro dos parâmetros legais, se inclui razoável parcela de discricionariedade, sem a qual não poderá desempenhá-la eficientemente.

Desde logo, o objetivo - o desenvolvimento econômico do País - que não se mede apenas em conceito de avaliação material estrita, mas que desborda em aspectos imateriais, se só se completa com atingimento das finalidades humanas a que visa.

E, daí em diante, as expressões que usa a lei; medidas capazes de acelerar e regular a transferência de tecnologia como que admite variado espectro de providências a serem tomadas; e, o que é mais, visando a acelerar e regular a transferência - o que impõe seleção, avaliação, opção; pois não é possível alcançá-lo senão pesando, medindo, harmonizando escolhas, matéria insuscetível de ater-se a ditames legais rígidos e explícitos.

Mas, vai mais longe; estabelecer melhores condições de negociação e utilização de patentes; o que importa em aceitar e admitir que o INPI intervenha - ao examinar os contratos submetidos a averbação ou registro - em análise das condições que se firmaram, devendo definir-se quanto a elas. Bem como continua o parágrafo único do artigo 2§

pronunciar-se quanto à conveniência da assinatura, ratificação ou denúncia de convenções, etc. - com o que se amplia sua atuação a limites discricionários se os critérios de conveniência são dificilmente comprováveis e explicitáveis e, menos ainda, estabelecíveis em texto normativo.

Isto tudo defluiu da importância vital da missão que a lei lhe deferiu o desenvolvimento econômico - no amplo e exato sentido, desenvolvimento humano, integrado, repetimos, porque não se pode atingi-lo sem que seu beneficiário direto e último - o homem - se desenvolva, no todo.

Há de cercar-se, pois isso, a averbação de tais contratos, que impliquem em transferência de tecnologia - como prevista no artigo 126 do Código da Propriedade Industrial (Lei no.5.772 de 21.12.71), de especial exame a avaliação; o que à empresa pleiteante parece excelente e real contribuição, em “*know-how*”, ao País - sob a ótica especial, individual, em que se coloca, e sem prejuízo da honestidade de seus propósitos - pode, na verdade, não o representar, no exame complexo de uma realidade muito mais ampla, na vida geral do problema, de que presume a lei - o INPI deve ter, como centro mesmo de todas as pretensões relativas ao mesmo objeto.

Incumbe-lhe verificar aspectos aos quais alheio, ou indiferente está o interesse particular como o controle das empresas nacionais, que pode ser posto em risco, sob várias formas, aparentes ou sub-reptícias; a efetividade e conveniência da transferência de tecnologia pretendida; os limites em que se dará os processos utilizados; etc.

Lembra, então, o Recorrente as fases que se podem distinguir nessa aquisição, invocando o ensinamento de Hervásio de Carvalho, então Presidente, do Conselho Nacional de Energia Nuclear, assim sintetizáveis:

- a) de utilização - o aprendizado do *modus faciendi* - “*how-to-do*”;
- b) de absorção - a reprodução mais fiel dos bens ou produtos - o “*know-how*”.
- c) de adaptação - a face do “*know-why*” adequando a tecnologia ao país;
- d) da criação - o encontro de soluções originais - a fase da “*technical autonomy*”

