

A divisão internacional do trabalho no século XXI: um estudo sobre o peso da propriedade intelectual na relação EUA – América Latina¹

The international division of labor in the twenty-first Century: a study on the weight of intellectual property in the US and Latin America relations

Maria Caramez Carlotto*
José Paulo Guedes Pinto**

Resumo

Desde os anos de 1980, no âmbito do que ficou conhecido como Consenso de Washington, os Estados Unidos, seja através de pressão bilateral seja por uma atuação multilateral no âmbito do GATT/OMC, conseguiu impor um padrão internacional de proteção à propriedade intelectual que beneficia diretamente os seus interesses comerciais. Nos países latino-americanos, depois de uma resistência inicial, os direitos de propriedade intelectual foram aceitos como parte de uma política necessária de modernização econômica que garantiria a esses países uma inserção ativa na então chamada “sociedade do conhecimento”. Partindo desse diagnóstico geral, o presente artigo pretende avaliar um aspecto da inserção dos países latino-americanos na divisão internacional do trabalho, durante o século XXI, sob a ótica particular dos direitos de propriedade intelectual.

Palavras-chave: Propriedade intelectual; GATT/OMC; Estados Unidos; América Latina.

Abstract

Since the 1980s, as part of what became known as the Washington Consensus, the United States, either through bilateral pressure or through multilateral action under the GATT / WTO, managed to impose an international standard of intellectual property protection that directly benefits their business interests. In Latin American countries, after an initial resistance, the intellectual property rights were accepted as part of a necessary policy of economic modernization that could ensure active participation by these countries in the so-called “knowledge society”. From this general diagnosis, this paper aims to assess one aspect of the integration of Latin American countries in the international division of labor during the XXI century under the particular perspective of intellectual property rights.

Keywords: Intellectual property; GATT/OMC; USA; Latin America.

¹ Este artigo contou com a colaboração da aluna Diana Mendes.

* Professora do Bacharelado de Ciências e Humanidades e do Bacharelado de Relações Internacionais da UFABC.

** Professor do Bacharelado de Ciências e Humanidades, do Bacharelado de Relações Internacionais, do Bacharelado de Ciências Econômicas e do Programa de Pós-graduação em Ciências e Humanas e Sociais da UFABC. Membro do Grupo de Análise Marxista Aplicada da UFRJ.

Introdução

Uma das questões mais fundamentais na agenda contemporânea de pesquisa em economia política internacional refere-se ao processo de produção, reprodução e transformação das diferentes assimetrias que separam, no plano das relações internacionais, países e regiões. O presente artigo pretende contribuir para este debate partindo de um problema específico, porém cada vez mais central: o papel desempenhado pela propriedade intelectual na constituição da atual divisão internacional do trabalho, com foco nas relações entre Estados Unidos e América Latina.

Na perspectiva de economia política internacional, adotada neste artigo, a interação Estados Unidos/América Latina é pensada em um contexto histórico mais amplo, marcado pelos esforços empreendidos pelo governo norte-americano para retomar a sua hegemonia internacional no quadro das crises econômica e política que marcam os anos 1970. Esse esforço norte-americano foi descrito pela literatura, em primeiro lugar, em termos de uma “diplomacia do dólar forte” que, através de uma política agressiva de juros e da quebra unilateral do padrão dólar-ouro, permitiu aos EUA atrair divisas para financiar seu crescente déficit fiscal e, ao mesmo tempo, consolidar o dólar como moeda internacional (TAVARES, 1997). Na esteira dessas decisões políticas, que estão na origem da desregulamentação financeira que se fortaleceu nos anos 1980, os EUA procuraram, ainda, reafirmar sua proeminência geopolítica e militar, através do controle de regiões estratégicas, especialmente aquelas ricas em petróleo (METRI, 2015). Esse esforço no plano internacional não teria sido possível, vale notar, sem uma reorientação da política interna norte-americana no sentido da redução dos direitos sociais, do controle de sindicatos e movimentos sociais e da flexibilização da acumulação, ainda que essa dimensão interna seja ainda pouco enfatizada pela literatura de relações internacionais (LINS; WACQUANT, 2003).

Em síntese, a retomada da hegemonia norte-americana a partir do final dos anos 1970 dependeu, no plano nacional, de uma inflexão política no sentido do que ficou conhecido como neoliberalismo e, no plano internacional, de uma diplomacia do dólar forte, associada a uma diplomacia do petróleo e das armas que, juntas, recolocaram os EUA em uma posição hegemônica no cenário internacional cada vez mais globalizado.

O presente artigo parte desse diagnóstico geral acrescentando a ele, como dito, uma outra dimensão: o esforço empreendido pelos Estados Unidos para assumir uma nova posição na divisão internacional do trabalho através do controle do desenvolvimento científico-tecnológico que reestruturou a economia internacional nas décadas recentes. O argumento central é que a construção dessa nova divisão internacional do trabalho não teria sido possível sem uma outra diplomacia denominada, neste artigo, “diplomacia da propriedade intelectual”. Foi ela que permitiu aos EUA não só manter o controle do processo de desenvolvimento científico-tecnológico como recompor, em parte, o déficit do seu balanço de pagamentos através do recebimento crescente de *royalties* e licenças, oriundas da exportação de bens e serviços protegidos por propriedade intelectual, como contrapartida ao aumento da importação de bens industriais de menor valor agregado, possível graças à estratégia de liberalização comercial promovida pelo país nesse mesmo período. Essa nova divisão internacional do trabalho que

os EUA, através do fortalecimento da propriedade intelectual, tentam impor ao conjunto da comunidade internacional, assume na América Latina um caráter paradigmático.

Para desenvolver este argumento, o presente artigo se organiza em três partes para além desta *Introdução*. Na primeira seção, intitulada *Mudanças na forma de produção e apropriação do capital e suas implicações para a legislação de propriedade intelectual*, parte-se de uma consideração teórica sobre as transformações do capitalismo contemporâneo para entender o significado político e econômico do recrudescimento do sistema internacional de propriedade intelectual a partir dos anos de 1980. Depois disso, os autores analisam, na segunda seção, chamada *A divisão internacional do trabalho no século XXI: os fluxos internacionais de pagamentos relativos ao uso da propriedade intelectual*, os dados do balanço de pagamentos dos Estados Unidos, a fim de mostrar as implicações desse recrudescimento da propriedade intelectual para as relações econômicas entre os Estados Unidos e o resto do mundo, com ênfase na América Latina. A *Conclusão* resume o argumento desenvolvido ao longo do texto, relacionando as políticas internacionais relativas à propriedade intelectual com os dados macroeconômicos apresentados.

Mudanças na forma de produção e apropriação do capital e suas implicações para a legislação de propriedade intelectual

Em diversos países, a retomada do processo de crescimento econômico e acumulação de capital, iniciado após a crise econômica da década de 1970, possui uma estreita relação com a emergência de novos setores econômicos, associados às tecnologias digitais da informação e da comunicação, inovações que se consolidaram a partir da década de 1990, com a difusão do microcomputador e do celular, a abertura comercial da internet e o espraiamento das suas conexões via banda larga.

Essas novas tecnologias – que vinham sendo gestadas principalmente nos EUA desde o final da Segunda Guerra Mundial através de uma política agressiva de financiamento público à ciência e à tecnologia (CAMPBELL-KELL; ASPRAY, 1996; CARLOTTO; ORTELLADO, 2011; MAZZUCATO, 2014; MOWERY; ROSEMBERG, 2005) – são base, também, de avanços em diversas outras áreas, da comunicação e entretenimento à produção de bens e serviços, passando por quase todos os setores econômicos. O que diferencia essas inovações tecnológicas de outras – tais como, por exemplo, o uso generalizado da energia a vapor e da eletricidade – é que, ao contrário dessas primeiras revoluções industriais, é o *conhecimento*, e não a infraestrutura de máquinas e equipamentos, que passa a ser o insumo central de boa parte da produção.

Para usar um simples indicador, a lista das duas mil maiores sociedades anônimas do mundo elaborada anualmente pela revista *Forbes* expressa a importância crescente das empresas multinacionais cuja produção se baseia quase que exclusivamente em bens classificados como “informação” ou “conhecimento”. Entre as 100 maiores empresas elencadas na lista, estão a Oracle (88ª colocada na lista) e a Microsoft (25ª) que produzem *software*, a Cisco Systems (76ª) que produz suporte para Internet, a Comcast (46ª) que produz mídia

e entretenimento, a IBM (44^a) que produz soluções no âmbito da tecnologia da informação e a Google (39^a) que produz informação e veicula propaganda. Todas norte-americanas². Vale notar que a Microsoft³, empresa cujo produto principal é *software* – que, enquanto código, é essencialmente uma sequência de instruções, ou seja, um conjunto de informações em estado quase puro –, aparece na lista à frente de inúmeras empresas gigantes da era industrial, produtoras dos chamados “bens tangíveis”, entre elas empresas do setor de energia (Gazprom – 27º lugar), bens de consumo (Johnson & Johnson – 35º lugar) e veículos (BMW – 45º lugar).

