

Os direitos de propriedade intelectual no Acordo de Promoção de Comércio Estados Unidos – Peru: expectativas e consequências legais

João Paulo Hernandez Teodoro

Instituto de Relações Internacionais da Universidade de São Paulo

Área temática: Relaciones Internacionales

E-mail: jpteodoro@usp.br

Trabajo preparado para su presentación en el VIII Congreso Latinoamericano de Ciencia Política (ALACIP). Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, 22 al 24 de julio de 2015

RESUMO

Apesar de a Organização Mundial de Comércio já regulamentar a propriedade intelectual (PI), os EUA assinaram diversos acordos preferenciais de comércio contendo capítulos sobre o tema, entre os quais está o firmado com o Peru. Nesse contexto, são pertinentes as perguntas: por que os EUA quiseram incluir normas sobre PI em seus acordos preferenciais? O que o Peru esperou obter em troca de fortalecer seus direitos de PI? Quais as consequências do acordo para os compromissos internacionais do Peru relativos à PI? O artigo propõe respostas a essas questões, através de uma consulta à bibliografia disponível sobre o Acordo de Promoção de Comércio EUA – Peru e de uma análise de seu capítulo sobre PI; ademais, o artigo insere a análise em um *framework* teórico que permite a articulação do Direito Internacional às Relações Internacionais.

1 INTRODUÇÃO

Após a Guerra Fria, a aposta inicial global para o comércio se concentrou no nível multilateral: as negociações iniciadas em 1986 no Uruguai foram concluídas em 1994, resultando na criação de uma instituição comercial sem precedentes, a Organização Mundial do Comércio (OMC). Desde seu nascimento, ela conta com um número de membros amplo o suficiente para poder ser chamada “multilateral”, é dotada de um mecanismo de solução de controvérsias, e é composta por um arcabouço jurídico muito mais sofisticado do que o do GATT, objetivando não apenas reduções tarifárias, mas também uma harmonização mínima em termos de propriedade intelectual (PI), investimentos e serviços.

Essa ampliação, entretanto, não parece ter sido suficiente. Um claro indício disso, verificado de maneira mais intensa nos anos 2000, foi o aumento no número de acordos preferenciais de comércio (APC): nessa década a União Europeia (UE) firmou 11 APC¹; a China firmou 9; a Coreia do Sul assinou 8, e o Japão assinou 6. Esses países são responsáveis por porções expressivas do comércio global. Os Estados Unidos (EUA) também foi um país bastante ativo: desde 1995 o país firmou 12 APC, 11 deles durante os governos de Bush; um deles, o CAFTA-DR, tem seis contrapartes.

Tais iniciativas fizeram com que a atual “paisagem” do direito internacional público comercial seja bastante distinta da verificada duas décadas atrás, e, no que tange às relações comerciais dos EUA, a América Latina se destaca, uma vez que é a região com maior número de signatários de acordos de comércio com os EUA (e convém enfatizar que, com exceção do NAFTA, todos os acordos comerciais entre países latino-americanos e os EUA foram assinados por Bush). Uma característica comum a tais acordos estadunidenses é a presença de capítulos sobre PI que são, em diversos aspectos, distintos do seu equivalente multilateral, o Acordo TRIPS da OMC.

Dentre os países que firmaram APC com os EUA está o Peru. As negociações entre eles foram iniciadas em maio de 2004, em conjunto com o Equador e a Colômbia, e concluídas em abril de 2006²; o “Acordo de Promoção de Comércio Estados Unidos –

¹ Um desses acordos (com o CARIFORUM) une quinze contrapartes à União Europeia. Entre os 11 acordos que mencionamos não consideramos os acordos provisórios firmados pela UE com quatro países africanos e com dois países insulares do Pacífico, uma vez que neles apenas é estabelecida a intenção de se negociar acordos mais abrangentes, incluindo direitos de PI.

² Tais países andinos seguiram rumos distintos: o Equador decidiu não prosseguir as negociações, e Colômbia e Peru negociaram cada um bilateralmente com os Estados Unidos.

Peru” posteriormente foi ratificado por seus membros, e entrou em vigor em janeiro de 2009.

Nesse contexto, são relevantes as perguntas: quais foram as motivações dos EUA para firmar seus APC, em particular no que se refere à PI? Quais as motivações peruanas para firmar tal acordo de comércio, e seu respectivo capítulo sobre PI? Realizamos uma busca na literatura sobre esses temas, e apresentamos seu resultado na seção 3. Na seção 4 discutimos as principais características do acordo de comércio no que tange à PI.