É óbvio que, por sua importância, fundamental no processo de desenvolvimento, essa tentativa há de ser rigorosamente vista, fiscalizada, superintendida, supervisionada por órgão estatal. A esse respeito, a intervenção no domínio econômico não encontra opositores, se trata de área na qual o interesse privado há subordinar-se ao superior interesse geral, que o Estado encarna e representa.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABBOTT, Frederick M. (2002) “*The Doha Declaration on the TRIPS Agreement and PublicHealth: Lighting a Dark Corner at the WTO*”. *Journal of Economic Law*, p.469-470.
- ABBOTT, Frederick M. (2009) “*Seizure of Generic Pharmaceuticals in Transit Based On Allegations of Patent Infringement: A Threat to International Trade, Development and Public Welfare*”. *WIPO Journal, Thomson Reuters (Legal) Ltd. and Contributors*, p. 43-50.
- ABROL, Dinesh (2004) “*Post-TRIPs Technological Behaviour of the Pharmaceutical Industry in India*”. *Science Technology Society*, 2004, 9:2, pp. 243-271.
- AMORIM, Henrique (2009) **Trabalho Imaterial: Marx e o debate contemporâneo**. Annablume, São Paulo-SP.
- ANDERSON, Perry (1995) “Balanço do neoliberalismo”. *In: SADER, Emir & GENTILI, Pablo (orgs.), Pós-neoliberalismo: as políticas sociais e o Estado democrático*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, pp. 09-23.
- ANGELL, Márcia (2007) **A Verdade Sobre os Laboratórios Farmacêuticos**. Editora Record.
- BANDEIRA, Luiz Alberto Muniz (2004) **As relações perigosas: Brasil-Estados Unidos (de Collor a Lula, 1990-2004)**. Civilização Brasileira, Rio de Janeiro.
- BAKER, Brook K. (2012) “*Settlement of India/EU WTO Dispute re Seizures of In-Transit Medicines: Why the Proposed EU Border Regulation Isn't Good Enough*”. *PIJIP Research Paper no. 2012-02*, American University Washington College of Law, Washington, D.C, EUA. Disponível em: <http://digitalcommons.wcl.american.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1026&context=research>.
- BARBOSA, Denis (2002) “Contratos de licença e de tecnologia – a intervenção do INPI”. Disponível em: http://www.inpi.gov.br/menu-esquerdo/patente/pasta_biblioteca.

- BATISTA, Paulo Nogueira (1994) “O Consenso de Washington: A visão Neoliberal dos problemas latino-americanos”. Caderno Dívida Externa nº 6, 2º ed., PEDEX, São Paulo.
- BENSAID, Daniel. (2003) “A desmedida social”. In: *Un monde à charger: mouvements et strategies*. Paris, Lês Éditions Textuel.
- BIATO, Francisco Almeida (1973) **A Transferência de Tecnologia no Brasil**, IPEA.
- BOLDRIN, Michele & LEVINE, David K. (2008) *Against Intellectual Monopoly*. Cambridge University Press.
- BORÓN, Atilio A. (2003) “‘Império’: duas teses equivocadas”. *Princípios/69*, pp.30-37. Disponível em: http://www.diaadiaeducacao.pr.gov.br/diaadia/diadia/arquivos/File/conteudo/veiculos_de_comunicacao/PRI/PRI69/PRI69_06.PDF.
- BOTOY, Ituku Elangi (2004) “*From the Paris Convention to the TRIPS Agreement: A One-Hundred-and-Twelve-Year Transitional Period for the Industrialized Countries*”. *The Journal of World Intellectual Property*, Volume 7, Issue 1, pp. 115–130, Janeiro.
- BOYLE, James (2003) “*The second enclosure movement and the construction of the public domain*”. *Law and Contemporary Problems*, vol. 66, p. 33-74. Disponível em: http://jag85.com/classes/lis502su11/Meeting09/TheSecondEnclosureMovementAndTheConstructionOfThePublicDomain_Boyle.pdf.
- BRASIL (2011) Relatório da Subcomissão Especial de Desenvolvimento do Complexo Industrial em Saúde, Produção de Fármacos, Equipamentos e outros Insumos. Comissão de Seguridade Social e Família – Câmara dos Deputados. Outubro de 2011. Disponível em: <http://www.abifina.org.br/download/Subcomiss%C3%A3o%20CIS%20RELAT%C3%93RIO%20VERS%C3%83O%2006%20dez%2018%20hs.pdf>.
- CARNEIRO, Ricardo (2010) “O Desenvolvimento Brasileiro Pós-Crise Financeira”. Observatório da Economia Global, Textos Avulsos nº4, Agosto de 2010.