Produzir conhecimento como mercadoria, no entanto, não é trivial. Esse tipo de bem impõe enormes dificuldades para as empresas que pretendem mercantilizá-lo. Essas dificuldades decorrem, sobretudo, das suas propriedades econômicas *sui generis*, já constatadas pelos economistas Arrow (1959) e Nelson (1952) em seus artigos pioneiros sobre inovação e pesquisa básica. São elas: *o custo de reprodução nulo*, ou seja, o fato de que o conhecimento pode até custar muito para ser produzido, porém, ter custo próximo a zero para ser reproduzido em larga escala; *o caráter não rival*, que significa que o conhecimento pode ser compartilhado infinitamente sem que isso ameace o usufruto do seu portador original; e *a incerteza ou risco* inerentes a esse tipo de bem, já que é impossível avaliar o valor de um conhecimento/informação antes de conhecê-lo e, ao mesmo tempo, dado o caráter potencialmente *não exclusivo* do conhecimento, qualquer comprador pode destruir seu monopólio, por exemplo, copiando o software sem pagar direitos autorais.

Para esses autores, portanto, a informação e o conhecimento deveriam ser bens públicos, sendo esta a melhor solução em termos de alocação de recursos do ponto de vista do bem-estar econômico (ARROW, 1959; NELSON, 1952). O acesso a esses tipos de bens, Arrow conclui, deveria ser gratuito, ao passo que os direitos de propriedade intelectual provocariam uma subutilização do conhecimento, fazendo com que a sociedade, para usar os termos do autor, se reproduzisse em um nível econômico “não ótimo” (1959, p. 617).

No entanto, não é possível definir um bem como “bem público” apenas a partir de seus atributos intrínsecos; essa denominação depende, essencialmente, das instituições que regulam a sua produção e emprego, o que confere à definição de “bem público” um caráter não só econômico, mas também político. Mesmo a defesa nacional, por exemplo, caso clássico de um bem de uso não exclusivo e, portanto, público, sob certas circunstâncias, pode favorecer apenas um grupo determinado dentro do território de uma nação. Assim, a definição de bens inerentemente públicos se relativiza. Dito de outro modo, a maioria dos bens, em última instância, pode ser privatizada por meio de legislações que derivam de decisões políticas (PRADO, 2005).

Essa constatação é importante porque, historicamente, foram os próprios economistas que, partindo da noção de bens públicos, defenderam a atuação do Estado para viabilizar a

2 A essas, podem-se adicionar outras empresas entre as 100 maiores que, embora não produzam “apenas” conhecimento, dependem fundamentalmente das leis de propriedade intelectual para acumular capital, tais como a Apple (12^a), a Verizon Communications (22^a), a Vodafone (40^a), a Basf (71^a), a Merck & Co (80^a), a Roche Holding (81^a), a Walt Disney (84^a), a CVS Caremark (86^a) e a Sanofi (89^a). Todas elas com sede em países considerados “desenvolvidos”.

3 A Microsoft faturou, somente em 2014, US\$ 93,3 bilhões (basicamente com licenças de uso dos seus *softwares*), tendo um lucro de US\$ 20,7 bilhões, de modo que seus ativos somam US\$174,8 bilhões e a empresa conta com um valor de mercado de US\$ 340,8 bilhões (FORBES, 2015). Para efeito de comparação, o PIB da Colômbia, em 2013, foi de US\$ 378,4 bilhões.

comercialização da informação e do conhecimento, via propriedade intelectual. Segundo o sociólogo Michel Callon:

Na ausência de regulações, o conhecimento científico é um bem difícil de apropriar, não-rival e durável. A sua produção é cercada, pelo menos em certos casos, de profundas incertezas. Para um economista, esse conjunto de propriedades define um bem público, ou melhor, um bem quase público, porque nem todas as condições são completamente satisfeitas. A produção de um bem o qual, por suas características implícitas, tem o status de bem público, não pode ser garantida em um nível “ótimo” no mercado: indústrias e empresas não investem o suficiente em produção científica. Para resolver essa “falha de mercado” o governo precisa interferir seja diretamente [via propriedade intelectual], seja através de um sistema de incentivos. (CALLON, 1994, p. 406)

É nesse mesmo sentido que afirmam Cimoli, Dosi, Nelson e Stiglitz:

Enquanto as instituições e políticas são importantes em todos os processos de coordenação e mudança econômica, tal importância é particularmente maior no caso de processos de geração e uso de informação e conhecimento. (CIMOLI, DOSI, NELSON E STIGLITZ, 2006, p. 4)

A partir dessa interpretação, a questão da propriedade intelectual assume nova determinação: conferir valor econômico à informação e ao conhecimento, dado que a sua possibilidade de mercantilização deriva exclusiva e diretamente das limitações de acesso estabelecidas política e juridicamente (RULLANI, 2000). Nesse sentido, para valorizar economicamente o conhecimento é preciso, paradoxalmente, *restringir temporariamente a sua difusão*, isto é, “limitar, com meios jurídicos – patentes, direitos de autor, licenças e contratos – ou monopolistas [segredo industrial, por exemplo], a possibilidade de copiar, imitar, reinventar, apreender os conhecimentos de outros” (HUSSON, 2004, p. 6).

Do ponto de vista da crítica à economia política, a produção e a comercialização do conhecimento, por ser este um bem *sui generis*, traz uma perturbação no valor desse tipo de bem, que se torna cada vez mais desmedido e dependente, *fundamental e exclusivamente*, do poder social da empresa em extrair partes maiores do excedente social⁴ (PRADO, 2005).

Diferentemente da produção de um bem comum, cujo o custo de reprodução demanda trabalho, o retorno do capital investido, no caso de bens imateriais como conhecimento e informação, é “desmedido” (PRADO, 2005) e depende somente da força social da empresa para validar a sua propriedade intelectual, preferencialmente em âmbito mundial. Ou seja, ainda que se gaste muito dinheiro na produção do primeiro bem, seu retorno depende apenas de um monopólio que deve ser estabelecido exclusivamente através da esfera política, tendo pouca ligação com seu valor de reprodução, ou seja, seu valor econômico⁵ (GUEDES PINTO, 2011).

4 Não há novidade neste ponto: segundo Marx (2014), este é único objetivo do capital, qual seja, extrair o máximo do excedente social possível. Lênin (1985) também já havia dissertado de forma clara sobre o papel dos monopólios na extração do excedente social. Porém, ao invés das empresas procurarem se tornar mais produtivas, procurando reduzir o tempo de trabalho gasto na reprodução das suas mercadorias, agora o tempo de trabalho não tem mais relação direta com o lucro da empresa, já que um software pode ser feito em pouco tempo e suas cópias serem vendidas (sem custo) *ad infinitum*.

5 No caso da produção e da venda de um sistema operacional para computadores pessoais, por exemplo, ainda que seu custo de produção direto e indireto seja alto (podendo ser medido pela soma dos salários dos diversos desenvolvedores, pelos gastos com propaganda, marketing, doações eleitorais das empresas, gastos jurídicos, contábeis, manutenção dos escritórios, aquisição de

No entanto, ao lado da análise econômica crítica à assim chamada “nova economia”⁶, é preciso reconhecer que a transformação da informação e do conhecimento em elementos centrais do processo de produção e acumulação introduz, de fato, uma dinâmica potencialmente desmercantilizadora e democratizadora no capitalismo global, pois a chamada “convergência digital” – com a potencialização da capacidade de armazenamento, processamento e transmissão de todo tipo de informação – abriu a possibilidade de disseminar a capacidade produtiva em escala global (BENKLER, 2006).

É das características inerentes ao conhecimento e das potencialidades que ele incorpora para o processo de convergência científico-tecnológica entre os países que emerge um dos grandes paradoxos do nosso tempo: por um lado, o conhecimento, diferente dos demais bens, é um valor de uso de fácil difusão, não exclusivo e não rival; por outro, cada vez mais, ele é a base sobre a qual se sustenta a acumulação de capital no sistema capitalista, estando, portanto, na raiz da contemporânea divisão internacional do trabalho.

Concretamente, o paradoxo vai sendo resolvido por formas jurídicas garantidas pelo Estado e por órgãos multilaterais, tais como patentes e outros direitos de propriedade intelectual, que criam condições para a apropriação privada da ciência, da tecnologia e mesmo da cultura, através de formas institucionais de organização da informação e do conhecimento. Em outras palavras: a realização da acumulação capitalista depende, mais uma vez, da redução da propriedade privada à propriedade monopolista. Isso é particularmente válido nos setores de alta tecnologia.

Como o berço dessa recente revolução tecnológica foram os Estados Unidos da América, este vem sendo o Estado que lidera o processo mundial para o estabelecimento de uma “segurança jurídica” mínima que garanta o retorno dos investimentos realizados pelas indústrias baseadas em informação e conhecimento. É nessa chave que se deve entender por que, a partir dos anos de 1980, os Estados Unidos passaram a exercer em todo o mundo uma importante pressão pelo recrudescimento dos sistemas legais de propriedade intelectual. Essa pressão internacional, que se pode denominar “diplomacia da propriedade intelectual”, resultou em um conjunto de medidas que viabilizou a implantação de um robusto sistema legal de propriedade intelectual extenso o bastante para definir padrões mínimos de proteção em âmbito nacional e internacional.