- CASSIOLATO, José Eduardo & ELIAS, Luiz Antônio (2003) “O Balanço de Pagamentos Tecnológicos Brasileiro: evolução do controle governamental e alguns indicadores”. In Viotti & Macedo (orgs.), **Indicadores de CT&I no Brasil**, Editora Unicamp, Campinas-SP.
- CHAVES, G. C. (2007) “Perguntas e Respostas sobre o Licenciamento Compulsório do Medicamento Efavirenz no Brasil”. Rio de Janeiro: ABIA, 24p.
- CHAVES, Gabriela Costa & OLIVEIRA, Maria Auxiliadora (2007) “Direitos de propriedade intelectual e acesso a medicamentos”. In **Propriedade Intelectual: agricultura, software, direito de autor, medicamentos: interface e desafios**, Rio de Janeiro: ABIA. Disponível em http://www.abiaids.org.br/img/media/Anais_Rebrip_web.pdf
- CHAVES, Gabriela Costa; OLIVEIRA, Maria Auxiliadora; HANSENCLEVER, Lia; MELO, Luiz M. (2007) “A evolução do sistema internacional de Propriedade Intelectual: proteção patentária para o setor farmacêutico e acesso a medicamentos”. Caderno de Saúde Pública, Rio de Janeiro, 23(2):257-267. Disponível em: http://www.scielosp.org/scielo.php?pid=S0102-311X2007000200002&script=sci_arttext.
- CHESNAIS, François (1996) **A Mundialização do Capital**. Editora Xamã, São Paulo.
- COGGIOLA, Osvaldo (2003) “A ALCA e a Política Externa do Governo Lula”. Disponível em: http://www.adur-rj.org.br/5com/pop-up/alca_governo_lula.htm.
- CORIAT, Benjamin (2002) “O novo regime de propriedade intelectual e a sua dimensão imperialista: implicações para as relações Norte/Sul”. In Ana Célia Castro (org.), **Desenvolvimento em Debate: Novos Rumos para o Desenvolvimento no Mundo**, BNDES, Mauad Ed. Ltda., Rio de Janeiro.
- CORREA, Carlos M. (2000) **Intellectual Property Rights, the WTO and Developing Countries: The TRIPS Agreement and Policy Options**. Zed Books, TWN.
- CORREA, Carlos M. (2009) “The push for stronger enforcement rules: implications for developing countries”. In: *International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD), The global debate on the enforcement of intellectual*

- property rights and developing countries. Programme on IPRs and Sustainable Development, Issue Paper No.22, Genebra, Suíça.*
- CORRÊA, Domingos Sávio (2004) **O Movimento de Fusões e Aquisições de Empresas e o Processo de Privatização e Desnacionalização na década de 1990 – o Caso Brasileiro.** Dissertação de Mestrado – Programa de Pós-Graduação em Geografia Humana, Departamento de Geografia, FFLCH-USP, São Paulo.
- CRUZ, Sebastião C. Velasco e (2002) “Organizações Internacionais e Reformas Neoliberais: Reflexões a partir do Tema da Propriedade Intelectual”. Primeira Versão, N.108, IFCH/Unicamp.
- DAVID, Paul (1992) “*Intellectual Property Institutions and the Panda’s Thumb: Patents, Copyrights and Trade Secrets in Economic Theory and History*”. *Center for Economic Policy Research*, Publicação N. 287, Abril, Universidade de Stanford, EUA.
- DOS SANTOS, Theotônio (2000) **A teoria da dependência: balanços e perspectivas.** Ed. Civilização Brasileira.
- FARIA, Janaína E. P. (2009) **Direitos de Propriedade Intelectual: o Patenteamento de Antirretrovirais e as Políticas Brasileiras de Combate à AIDS.** Monografia de Graduação – Departamento de Economia – FCL/Ar – UNESP.
- FARIA, Janaína E. P. (2011a) **Apreensões de Medicamentos Genéricos em Portos Europeus e a Agenda Anticontrafação: Implicações para o Acesso a Medicamentos.** Coleção ABIA, Políticas Públicas 9, Rio de Janeiro-RJ.
- FARIA, Janaína E. P. (2011b) “Nova Regra da UE não atende ao Brasil na OMC”. *Valor Econômico – Opinião*, 13 de Setembro de 2011, p. A14.
- FAUSTO, Boris (2010) **História Concisa do Brasil.** reimpressão, São Paulo.
- FERNANDES, Florestan (1975) **A Revolução Burguesa no Brasil.** Zahar Editores.
- FERNANDES, Florestan (1995) **Em busca do socialismo: últimos escritos & outros textos.** São Paulo: Xamã.
- FIGUEIRA BARBOSA, Antonio Luiz (2005) “Patentes: Crítica à racionalidade, em busca da racionalidade”. *Caderno de Estudos Avançados*, Vol.2, n.1, Instituto Oswaldo Cruz, Rio de Janeiro-RJ.

- FIGUEIRA BARBOSA, Antonio Luiz Figueira (1999) **Sobre a Propriedade do Trabalho Intelectual: uma perspectiva crítica**. Editora UFRJ, Rio de Janeiro-RJ.
- FIORI, José Luís (1997) “Globalização, Hegemonia e Império”. In: Tavares & Fiori (orgs.), *Poder e dinheiro – uma economia política da globalização*. Petrópolis, Editora Vozes.
- FORMENTI, Ligia (2010) “Brasil alerta sobre barreiras para medicamento genérico: país defende a revisão do debate sobre medicamentos falsificados deflagrada pela OMS”. Agência Estado, 17 de maio de 2010. Disponível em: <http://www.estadao.com.br/noticias/geral,brasil-alerta-sobre-barreiras-para-medicamento-generico,552995,0.htm>.
- FSP (2012) “Remédios novos pouco avançam em relação aos antigos”. Caderno Cotidiano, Folha de São Paulo, C13 - 24 de junho de 2012.
- FURTADO, Celso (1974) **O Mito do Desenvolvimento Econômico**. Paz e Terra.
- GADELHA, Carlos Grabois *et al* (2009) **Perspectivas do investimento em saúde**. Relatório integrante da pesquisa “Perspectivas do Investimento no Brasil”, em parceria com o Instituto de Economia da UNICAMP, financiada pelo BNDES. Equipe: Carlos Gadelha (Coord.), José Maldonado, Marco Vargas e Pedro Barbosa. Rio de Janeiro: UFRJ, Instituto de Economia, 2008/2009, 217 p. Disponível em: http://www.projetopib.org/arquivos/ie_ufrj_sp11_saude.pdf.
- GAGNON, Marc André & LEXCHIN, Joel (2008) “*The Cost of Pushing Pills: A New Estimate of Pharmaceutical Promotion Expenditures in the United States*”. PLoS Med 5(1): e1. doi:10.1371/journal.pmed.0050001.
- GOPAKUMAR, K.M. & SHASHIKANT, Sangeeta (2010) ***Unpacking the Issue of Counterfeit Medicines***. Third World Network.
- GROVER (2009) “*Statement by Anand Grover. Special Rapporteur on the right of everyone to the enjoyment of the highest attainable standard of physical and mental health*” – UN Human Rights Council. Conselho de Direitos Humanos das Nações Unidas Disponível em: http://www.un.org/webcast/unhrc/11th/statements/SR_Grover.pdf.

HASENCLEVER, Lia (2004) **O Mercado de Medicamentos Genéricos no Brasil.**

Simpósio Franco-Brasileiro “O Novo Direito da Propriedade Intelectual no Domínio da Saúde e dos Seres Vivos (implicações para o acesso aos tratamentos anti-retrovirais)”, Brasília-DF.

HASENCLEVER, Lia & MINEIRO, A. (2007) “Parecer técnico sobre os aspectos deletérios do instituto de patentes pipeline à economia da saúde”. *Mimeo*.

HELLER, M. & EISENBERG, R. (1998) “*Can Patents Deter Innovation? The Anticommons in Biomedical Research*”. *Science*, 1º maio, vol. 280 n°5364, p. 698-701.

HILL, R. & CHUÍ (2009) “*The Pharmerging Future*”. In *Pharmaceutical Executive* – Volume 29, Número 7. Disponível em http://www.imshealth.com/imshealth/Global/Content/Document/Intelligence.360%20Documents/The_Pharmerging_Future.pdf.

HOBBSAWM, Eric (1995) **A Era dos Extremos: o breve século XX: 1914-1991.** Companhia das Letras, 2000. São Paulo-SP.