Vale notar que a tentativa de criar um sistema internacional de propriedade intelectual não é exatamente nova, ao contrário, observam-se disputas diplomáticas desde pelo menos a segunda metade do século XIX⁷. No entanto, mudanças significativas ocorreram a partir da década de 1980, resultado de inflexões no padrão de atuação dos Estados Unidos tanto no âmbito de negociações bilaterais quanto de arenas multilaterais (DRAHOS, 1995; SHERWOOD,

infraestrutura etc.), o custo de reprodução (as cópias) desse software ou o custo marginal desse bem, no limite, é próximo a zero. Basta que o comprador tenha um computador com acesso à internet para baixá-lo. Assim, o dono do capital de conhecimento terá “apenas” que garantir seu monopólio através da propriedade intelectual do *software*, fazendo com que os diversos usuários paguem (ou aluguem) pelo direito de utilizá-lo.

6 Para uma história crítica do conceito de “nova economia” ver Callon e Muniesa, 2008; Godin, 2004; Sharif, 2006.

7 A *Convenção de Paris*, primeiro acordo de natureza internacional sobre propriedade intelectual, é de 1883, e a *Convenção de Berna*, que versa especificamente sobre direito autoral, é de 1886. Ambos definiram, até a década de 1980, o quadro geral da proteção à propriedade intelectual, cujas negociações essenciais se davam no âmbito da Organização Mundial de Propriedade Intelectual (OMPI), órgão ligado ao sistema ONU, em que os países em desenvolvimento têm maior peso nas deliberações em função do sistema de votação.

1992; TACHINARDI, 1993; RABINOW, 1993). Surge, desse contexto, uma agenda “maximalista” de propriedade intelectual, que os EUA vêm impondo ao mundo através de um conjunto de estratégias diplomáticas (MENEZES, 2015a)⁸.

Essa mudança no padrão de atuação dos Estados Unidos nos anos de 1980 – que culminou no papel central que o país desempenhou na aprovação do acordo TRIPS⁹ na Rodada do Uruguai do GATT – deve-se diretamente à pressão das empresas norte-americanas baseadas em propriedade intelectual, em especial do setor de entretenimento, tecnologia da informação e fármacos¹⁰, sobre o governo norte-americano para que ele, por meio do fortalecimento do sistema internacional de propriedade intelectual, minimizasse a crise econômica vivida pelo país através do incentivo à chamada “nova economia”.

A pesquisa realizada por Peter Drahos (1995) sobre a história do acordo TRIPS reforça esse argumento. Para ele, foi a atuação dessas empresas que levou à difusão, no interior da sociedade norte-americana, dos três grandes diagnósticos que embasaram o recrudescimento da legislação de propriedade intelectual promovida pelo país, interna e externamente¹¹: i) um primeiro, que afirmava que as multinacionais norte-americanas baseadas em propriedade intelectual enfrentavam duras perdas econômicas ligadas à cópia e distribuição não autorizada dos seus produtos; ii) o diagnóstico que afirmava que, em função da difusão indiscriminada de conhecimento e tecnologia, a economia norte-americana perdia competitividade, sobretudo à luz do “milagre japonês”, que já anunciava a ascensão tecnoprodutiva da Ásia; iii) por fim, e como consequência dos dois anteriores, o diagnóstico do declínio do poder norte-americano, em especial por conta da emergência de países em desenvolvimento que começavam a demonstrar um potencial de liderança regional, como o Brasil, Índia e os assim chamados “tigres” ou “dragões” asiáticos (1995, p. 7). Como consequência, afirma o autor:

Direitos de propriedade intelectual mais fortes eram necessários para proteger a indústria e as ideias norte-americanas. Melhor proteção significava mais empregos e essas indústrias baseadas em propriedade intelectual eram exatamente aquelas que iriam restaurar nos Estados Unidos *um balanço de transações correntes positivo com o mundo*. (DRAHOS, 1995, p. 8; grifo nosso).

Assim, respondendo a pressões internas, os EUA começaram uma verdadeira cruzada moderna pelo recrudescimento das leis internacionais de propriedade intelectual, como parte de

8 Ainda que partindo de um enfoque distinto, o trabalho de Henrique Menezes reforça muitas das hipóteses desenvolvidas neste artigo. Para mais detalhes, ver Menezes, 2015a; 2015b; Menezes; Borges; Carvalho, 2015; Menezes; Carvalho, 2015.

9 *Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights* ou *Acordo sobre os Aspectos da Propriedade Intelectual ligados ao Comércio* foi um dos acordos negociados durante a Rodada do Uruguai do GATT (1986-1994) e que deram base à fundação da OMC em 1995.

10 Drahos cita explicitamente a atuação da IBM, da Microsoft e da Pfizer (DRAHOS, 1995, p. 7).

11 A política interna de propriedade intelectual dos EUA não é o foco deste artigo, mas é importante notar que, no começo dos anos 1980, o congresso norte-americano aprovou uma série de leis visando fortalecer o sistema de propriedade intelectual no próprio país. Nesta lista, poderíamos incluir, por exemplo, o *Computer Software and Amendment Act*, de 1980, que redefiniu a legislação de *Copyright* dos EUA para que ela pudesse abarcar, também, e de modo inequívoco, a produção de *softwares*; e também o famoso *Bayh-Dole Act*, aprovado no mesmo ano e que possibilitou o patenteamento de pesquisas universitárias, servindo de modelo para outros países (MOWERY et al., 2001; 2002). A essas novas legislações, somaram-se decisões da Suprema Corte, como no caso *Charkrabarty*, que possibilitou o patenteamento de um organismo geneticamente modificado; no caso *Diamond vs. Dieher*, que abriu o caminho para o patenteamento de algoritmos; e, por fim, no caso *Street Bank Trust vs. Signature*, que autorizou o patenteamento de modelos de negócios (CORIAT, 2002).

uma estratégia para impedir a emergência de novas lideranças econômicas capazes de dinamizar processos regionais de desenvolvimento. A primeira expressão desse processo se deu no âmbito das relações bilaterais dos Estados Unidos nos anos de 1980 e em dois níveis.

Por um lado, os EUA fizeram um esforço para a difusão do diagnóstico de que a propriedade intelectual era benéfica para o desenvolvimento econômico e tecnológico por fomentar processos de inovação e transferência de tecnologia, o que Drahos descreve como “um longo trabalho de proselitismo político feito por *experts* nos países em desenvolvimento, de preferência sob a égide de algum programa de assistência econômica como a *US Agency for International Development [USAID]*” (1995, p. 9), em um esforço típico de “*soft power*” (NYE, 2004). De certo modo, esse trabalho de proselitismo – que se expressa, por exemplo, na emergência de um “discurso da inovação”, ancorado na propriedade intelectual, em diversos países (CARLOTTO, 2013) – constituiu parte do esforço para alterar todo o enquadramento da política econômica dos países ditos “em desenvolvimento”, em particular da América Latina, no que ficou conhecido como Consenso de Washington (BATISTA, 1994).

Por outro, ainda no âmbito bilateral, os EUA mobilizaram um instrumento de pressão direta: o condicionamento de vantagens tarifárias previstas pelo Sistema Geral de Preferências (SGP) à observância de padrões mínimos de proteção à propriedade intelectual. A adoção pelos Estados Unidos do SGP, criado em 1968 pela II Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento (UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT), se deu em 1976. Em resumo, o SGP “é um sistema preferencial de tarifas alfandegárias oferecido a países em desenvolvimento para aumentar suas exportações, favorecer sua industrialização e acelerar o seu desenvolvimento econômico” (GRUPO DE PESQUISA EM POLÍTICAS PÚBLICAS PARA O ACESSO À INFORMAÇÃO, 2010, p. 10)¹². Inicialmente, a propriedade intelectual não constituía um critério de elegibilidade dos países beneficiados pelo SGP no comércio com os EUA. No entanto, como a tarifa precisava ser renovada periodicamente e, considerando o esforço dos Estados Unidos para impor a agenda da propriedade intelectual, inclusive a países refratários, a renovação do SGP se tornou, por volta de 1984, condicionada a uma análise do histórico de efetiva proteção à propriedade intelectual norte-americana¹³.

Esses dois processos – de proselitismo político, de um lado, e de pressão bilateral, de outro – permitiram aos Estados Unidos difundir internacionalmente a agenda da propriedade intelectual, sobretudo para aqueles países que, tradicionalmente, eram contrários ao fortalecimento desses instrumentos, vistos como limitadores do seu desenvolvimento. Era o caso de parte importante dos países do hoje chamado Sul global, beneficiados pelo sistema de votação da Organização Mundial de Propriedade Intelectual (OMPI) e pelos regimes de exceção garantidos através dos seus principais atos normativos, como as Convenções de Paris e de Berna (CORIAT, 2002; CHANG, 2001; TACHINARDI, 1993; DRAHOS, 1995). Foi justamente por isso que a transferência das negociações de propriedade intelectual da OMPI para o então GATT tornou-se, ainda nos anos de 1980, tão estratégica para os Estados Unidos.

12 Resolução 21 (II). UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT II, 1968.

13 Segundo Drahos e Braithwaite (2002, p. 87), tal modificação, que condicionava a proteção da propriedade intelectual americana para o acesso ao benefício tarifário, foi fruto de um intenso *lobby* da indústria americana, que havia notado que diversos países em desenvolvimento eram dependentes do Sistema Geral de Preferências. Com a emenda, o acesso ao SGP podia ser suspenso nos casos em que o país beneficiado prejudicasse interesses comerciais americanos ligados aos direitos de propriedade intelectual.