INPI (2011) **Balanco e Perspectivas: INPI em Transformação**, Rio de Janeiro – RJ.

IPEA (2012) “Inquérito Brasileiro sobre a Concorrência no Mercado Farmacêutico: resultados preliminares relacionados a patentes”. Coordenação: FIUZA, Eduardo. Pesquisadores: LOPES, Alexandre; PEREIRA, Dárcio; GOMES, Mateus. Março de 2012. *Mimeo*.

JESSOP, Bob (2007) “*Intellectual Property Rights*”. Disponível em: www.dime-eu.org/files/active/0/Jessop1.pdf.

KENNEY, M. (1997) “*Value Creation in the Late Twentieth Century: The Rise of the Knowledge Worker*”. In: J. Davis, T. Hirshl, and M. Stack (eds.), ***Cutting Edge: Technology, Information, Capitalism and Social Revolution***, (London: Verso): 87-102.

LEE, David (2012) “*European Parliament rapporteur quits in Acta protest*”. News Technology, 27 de Janeiro de 2012, BBC. Disponível em: <http://www.bbc.co.uk/news/technology-16757142>.

- LÊNIN, Vladimir I. (1917) **O Imperialismo: etapa superior do capitalismo**. Faculdade de Educação/UNICAMP, Navegando publicações, Campinas-SP, 2011. Disponível em: http://eventohistedbr.com.br/editora/wp-content/uploads/2011/07/lenin_imperialismo_navegando_ebook.pdf.
- LIMA, Marcos Costa (2010) “Indústria de Fármacos na Periferia: Brasil, Índia e China”. VII Congresso da Associação Brasileira de Ciência Política, Recife-PE.
- LOTROWSKA, Michel (2003) “Panorama internacional contemporâneo do acesso a antirretrovirais”. In: **AIDS e desenvolvimento: interfaces e políticas públicas**, pp.184 – 206, ABIA – Rio de Janeiro,.
- LOVE, James (2003) “*Evidence Regarding Research and Development Investments in Innovative and Non-innovative Medicines*” – Consumer Project on Technology. Disponível em: <http://www.cptech.org/ip/health/rnd/evidenceregardingrnd.pdf>.
- LYNN, Jonathan (2010) “Brasil e Índia contestam UE na OMC por genéricos”. Agência Reuters Brasil, 12 de maio de 2010. Disponível em: <http://br.reuters.com/article/worldNews/idBRSPE64B04220100512>.
- MAGALHÃES, Luís Carlos G. de *et all.*(2003) “Estratégias Empresariais de Crescimento na Indústria Farmacêutica Brasileira: Investimentos, Fusões e Aquisições 1988-2002”. IPEA, Brasília-DF.
- MAGDOFF, Harry (1979) **Imperialismo**: da Era Colonial ao Presente. Zahar Editores – Rio de Janeiro-RJ.
- MAGDOFF, Harry (2003) *Imperialism without colonies*. Monthly Review Press, Nova Iorque.
- MARA, Kaitlin (2010) “*TRIPS Council Discusses Efficacy of ACTA, Public Health Amendment*”. Intellectual Property Watch, 29 de Outubro de 2010. Disponível em: <http://www.ip-watch.org/weblog/2010/10/29/trips-council-discusses-efficacy-of-acta-public-health-amendment/>.

- MARIUTTI, Eduardo (2011) “Crise Econômica e Rivalidade Política: características gerais da ordem internacional contemporânea”. *In: Desafios para o Desenvolvimento Brasileiro*, IPEA, Brasília-DF. Disponível em: http://www.iececon.net/arquivos/Book_Desafios_do_Desenv.pdf.
- MARK, Karl (1859) **Contribuição para a Crítica da Economia Política**. Editorial Estampa, 2ª ed., Lisboa, 1973.
- MARX, Karl (1867) **O Capital: crítica da Economia Política**. Civilização Brasileira, 26ª ed., Rio de Janeiro, 2008.
- MELLO e SOUZA, André (2010) “A Estratégia para Globalização dos Direitos de Propriedade Intelectual e suas implicações para o Brasil: o caso do Acordo Comercial Anticontrafação (ACTA)”. *Boletim de Economia Política e Internacional*, p. 7-17. IPEA, Julho. Disponível em: http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/100709_boletim_internacional_03.pdf.
- MINISTÉRIO DA SAÚDE (2007). “Questões sobre o licenciamento compulsório”. Matéria publicada no Portal do Ministério da Saúde em 04 de maio. Assessoria de Imprensa do Ministério da Saúde. Disponível em: http://portal.saude.gov.br/portal/aplicacoes/noticias/noticias_detalhe.cfm?co_seq_noticia=29719.
- MIRANDA, José Carlos & MARTINS, Luciano (2000) “Fusões e Aquisições de empresas no Brasil”. *In: Economia e Sociedade*, Campinas, (14): 67-88, jun. 2000.
- MIRANDA, Pedro Villardi *et. all* (2009) “Patentes Pipeline: como afetam sua saúde?”. Veriano Terto Jr., Maria Cristina Pimenta e Renata Reis (orgs), ABIA. Disponível em: http://www.deolhonaspatentes.org.br/media/file/Publica%C3%A7%C3%B5es/PergR_esp_PIPELINE_PT.pdf.
- MORAES NETO, Benedito R. (1996) “A Evolução dos Processos de Trabalho e a Natureza da Moderna Automação”. *Estudos de Sociologia*, n.1, pp.65-72, UNESP, FCL, Araraquara-SP. Disponível em: <http://seer.fclar.unesp.br/index.php/estudos/article/viewFile/395/772>

- MORAES NETO, Benedito R. (2008) “O Conhecimento como Propriedade Capitalista: observações sobre o *Second Enclosure Movement*”. Anais do XXXVI Encontro Nacional de Economia. Disponível em: <http://www.anpec.org.br/encontro2008/artigos/200807161144080-.pdf> (Acesso em outubro de 2011).
- MSF (2009) “A Segurança dos Pacientes Vem Primeiro”. Informativo Médicos Sem Fronteiras sobre a qualidade dos medicamentos, maio de 2009. Disponível em: http://www.msf.org.br/campanha/posicionamento_contrafacao.pdf.
- NEVES, Edvaldo Antônio das (2002). **Mudança Institucional e Custo da Transferência Internacional de Tecnologia no Brasil**: o caso das montadoras de automóveis nos anos 90. Dissertação de Mestrado – DPCT/ IG/ Unicamp.
- NEW, William & ERMERT, Monika (2012) “*European Parliament Rejection Puts ACTA Future In Doubt*”. *IP Watch*, 04 de Julho de 2012. Disponível em: <http://www.ip-watch.org/2012/07/04/european-parliament-rejection-puts-acta-future-in-doubt/>.
- OLIVEIRA, Marcos Barbosa (2005) “Ciência: força produtiva ou mercadoria”. In: *Crítica Marxista*, São Paulo: Revan, n° 21, pp.77-96.
- OLIVEIRA, Maria Auxiliadora; LABRA, Maria Eliana; BERMUDEZ, Jorge (2006) “A Produção pública de medicamentos no Brasil: uma visão geral”. *Cadernos de Saúde Pública*, 22(11):2379-2389, nov, 2006, Rio de Janeiro.
- OLIVEIRA, Maria Auxiliadora; BERMUDEZ, Jorge; CHAVES, Gabriela (2004) “*Pharmaceutical patent protection in Brazil: who is benefiting?*” In: Bermudez, J.A.Z.; OLIVEIRA, M.A. (Org.). ***Intellectual Property in the context of the WTO TRIPS Agreement: Challenges for public health***, pp. 161 - 175, Rio de Janeiro: ENSP/Fiocruz.
- OMS (2006) “Relatório final da Comissão de Direitos de Propriedade Intelectual, Inovação e Saúde Pública”, CIPIH/2006/1. Disponível em <http://www.who.int/intellectualproperty/documents/thereport/ENPublicHealthReport.pdf>.