Foi com essa intenção, portanto, que os Estados Unidos passaram a utilizar o SGP para pressionar os países que não protegem a propriedade intelectual segundo padrões considerados satisfatórios pelo governo e, principalmente, pelas empresas norte-americanas (DRAHOS, 1995; DRAHOS; BRAITHWAITE, 2002; TACHINARDI, 1993; GRUPO DE PESQUISA EM POLÍTICAS PÚBLICAS PARA O ACESSO À INFORMAÇÃO, 2010). Em suma, através do chamado “Relatório Especial 301”, o *United States Trade Representative* (USTR) ficou obrigado a avaliar os países no seu grau de proteção à propriedade intelectual norte-americana através de relatórios periódicos sobre a situação da proteção da propriedade intelectual em países estrangeiros¹⁴. Caso os países avaliados não atendessem a padrões mínimos, eles eram incluídos em uma “lista prioritária de vigilância”, que funciona efetivamente como instrumento de pressão e sanção comercial.

Esse funcionamento do Relatório 301 atrelado ao SGP¹⁵ está em vigor até hoje, e continua sendo um importante instrumento de pressão sobre os países “em desenvolvimento”, em especial na América Latina¹⁶. Mas para além do seu desempenho atual, o Relatório 301 teve um papel histórico ainda mais importante: abrir caminho para a inclusão, na agenda da Rodada do Uruguai do GATT, do tema da propriedade intelectual. Nesse caso, de novo, o papel das empresas norte-americanas foi fundamental, através da criação do *Intellectual Property Committee* (IPC), que reunia multinacionais norte-americanas com grandes portfólios de propriedade intelectual como a IBM, a Monsanto, a HP, a Warner Communication e a Pfizer, esta última assumindo a presidência do IPC (DRAHOS, 1995, p. 12).

Foi no âmbito desse grupo que se formulou a proposta geral do que viria a ser aprovado na Rodada do Uruguai do GATT como TRIPS, um dos acordos de fundação da OMC que estabeleceu padrões mínimos de proteção à propriedade intelectual para os países que pretendessem integrar a Organização Mundial do Comércio.

É bastante consensual, na literatura sobre propriedade intelectual, o diagnóstico de que o TRIPS marca um novo momento na história do sistema internacional, ao obrigar os países a adotar padrões mínimos de proteção, garantidos por mecanismos relativamente institucionalizados de pressão e sanções comerciais. Ainda assim, muitos trabalhos têm enfatizado que o impacto efetivo do TRIPS não é nem uniforme, nem inexorável, dependendo: i) da posição específica dos governos que assumiram a tarefa de implementá-lo (SANTOS, 2002); ii) da atuação efetiva dos escritórios de patentes de cada país (DRAHOS, 2010); iii) do uso político das brechas e exceções (DÍAZ, 2008); iv) e, principalmente, da força ou fraqueza da agenda contemporânea de reforma do Acordo (CHANG, 2001; NETANEL, 2009) e do significado das negociações comerciais bilaterais, como o *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP)

14 O “Relatório 301” é resultado de um “s sofisticado sistema de vigilância” que claramente não depende apenas do USTR, contando com o papel ativo de empresas norte-americanas atuantes em diferentes países, em especial aquelas reunidas na *International Intellectual Property Alliance* (IIPA) e na *Business Software Alliance* (BSA), que atuam também como importantes lobistas pró-propriedade intelectual, dentro e fora dos Estados Unidos (DRAHOS, 1995, p. 10-11).

15 Para uma excelente análise do uso, pelos EUA, do SGP e do Relatório 301, ver o relatório especial do Grupo de Pesquisa em Políticas Públicas para o Acesso à Informação-USP intitulado “Estimativas do impacto de cópias não autorizadas de livros e discos sobre a produção industrial brasileira: aspectos políticos e revisão metodológica” (2010). Ver também os artigos de Peter Drahos (1995), o trabalho de Drahos e Braithwaite (2002) e o livro de Helena Tachinardi (1993). O argumento desenvolvido neste artigo incorpora as conclusões essenciais desses trabalhos.

16 Os países latino-americanos que integram a “*Prioritary Watch List*” no “*Special 301 Report*” de 2015 são: Argentina, Chile, Equador e Venezuela. Outros 12 países latino-americanos, dentre eles, Brasil e México, integram a lista menos prioritária denominada “*Watch List*”.

e o *Trans-Pacific Partnership* (TTP), ambos com capítulos específicos e novos sobre propriedade intelectual (CARLOTTO; GUEDES PINTO; REIS, 2015).

De todo modo, no caso específico da América Latina, o efeito do TRIPS foi profundo. O Brasil, grande responsável, ao lado da Índia, pela resistência dos países “em desenvolvimento” à inclusão da propriedade intelectual na Rodada do Uruguai, acabou por alterar a sua ênfase e, durante o primeiro governo Fernando Henrique Cardoso, incorporou o discurso dos benefícios da propriedade intelectual para o desenvolvimento tecnológico, elegendo a reforma da lei de patentes e de direito autoral como prioridade¹⁷. O resultado foi a aprovação da nova lei de propriedade industrial, em 1996, e de direito autoral, em 1998, ambas com padrões de proteção acima do exigido pelo TRIPS (SANTOS, 2002). Além disso, o país adotou um conjunto de políticas para o fortalecimento da propriedade intelectual no interior do sistema nacional de ciência, tecnologia e inovação, através de dispositivos específicos como a obrigatoriedade da criação de Núcleos de Transferência de Tecnologia e regulamentação interna da propriedade intelectual por universidades, as grandes responsáveis, ainda hoje, pelo depósito de patentes de residentes no Brasil no Instituto Nacional de Propriedade Industrial, INPI (CARLOTTO, 2013).

A Argentina, igualmente sob influência da cartilha neoliberal dos anos de 1990, também adequou a sua legislação de propriedade intelectual antes do prazo estipulado pelo TRIPS, já em 1996, com a *Ley 24.481 de Patentes de Invención y Modelos de Utilidad*. O caso do México, no entanto, é o mais extremo: por compor o NAFTA, o país foi obrigado a estabelecer padrões de proteção ainda mais rígidos do que o TRIPS, o que se reflete na sua *Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial*, de 1991, reformada em 1994, e na *Nueva Ley de Derecho de Autor*, de 1997 (MICHAUS, 2009).

Assim, como resultado de diferentes ações bilaterais que, no começo dos anos de 1990, possibilitaram a afirmação da propriedade intelectual como matéria prioritária da agenda multilateral, os países latino-americanos – exemplificados aqui pelo Brasil, Argentina e México – adotaram os padrões TRIPS nas suas legislações internas de propriedade intelectual, o que resultou, de início, no aumento da sua dependência tecnológica, expressa no crescimento absoluto e relativo do depósito de não residentes nos seus escritórios nacionais (CARLOTTO, 2013; SUNSHINE, 2005).

Mas a diplomacia da propriedade intelectual empreendida pelos Estados Unidos não se encerrou com a aprovação do acordo TRIPS na Rodada do Uruguai. Desde a segunda metade da década de 1990, os EUA têm trabalhado – tanto no âmbito multilateral quanto no âmbito bi e multilateral¹⁸ – para impor um novo conjunto de acordos comerciais contendo extensos capítulos de propriedade intelectual que, pelo seu conteúdo, são chamados de TRIPS-*plus*. Em síntese, a agenda TRIPS-*plus* prevê uma proteção à propriedade intelectual ainda maior do que a que integra o TRIPS e tem constituído a pauta de negociação internacional dos EUA em praticamente todos os níveis, da Rodada de Doha aos acordos preferenciais de comércio até chegar aos chamados mega-acordos do século XXI, como o *Transpacific Partnership* (TPP) e o *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP).

¹⁷ Laymert Garcia dos Santos, na sua análise sobre a aprovação da nova lei brasileira de patentes, em 1996, destaca a ênfase dada à matéria no discurso de posse de Fernando Henrique Cardoso, em janeiro de 1995, o que contrasta com o papel refratário assumido pelo país nas negociações do TRIPS durante o governo Itamar Franco (SANTOS, 2002).

¹⁸ Para uma análise completa da estratégia de *Forum Shifting* dos acordos TRIPS-*plus* na América Latina, ver Menezes, 2015b.

No entanto, para além do plano jurídico, os efeitos da estratégia norte-americana para a América Latina se tornam ainda mais claros quando olhamos para os dados macroeconômicos que resultam do recrudescimento da propriedade intelectual no plano internacional. É à luz desses dados que se torna possível compreender economicamente o sentido da diplomacia da propriedade intelectual empreendida pelos EUA a partir dos anos de 1980.

A divisão internacional do trabalho no século XXI: os fluxos internacionais de pagamentos relativos ao uso da propriedade intelectual

Se é possível afirmar que os Estados Unidos “forçaram” os diferentes países a proteger ainda mais a propriedade intelectual norte-americana a partir dos anos de 1980, uma das explicações é que esta centralidade da propriedade intelectual nos esforços diplomáticos dos EUA deve-se, essencialmente, ao peso econômico desse setor na economia do país.

Para se ter uma ideia da dimensão econômica dos segmentos que produzem informação e conhecimento – estando, portanto, baseados em propriedade intelectual –, somente as indústrias norte-americanas de direito autoral¹⁹ foram responsáveis, em 2012, por 6,48% do PIB norte-americano – o que equivale a mais de US\$1 trilhão, empregando cerca de 5,4 milhões de trabalhadores (4,83% da força de trabalho norte-americana de 2012), e exportando US\$ 142 bilhões, o que significou uma parcela maior do que a de outras grandes indústrias, tais como a aeroespacial (US\$ 106 bilhões), a agrícola (US\$ 70,1 bilhões), a alimentícia (US\$ 64,7 bilhões) e a farmacêutica (US\$ 50,9 bilhões) (SIWEK, 2013, p. 2).