- PENROSE, Edith (1974) *La Economía del Sistema Internacional de Patentes*. Siglo Veintiuno Editores, México.
- PERELMAN, Michael (2003) “*The Political Economy of Intellectual Property*”. Monthly Review, Janeiro, p. 29-37.
- PRADO, Eleutério (2005) “Pós-grande Indústria e Neoliberalismo”. Revista de Economia Política, vol. 25, n. 1 (97), pp. 11-27.
- REIS, Renata & FARIA, Janaína E. P. (2010) “Apreensões de medicamentos genéricos e a condenação da UE no Tribunal Permanente dos Povos”. Pontes, vol. 6 n°. 5, Dez 2010/Jan 2011, pp. 11-12.
- REIS, Renata & PARANAGUÁ, Pedro (2009) **Patentes e Criações Industriais**. Editora FGV, Rio de Janeiro.
- RENS, Andrew (2011) “*Collateral Damage: The Impact of ACTA and the Enforcement Agenda on the World’s Poorest People*”. In *American University International Law Review*, Vol. 26, No. 3.
- SACHS, Jeffrey (2005) “O Divisor Global de Inovação”. In Varella (org.), **Propriedade Intelectual e Desenvolvimento**, Lex Editora, São Paulo-SP.
- SAMPAIO JR, Plínio de Arruda (2011) “Por que voltar a Lênin? Imperialismo, Barbárie e Revolução”. In: **O Imperialismo: etapa superior do capitalismo**. Faculdade de Educação/UNICAMP, Navegando publicações, Campinas-SP. Disponível em: http://eventohistedbr.com.br/editora/wp-content/uploads/2011/07/lenin_imperialismo_navegando_ebook.pdf.
- SELL, Susan (2008) “*The global IP upward ratchet, anti-counterfeiting and piracy enforcement efforts: the state of play*”. *Institute for Global and International Studies* – George Washington University. Disponível em: http://www.twinside.org.sg/title2/intellectual_property/development.research/SusanSellfinalversion.pdf
- SELL, Susan K. (1998) **Power and Ideas: North-South Politics of Intellectual Property and Antitrust**. State University of New York Press.

- SEUBA, Xavier (2009) “*Border Measures Concerning Goods Allegedly Infringing Intellectual Property Rights*”. Working Paper – International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD), Genebra, Suíça.
- SEUBA, Xavier; ROVIRA, Joan; BLOEMEN, Sophie (2010) “*Welfare Implications of Intellectual Property Enforcement Measures*”. PIJIP Research Paper no.5. American University Washington College of Law, Washington, DC.
- SHASHIKANT, Sangeeta (2009) “*WHO: Approach to ‘conterfeit’ drugs may affect access to medicines*”. Third World Network, janeiro de 2009. Disponível em <http://www.twinside.org.sg/title2/wto.info/2009/twninfo20090101.htm>.
- SHIVA, Vandana (1997) *Biopiracy: The plunder of Nature and Knowledge*. South End Press, EUA.
- SOUZA, José Henrique & FURTADO, André T. (2007) “Balanço do Comércio Externo Brasileiro de Produtos para Saúde: 1997-2004”. *Espacios Revista Venezolana de Gestión Tecnológica*, Vol 28 N. 2, pp.61-93.
- ST-ONGE, Jean-Claude (2006) “O outro lado da pílula ou os bastidores da indústria farmacêutica”. Conferência proferida no 11º Congresso Mundial de Saúde Pública e 8º Congresso Brasileiro de Saúde Coletiva. Disponível em www.ensp.fiocruz.br/eventos_novo/dados/arq3257.doc.
- TEIXEIRA, Rodrigo Alves (2008) “A produção capitalista do conhecimento e o papel do conhecimento na produção capitalista: uma análise a partir da teoria marxista do valor”. XIII Encontro Nacional de Economia Política, Sociedade Brasileira de Economia Política, Universidade Federal de João Pessoa, João Pessoa, 20-23 maio.
- TWN (2010) *The IMPACT Counterfeit Taskforce, Intellectual Property Rights Enforcement and Seizure of Medicines. Intellectual Property Rights Series 13* – Sangeeta Shashikant (coord.), Third World Network.
- VAITSOS, Constantine (1972) “*Patents Revisited: Their Function in Developing Countries*”. *Journal of Development Studies*, Vol. 9, No. 1.