Além de ganhar importância na composição do produto interno bruto norte-americano, as importações e exportações relativas ao uso de propriedade intelectual²⁰ foram fundamentais para tornar o balanço de serviços²¹ do país cada vez mais superavitário, em especial no período pós-1980, o que ajudou a reequilibrar o alto déficit nas transações correntes²² do país, que chegou a US\$ 761 bilhões em 2006 e diminuiu para US\$ 504 bilhões em 2014. O gráfico abaixo apresenta a evolução do balanço de serviços dos EUA, destacando o peso do pagamento de “royalties e licenças” relativos à propriedade intelectual de 1960 a 2013.

19 Uma parcela, portanto, das indústrias que dependem da propriedade intelectual para acumular capital – ou seja, no caso, considerando apenas aquelas indústrias cujo objetivo primário é criar, produzir, distribuir ou exibir materiais protegidos por *copyright*, os quais incluem livros, discos, filmes, software, videogames, jornais, periódicos e jornais acadêmicos, e rádio e TV.

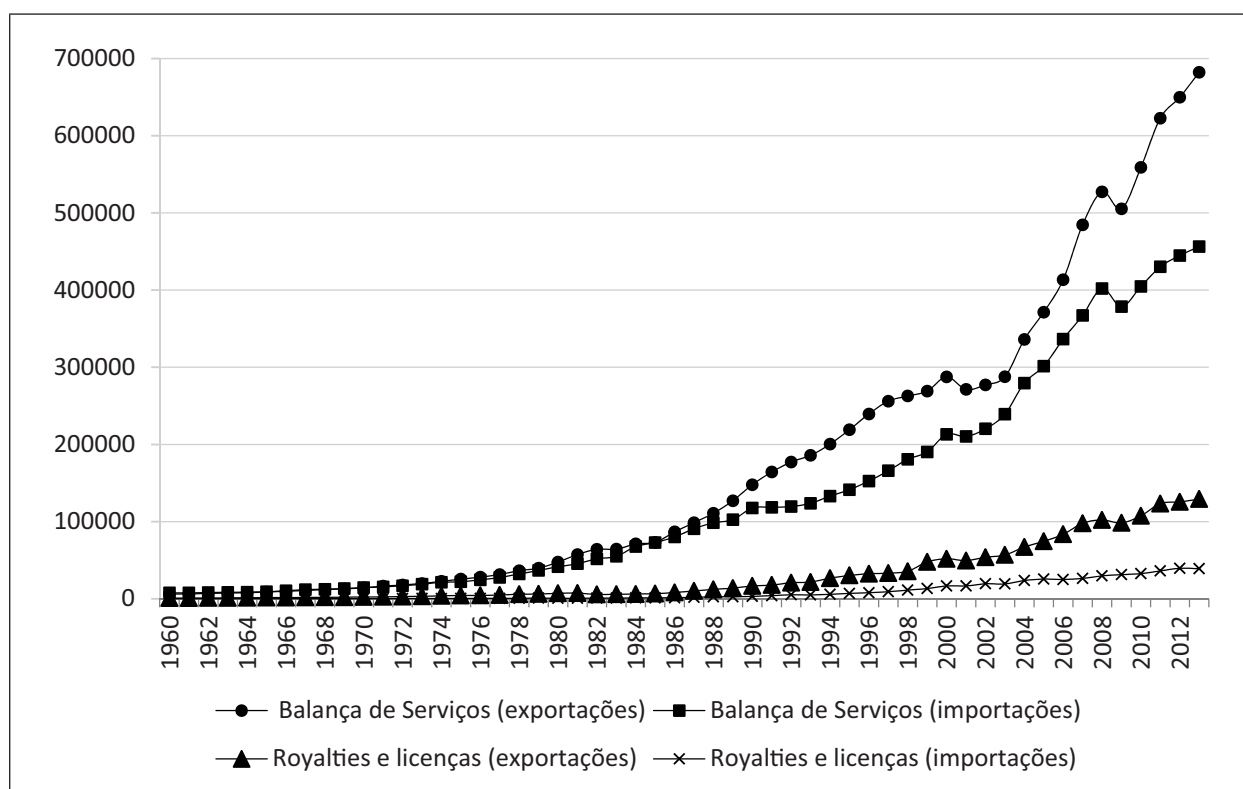
20 O termo “cobrança pelo uso de propriedade intelectual” substituiu o termo “royalties e licenças” na nova metodologia do balanço de pagamentos (BPM6), sugerida pelo sistema de contas nacionais da ONU e engloba os pagamentos relativos ao uso de propriedade intelectual advindos de processos industriais, *softwares*, marcas, taxas pela utilização de *franchises*, programas de TV e filmes, música e livros, transmissão de eventos ao vivo e outros tipos de propriedade intelectual.

21 O balanço de serviços registra as transações internacionais entre os países relativas a serviços, tais como: fretes, viagens internacionais, serviços de construção civil, seguros e pensões, serviços financeiros, cobranças pelo uso de propriedade intelectual, serviços de telecomunicação, computação e informática, serviços pessoais, culturais e recreativos, serviços governamentais e outros serviços do setor de negócios. O balanço de serviços integra o balanço de transações correntes que é parte do balanço de pagamentos dos países. Os dados da nova metodologia estão disponíveis para todos os países no site do FMI.

22 As transações correntes de um país registram os fluxos de bens reais (bens, serviços e rendas) entre os residentes e não residentes dos países. São medidas pelo balanço de transações correntes que, como parte do balanço de pagamentos dos países (que registra todos os tipos de trocas – reais, financeiras e de capital – entre residentes e não residentes de cada país), é composto pelo: balanço comercial que registra as importações e exportações de bens tangíveis; balanço de serviços que registra as importações e exportações relativas aos serviços (ver nota de rodapé anterior); o balanço de rendas que registra as remunerações dos fatores de produção como renda de salários e ordenados e rendas de investimentos; e, por fim, as transferências unilaterais que registram transações que não têm obrigações como contrapartida, tais como doativos em dinheiro ou em bens, remédios, roupas etc.

Analisando somente as cobranças pelo uso de propriedade intelectual – também chamadas de pagamentos de *royalties* e licenças, a depender do método das contas nacionais utilizado –, é possível observar que estas chegaram a equivaler a 17,38% do total dos créditos do balanço de serviços norte-americano em 1965, caindo para 8,74% em 1982, seu nível mais baixo, crescendo substancialmente, desde então, até chegar a responder por 20,21% dos créditos em 2006. Em 2013, em contexto pós-crise de 2008, esse percentual era de 18,93%. Já os pagamentos – ou importações – de propriedade intelectual realizados pelos EUA, que permaneceram em um patamar inferior a 2% do total do balanço de serviços até 1982, hoje equivalem a 8,55%. No entanto, levando em consideração o saldo total do balanço de serviços, o subitem relativo à cobrança pelo uso de propriedade intelectual representou sozinho um fluxo positivo de US\$ 90,7 bilhões em 2014, ou seja, 39,3% do fluxo positivo do balanço de serviços dos EUA para este ano, conforme é possível observar no Gráfico 1, abaixo.

Gráfico 1: Evolução do balanço de serviços dos EUA, mais componente “royalties e licenças” (1960-2013) – US\$ milhões

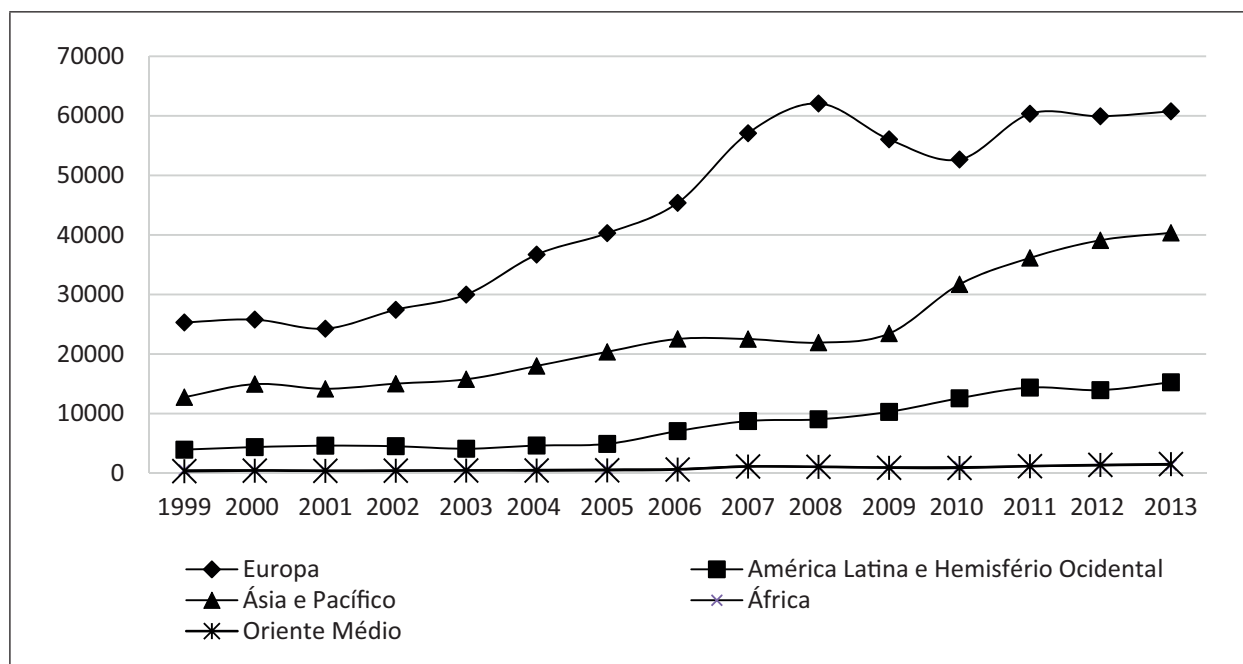


Fonte: U.S. Department of Commerce Bureau of Economic Analysis. Elaboração própria.

Observando os dados apresentados acima, se tanto as exportações quanto as importações norte-americanas relativas à cobrança pelo uso da propriedade intelectual se elevaram, seria possível sugerir que o mundo inteiro se beneficiou com as leis de PI. Analisando mais de perto essas transações, no entanto, é possível enxergar discrepâncias importantes entre as regiões e mesmo entre os países. Em síntese, o único país superavitário nas trocas relativas à propriedade intelectual com os EUA, hoje, é o Japão, tendo importado dos EUA, em 2013, US\$ 9,53 bilhões e exportado

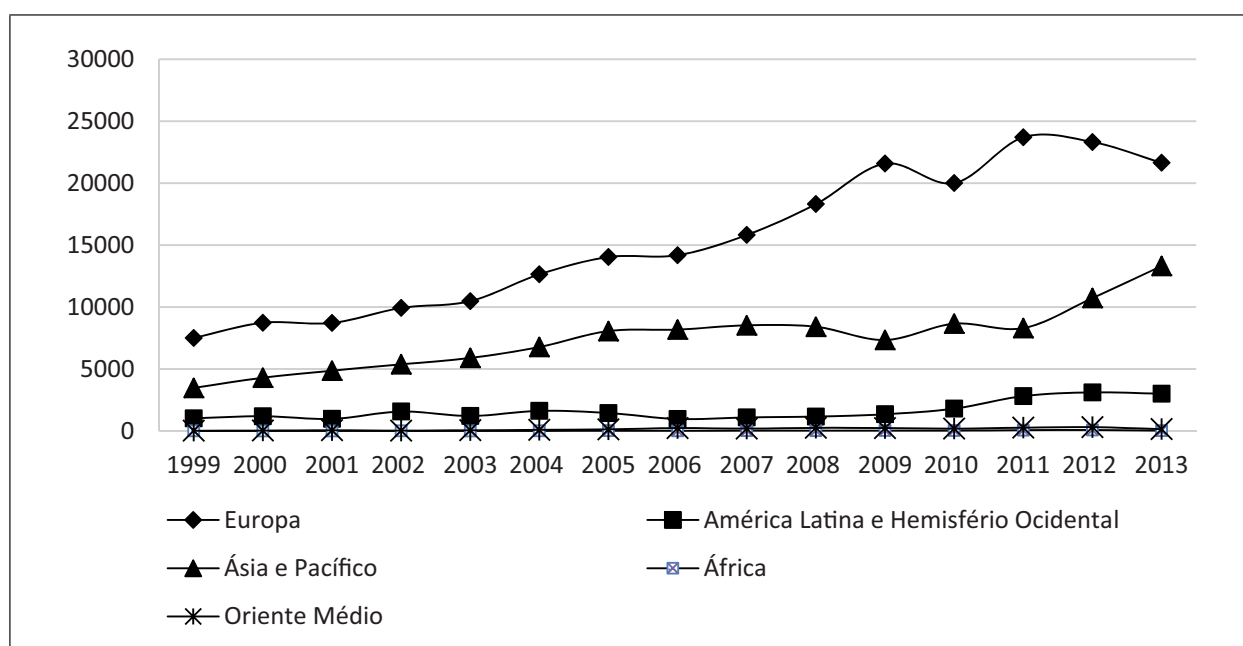
US\$ 11,57 bilhões, obtendo um saldo positivo de US\$ 2,04 bilhões (BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS, 2015). Todos os demais países são deficitários nessa mesma relação, o mesmo ocorrendo com as grandes regiões do globo. Mas se o mundo inteiro sofreu os efeitos negativos do recrudescimento da propriedade intelectual, a América Latina é a região cujo déficit com os EUA vem crescendo de modo mais sistemático, como pode ser observado nos Gráficos 2 e 3, abaixo.

Gráfico 2: Exportações dos EUA relativas ao uso de propriedade intelectual por região (US\$ milhões)



Fonte: U.S. Department of Commerce Bureau of Economic Analysis. Elaboração própria.

Gráfico 3: Importações dos EUA relativas ao uso de propriedade intelectual por região (US\$ milhões)



Fonte: U.S. Department of Commerce Bureau of Economic Analysis. Elaboração própria.

Vistos em conjunto, os dados apresentados acima expressam que, de 1999 a 2013, todas as grandes regiões do mundo foram deficitárias nas trocas relativas à propriedade intelectual com os EUA. No entanto, é possível observar padrões distintos. No caso da Europa, apesar desta ser a região que mais paga propriedade intelectual para os EUA, seu déficit relativo acabava sendo compensado pelo fato de ela ser, também, a região que mais recebe dos EUA, embora esse percentual venha caindo a partir de 2011. A Ásia, por sua vez, mantém um padrão semelhante, pagando para os EUA valores importantes relativos ao uso de propriedade intelectual e recebendo um volume, embora menor, igualmente importante, mantendo uma tendência oposta à Europa, na medida em que os valores recebidos pela região, no comércio com os EUA, aumentam a partir de 2011. No outro extremo, estão o Oriente Médio e a África, cujo déficit relativamente menor expressa um volume total de transações – pagamentos e recebimentos – igualmente menor. Nesse conjunto, destaca-se a América Latina, com o maior déficit relativo observado, resultante do fato da região, em síntese, pagar muito para os EUA e receber muito pouco.

Em termos mais específicos, no caso da América Latina, entre 1999 e 2013²³, as importações dos EUA relativas à cobrança pelo uso de propriedade intelectual passaram de US\$ 3,9 bilhões para US\$ 15,3 bilhões, enquanto as exportações da região para os EUA saltaram de 1,02 bilhão para apenas US\$ 3 bilhões. O superávit norte-americano com a região mais do que quadruplicou, saltando de US\$ 2,88 bilhões para US\$ 12,3 bilhões em apenas 14 anos. Assim, de todas as regiões representadas, a América Latina é a que apresenta a maior diferença entre o valor pago e recebido dos EUA em relação ao pagamento de *royalties* e licenças, o que torna a região um caso paradigmático da nova divisão internacional do trabalho que parece emergir do fortalecimento da propriedade intelectual.

As tabelas abaixo apresentam em detalhe as trocas comerciais relativas à propriedade intelectual de cinco países latino-americanos que se destacam pelo volume das transações realizadas. São eles: Argentina, Brasil, Chile, México e Venezuela.

Tabela 1: Cobranças relativas ao uso de PI (EUA x América Latina) – US\$ milhões

País		1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Argentina	Importação	315	365	314	156	173	168	225	320
	Exportação	18	30	12	10	10	7	41	67
Brasil	Importação	819	930	856	748	827	850	1019	1514
	Exportação	5	16	7	21	40	46	60	199
Chile	Importação	85	86	91	90	85	84	110	172
	Exportação	5		2	4	2	3	6	13
México	Importação	1098	1274	1618	1610	1427	1499	1640	2011
	Exportação	93	93	96	126	113	186	143	319
Venezuela	Importação	241	288	245	195	173	236	209	297
	Exportação	11	15	20	2		2	30	49

Fonte: U.S. Department of Commerce Bureau of Economics Analysis. Elaboração própria.

²³ Os dados desagregados por país estão disponíveis somente a partir de 1999.

Tabela 2: Cobranças relativas ao uso de PI (EUA x América Latina) – US\$ milhões

País		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Argentina	Importação	368	418	428	604	848	727	824
	Exportação	85	108	117	139	175	247	241
Brasil	Importação	1793	1958	2276	3179	3735	3801	4238
	Exportação	349	484	604				1099
Chile	Importação	174	221	228	348	414	486	518
	Exportação	15	17	20	33	40		68
México	Importação	2449	2371	2276	2578	3052	3326	3266
	Exportação	274	266	246	289	525	565	593
Venezuela	Importação	422	430	509	433	491	635	773
	Exportação	48	70	112				70

Fonte: U.S. Department of Commerce Bureau of Economic Analysis. Elaboração própria.

Os países latino-americanos que mais importam PI dos EUA são, respectivamente, Brasil, México, Bermuda (território britânico), Argentina, Venezuela e Chile. Ao mesmo tempo, fora Bermuda, essa é a ordem dos países que mais cobram dos EUA os direitos de uso de propriedade intelectual e, por isso, estão representados acima. É interessante notar que o Brasil respondeu, em 2013, por 27,76% das importações da região e por 36,53% das exportações da região para os EUA, enquanto o México respondeu por 21,39% das importações e por apenas 19,7% das exportações (BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS, 2015). Este resultado pode ser um reflexo não só das diferentes estruturas produtivas dos dois principais países da região, como pode ser, também, um dos efeitos da adoção de uma proteção ainda mais forte à propriedade intelectual por efeito da adesão do México ao NAFTA em 1992 (SUNSHINE, 2005).

Como se sabe, desde meados dos anos de 2000 até recentemente, a América Latina teve saldos extremamente positivos no balanço comercial, o que ajudou a região (em conjunto com a elevação do investimento externo líquido direto e indireto) a reequilibrar suas transações correntes, aumentando suas reservas em moeda estrangeira de forma significativa. Este fenômeno no balanço comercial pode ser explicado principalmente pela demanda chinesa por *commodities* no período, o que fez com que os preços (e o volume) dos principais itens de exportação da região se elevassem. Recentemente, no entanto, os mesmos países, por conta da desaceleração chinesa, vêm enfrentando novas baixas nos preços e nas quantidades das *commodities* exportadas, o que recoloca, por conseguinte, novas restrições externas às economias da região, sendo as fortes desvalorizações cambiais recentes no Brasil e na Argentina reflexos desse fenômeno.

Neste cenário, um destaque importante é que o saldo negativo dos pagamentos pelo uso de propriedade intelectual vem se tornando um componente cada vez mais significativo para explicar o sempre deficitário balanço de serviços da América Latina, déficit que, neste momento histórico, está sendo cada vez menos reequilibrado pelos saldos positivos dos balanços comerciais da região. À exceção do México, que quase sempre vem tendo saldos comerciais negativos, e da Venezuela, que ainda possui saldos positivos no balanço de transações

correntes como um todo, os outros três países analisados tiveram recentemente uma reversão do saldo positivo nas transações correntes: Brasil (desde 2008), Chile (desde 2012) e Argentina (desde 2014).

Assim, após passar por uma conjuntura internacional favorável aos principais produtos de exportação, tudo indica que os países latino-americanos foram pouco capazes de reduzir sua dependência em relação ao desenvolvimento de novos setores econômicos no âmbito mundial, tendo se posicionado como fornecedores de bens de baixo valor agregado em termos gerais, e vendo-se na posição de importadores líquidos de serviços e, dentre eles, o pagamento – ou importação – pelo uso de conhecimentos desenvolvidos ou apropriados de fora, muitos dos quais cruciais para o desenvolvimento econômico e social das nações da região.

Conclusões

O presente trabalho partiu do diagnóstico de que, dadas as mudanças na natureza e dinâmica da produção econômica a partir da segunda metade do século XX, os direitos de propriedade intelectual se tornaram absolutamente cruciais para a garantia da lucratividade das empresas multinacionais que comercializam conhecimento e informação e, com isso, para a consolidação da hegemonia norte-americana no plano econômico. Isso aponta para a consolidação de uma nova divisão internacional do trabalho, em que a liberalização do comércio internacional de bens materiais, produzidos majoritariamente nos países com menor grau de desenvolvimento, vem acompanhada da restrição da livre circulação dos bens imateriais, em particular informação e conhecimento, através do fortalecimento do sistema internacional de propriedade intelectual.

O argumento se desenvolveu mostrando que os Estados Unidos, a partir da década de 1980, assumiram um ativismo inédito na promoção de uma nova legislação de propriedade intelectual, mobilizando arenas bi e multilaterais, o que resultou, em última instância, na inclusão da agenda da propriedade intelectual no âmbito das negociações comerciais, como atesta a aprovação do TRIPS no âmbito do GATT/OMC. Na prática, o TRIPS garantiu padrões mínimos de proteção à propriedade intelectual, o que resultou no aumento dos fluxos positivos relativos ao uso de propriedade intelectual no balanço de serviços dos EUA, tendo ampliado consideravelmente o superávit nessa área, compensando os déficits decorrentes da importação crescente de bens materiais, produzidos a custos mais baixos em outras regiões do planeta e importados no bojo do processo de liberalização do comércio, também promovido nessa época. Essa conclusão foi possível a partir da análise dos dados relativos ao balanço de pagamentos dos EUA, com ênfase nas relações EUA-América Latina.

Essa estratégia norte-americana, que favorece a emergência de uma nova divisão internacional do trabalho, expressa-se, hoje, através de novos acordos de comércio. Exemplo marcante são os acordos preferenciais de comércio estabelecidos entre os EUA e países da América Latina, como Chile, Peru e Colômbia²⁴, todos com capítulos extensos de propriedade

²⁴ Atualmente, fora o México, dez países latino-americanos integram acordos preferenciais de comércio com os EUA. São eles: Peru, Chile, Colômbia, Panamá, República Dominicana, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Nicarágua e Honduras.

intelectual que estabelecem um padrão de proteção ainda mais rigoroso do que o TRIPS como contrapartida à redução das barreiras tarifárias que garantem as exportações para os EUA (DÍAZ, 2008). Além disso, merecem destaque os mega-acordos internacionais negociados, muitas vezes em segredo, ao longo dos anos 2000, como o *Transpacific Partnership* (TPP) e o *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP), ambos com forte ênfase no fortalecimento dos marcos internacionais de propriedade intelectual (WIKILEAKS, 2015), igualmente como contrapartida à garantia de acesso privilegiado ao mercado norte-americano (CARLOTTO; GUEDES PINTO; REIS, 2015).

Em síntese, os dados econômicos refletem o êxito da estratégia política externa norte-americana para o fortalecimento da propriedade intelectual. Além disso, e esse é o aspecto mais relevante da análise proposta, se é possível dizer que todos os países – com exceção do Japão – foram relativamente prejudicados com a aprovação do TRIPS, para a América Latina tal desvantagem foi ainda maior. Prova disso é o fato da região ser, atualmente, a mais deficitária nas relações comerciais com o EUA no âmbito da propriedade intelectual, sendo esse um indicador do lugar subordinado que o subcontinente ocupa na divisão internacional do trabalho. Isso sugere ser, portanto, do interesse estratégico da região apoiar uma agenda de reforma do sistema internacional de propriedade intelectual (CHANG, 2001), como vem sendo feito, ainda que timidamente, por países como o Brasil, o Uruguai e a Argentina (NETANEL, 2009). Resta saber se esse esforço encontra apoio no âmbito nacional, se será suficiente para alterar o papel que a propriedade intelectual vem desempenhando, se será capaz de alterar o lugar que a região vem assumindo na atual divisão internacional do trabalho e, sobretudo, se sobreviverá às novas tendências políticas, marcadas por um forte pragmatismo de curto prazo, que têm se fortalecido na região nos últimos anos.

Referências

ARROW, Kenneth J. *Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention*. Santa Monica, CA: RAND Corporation, 1959. Disponível em: <<http://www.rand.org/pubs/papers/P1856>>. Acesso em 14 jul. 2016.

BATISTA, Paulo Nogueira. O consenso de Washington: a visão neoliberal dos problemas latino-americanos. In: LIMA SOBRINHO, Barbosa *et alli*. *Em defesa do interesse nacional: desinformação e alienação do patrimônio público*. São Paulo: Paz e Terra. 1994.

BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS. U.S Department of Commerce. US Economic Accounts. International Economic Accounts. Trade in Goods and Services. U.S. Trade in Goods and Services by Selected Countries and Areas, 1999-present 2015. Disponível em: <<http://www.bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=62&step=1#reqid=62&step=1&isuri=1>>.

BENKLER, Yochai. *The wealth of networks: how social production transforms markets and freedom*. Yale: Yale University Press. 2006.

CARLOTTO, Maria Caraméz. *Veredas da mudança na ciência brasileira: discurso, institucionalização e práticas no cenário contemporâneo*. São Paulo: Editora 34/Scientiae Studia. 2013.

- CARLOTTO, Maria Caraméz; ORTELLADO, Pablo. Activist Driven Innovation: uma história interpretativa do software livre. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, v.26, 2011. p. 77-102. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-69092011000200005>. Acesso em 14 jul. 2016.
- CARLOTTO, Maria Caraméz; GUEDES PINTO, José Paulo; REIS, Cristina Fróes de Borja. TPP: made in U.S.A. *Le Monde Diplomatique Brasil*. v. 101, 2015, p. 30- 31. Disponível em: <<http://www.diplomatique.org.br/artigo.php?id=2007>>. Acesso em: 14 jul. 2016.
- CALLON, Michel. Is science a public good? *Science, Technology, & Human Values*, v. 19, n. 4, 1994, p. 395-424. Disponível em: <<http://sth.sagepub.com/content/19/4/395.abstract>>. Acesso em: 14 jul. 2016.
- CALLON, Michel; MUNIESA, Fabian. 2008. La performativité des sciences économiques. *Papiers de recherche du Centre de Sociologie de l'innovation*, n. 10, 2008, p. 1-23. Disponível em: <<https://hal.archives-ouvertes.fr/halshs-00258130/document>>. Acesso em: 14 jul. 2016.
- CAMPBELL-KELL, Martin; ASPRAY, William. *Computer: a history of the information machine*. Nova York, Basic Books.2006.
- CHANG, Ha-Joo. Intellectual property rights and economic development: historical lessons and emerging issues. *Journal of human development, local*, v. 2, n. 2, 2001, p.287-309. Disponível em: <<http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/14649880120067293?journalCode=cjhd19>>. Acesso em: 14 jul. 2016.
- CIMOLI, Michael.; DOSI, Giovanni.; NELSON, Richard; STIGLITZ, Joseph. *Institutions and policies shaping industrial development: an introductory note*. Laboratory of Economics and Management, Sant'Anna School of Advanced Studies, Working Paper, n.2.2006. Disponível em: <<http://www.lem.sssup.it/WPLem/files/2006-02.pdf>>. Acesso em: 12 mar. 2013.
- CORIAT, Benjamin. O novo regime de propriedade intelectual e sua dimensão imperialista: implicações para as relações norte/sul. In. BANCO NACIONAL DO DESENVOLVIMENTO. *Desafios do crescimento: instituições, investimentos, competitividade e tecnologia*. Rio de Janeiro: BNDES. 2002, p.375-396. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/livro_debate/1-DesafiosCres.pdf>. Acesso em: 14 jul. 2016.
- DÍAZ, Rafael. *América Latina y Caribe: la propiedad intelectual después de los tratados de libre comercio*. Santiago do Chile: CEPAL. 2008.
- DRAHOS, Peter. Global property rights in information: the story of TRIPS at GATT. *Prometheus*, v. 13, n. 1, 1995, p. 6-19. Disponível em: <https://www.anu.edu.au/fellows/pdrahos/articles/pdfs/1995globalproprightsinfo_drahos.pdf>. Acesso em: 14 jul. 2016.
- DRAHOS, Peter. *The global governance of knowledge*. Cambridge: Cambridge University Press. 2010.
- DRAHOS, Peter & BRAITHWAITE, John. *Information feudalism: who owns the knowledge economy?* Londres: Earthscan Publications Ltd. 2002.
- FORBES. *The World's Biggest Public Companies List*. Disponível em: <<http://www.forbes.com/global/2000/2015>>. Acesso em: 14 jul. 2016.
- GODIN, Benoît. The new economy: what the concept owes to OCDE. *Research Policy*, n.33, 2004, p. 679-90. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0048733304000071>>. Acesso em: 14 jul. 2016.

GRUPO DE PESQUISA EM POLÍTICAS PÚBLICAS PARA O ACESSO À INFORMAÇÃO. Universidade de São Paulo. *Estimativas do impacto de cópias não autorizadas de livros e discos sobre a produção industrial brasileira: aspectos políticos e revisão metodológica*. São Paulo, *Cadernos Gpopai*, 2010.

GUEDES PINTO, José Paulo. *No ritmo do capital: indústria fonográfica e subsunção do trabalho criativo antes e depois do MP3*. Tese de doutorado em Economia pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo. 2011.

HUSSON, Michel. Dos contribuciones a “El marxismo frente al capitalismo contemporâneo. In: *Cahiers de critique communiste*. Paris, 2004. Disponível em: <<http://hussonet.free.fr/mhvalor.pdf>>. Acesso em: 14 jul. 2016.

LÊNIN, Vladimir Ilich Ulianov. *O imperialismo: fase superior do capitalismo*. 3.ed São Paulo, SP: Global. 1985.

LINS, Daniel; WACQUANT, Loïc. (orgs.). *Repensar os Estados Unidos. Por uma sociologia do superpoder*. Campinas: Papirus. 2003.

MARX, Karl. *O capital, volume 1: Crítica da economia política: Livro primeiro: O processo de produção do capital*. 33ª ed. Rio de Janeiro, RJ: Civilização Brasileira. 2014.

MAZZUCATO, Mariana. *O Estado empreendedor: desmascarando o mito do setor público vs. privado*. São Paulo: Cia das Letras, 2014.

MENEZES, Henrique Zeferino de. Agenda Maximalista dos Estados Unidos em Propriedade Intelectual. *Caderno CEDEC*, v. 119, 2015a, p. 1-48. Disponível em: <http://www.ineu.org.br/content/uploads/2015/11/Cadernos-CEDEC-Henrique-Menezes-119_versao_nov15.pdf>. Acesso em: 14 jul. 2016.

MENEZES, Henrique Zeferino de. A Estratégia Norte-Americana de Forum Shifting para Negociação de Acordos TRIPS-Plus com Países da América Latina. *Contexto Internacional (on-line)*, v. 37, 2015b, p. 435-468. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0102-85292015000200435&script=sci_abstract&lng=pt>. Acesso em: 14 jul. 2016.

MENEZES, Henrique Zeferino de; BORGES, L. C.; CARVALHO, P. H. M. Regime Internacional de Propriedade Intelectual: imposição normativa estadunidense através de das cláusulas TRIPS-plus. *Revista de Estudos Internacionais*, v. 6, 2015, p. 69-88. Disponível em: <<http://www.revistadeestudosinternacionais.com/uepb/index.php/rei/article/view/180>>. Acesso em: 14 jul. 2016.

MENEZES, Henrique Zeferino de; CARVALHO, P. H. M. O Trans-Pacific Partnership Agreement na agenda de propriedade intelectual dos Estados Unidos. *Meridiano 47*, v. 16, 2015, p. 29-36. Disponível em: <<http://periodicos.unb.br/index.php/MED/article/view/15584>>. Acesso em: 14 jul. 2016.

METRI, Maurício. Diplomacia Triangular, Arábia Saudita e a Defesa do Dólar nos Anos Setenta. In: 5º Encontro Nacional da Associação Brasileira de Relações Internacionais – ABRI, 2015, Belo Horizonte. Anais do 5º Encontro da ABRI. Belo Horizonte: ABRI, 2015. s/p. Disponível em: <http://www.poderglobal.net/wp-content/uploads/2015/08/Diplomacia_Triangular__Arabia_Saudita_e_a_Defesa_do_Dolar_nos_anos_setenta.pdf>. Acesso em: 14 jul. 2016.

MICHAUS, Martin. Propiedad intelectual en el tratado de libre comercio de América del Norte. XV Aniversario. *Jurídica. Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana*, n. 39, 2009, Sección de Previa, p. Disponível em: <<http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/jurid/cont/39/pr/pr17.pdf>>. Acesso em: 14 jul. 2016.

- MOWERY, David et al. The growth of patenting and licensing by U.S. universities: an assessment of the effects of the Bayh–Dole act of 1980. *Research Policy*, v. 30, 2001, p. 99-119. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0048733399001006>>. Acesso em: 14 jul. 2016.
- MOWERY, David et al. Academic patent quality and quantity before and after the Bayh–Dole act in the United States. *Research Policy*, v. 31, 2002, p. 399-418. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0048733301001160>>. Acesso em: 14 jul. 2016.
- MOWERY, David; ROSENBERG, Nathan. *Trajetórias da inovação: a mudança tecnológica nos Estados Unidos da América no século XX*. Campinas: Editora Unicamp. 2005.
- NELSON, Richard. The simple economics of basic scientific research. *Journal of Political Economy*, n. 6, 1959, p. 297-306. Disponível em: <http://cstpr.colorado.edu/students/envs_5100/nelson_1959.pdf>. Acesso em: 14 jul. 2016.
- NETANEL, Weinstock (Org). *The development agenda: global intellectual property and developing countries*. Oxford: Oxford University Press. 2009.
- NYE, Joseph *Soft Power: The Means to Success in World Politics*. New York: Public Affairs. 2004.
- PRADO, Eleutério F. S. *Desmedida do valor: crítica da pós-grande indústria*. São Paulo: Xamã. 2005.
- RABINOW, Paul. Cortando as amarras: fragmentação e dignidade na modernidade hoje. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, v. 8, n. 23. 1993.
- RULLANI, Enzo. 'Le *capitalisme* cognitif: Du déjà vu?' *Multitudes*, v. 2, p. 87-94. 2000.
- SANTOS, Laymert Garcia dos. *Politizar as novas tecnologias. O impacto sociotécnico da informação digital e genética*. São Paulo. Editora 34. 2003.
- SHARIF, Naubahar. Emergence and Development of the national innovation systems concept. *Research Policy*, n. 35, 2006, p. 745-66.
- SHERWOOD, Robert. *Propriedade intelectual e desenvolvimento econômico*. São Paulo. EDUSP. 1992.
- SIWEK, S. E. 2013. *Copyright Industries in the U.S. Economy: The 2013 Report*, prepared for the International Intellectual Property Alliance (IIPA). Novembro 2013. Disponível em: <www.iipa.com>. Acesso em: 4 jul. 2016.
- SUNSHINE, Fabio. El derecho de propiedad intelectual internacional. *Cuadernos Nuestra América*, n. 23, 2005, p. 35-6.
- TACHINARDI, Maria Helena. *A guerra das patentes. O conflito Brasil X EUA sobre propriedade intelectual*. 3. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra. 1993.
- TAVARES, Maria da Conceição. A retomada da hegemonia norte-americana. In. TAVARES, Maria da Conceição; FIORI, José Luiz. *Poder e dinheiro: uma economia política da globalização*. Petrópolis, Vozes. 1997.
- UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. Proceedings of the United Nations Conference on Trade and Development. Nova Delhi: UN. 1968. Disponível em: <<http://unctad.org/en/Docs>>. Acesso em: 14 jul. 2016.
- WIKILEAKS. *TPP Treaty: Intellectual Property Rights Chapter*. 2015. Disponível em: <<https://wikileaks.org/tpp-ip3/>>. Acesso em: 14 jul. 2016.