Na próxima seção buscamos evidenciar como diferentes interpretações sobre as relações internacionais avaliam tratados internacionais, e esclarecer os pressupostos que adotamos em relação a tal tipo de documento; buscamos ainda evidenciar o contexto teórico e jurídico no qual o acordo de comércio entre EUA e Peru está inserido. Na seção final do artigo são apresentadas nossas conclusões.

2 RELAÇÃO ENTRE O DIREITO INTERNACIONAL E A POLÍTICA INTERNACIONAL

Na presente seção, pretendemos evidenciar como o acordo entre EUA e Peru se “encaixa” no conjunto das fontes do direito internacional público, e também explicar como, de modo geral, acordos internacionais podem ser avaliados, desde a interface entre o Direito Internacional (DI)³ e Relações Internacionais.

“Relações Internacionais” (RI) é uma área que se formou em período relativamente recente. Entretanto, as reflexões sobre as relações entre entidades políticas que se reconhecem mutuamente como soberanas datam de muito antes do século XX, e os textos considerados “canônicos” para RI não ignoram essa produção prévia. Tal apreciação dos textos clássicos, provenientes (sobretudo) da Ciência Política, da Economia, e do DI, forneceram as bases para a produção teórica da disciplina.

Nesse sentido, Sato (2010) afirma que:

[...] ao longo de mais de dois séculos, as reflexões sobre relações internacionais, a filosofia e o direito se confundiam. Mesmo um verdadeiro código de direito internacional como “O Direito das Gentes”, de Emer de Vattel (1714-1767), ao mesmo tempo em que vai enumerando direitos e obrigações dos Estados e até dos agentes diplomáticos, vai discutindo a natureza e as razões políticas e filosóficas que justificariam tais direitos e obrigações [...]. [...] no período compreendido entre o surgimento do Estado Nacional e as guerras napoleônicas, a reflexão sobre relações internacionais se confundia com a Filosofia Política e o Direito em autores como Grotius, Vattel e Rousseau. (SATO, 2010, p.348-354).

Accioly, Silva e Casella (2012) afirmam que o DI foi desenvolvido concomitantemente ao surgimento do estado nação soberano moderno na Europa, que caracteristicamente centralizou poderes que desde a Idade Média haviam estado difusos; os marcos amplamente reconhecidos desse surgimento são os tratados que puseram fim

³ Geralmente a literatura utiliza letras minúsculas para designar o direito internacional propriamente dito, e letras maiúsculas para designar a disciplina que o estuda. Aqui, por simplicidade, utilizamos o acrônimo “DI” para nos referir a ambos, pois acreditamos que pelo contexto se poderá facilmente distinguir o sentido em que é empregado.

à “Guerra dos Trinta Anos”, que estabeleceram regras iniciais para as relações entre os primeiros constituintes do sistema internacional recém surgido.

[Após a Guerra dos Trinta Anos] Começam a ser concebidas formulações e princípios, normas e instituições. [...] Foi no tempo do Iluminismo que se cria a história do direito internacional como novo campo de estudo, ainda relutante em chamá-lo de ciência. (ACCIOLY; SILVA; CASELLA, 2012, p. 72).

A importância atribuída ao DI é uma das principais características distintivas do grande cisma que existe entre as teorias de RI. Duas posições extremas são verificadas: uma delas, auto identificada como “realista” afirma que o DI e as demais instituições internacionais não são variáveis relevantes para se compreender as interações entre estados, uma vez que no sistema internacional, em última instância, o que determinará quais vontades prevalecerão são as relações de poder, as quais são desenvolvidas em um ambiente anárquico (por eles descrito como intrinsecamente conflituoso), e as quais são condicionadas pelas capacidades materiais dos estados.

Em contraste, outro conjunto de teorias afirma que o DI, e as demais instituições internacionais, não devem ser interpretados da forma supradescrita, uma vez que afirmam que o DI atesta e catalisa uma forma de interação estatal tão importante e antiga quanto o conflito, que é a cooperação.

Esses diferentes posicionamentos refletem a inserção das teorias de RI em tradições intelectuais mais amplas. As interpretações dos realistas sobre os desdobramentos internacionais intrínsecos à prática política remontam a filósofos políticos clássicos como Niccolò Machiavelli e Thomas Hobbes. Os rivais teóricos dos realistas que sustentam a relevância do DI, por outro lado, se inserem em uma tradição menos pessimista quanto às possibilidades transformadoras do DI, se fundamentando em autores como Grocius e Kant (THOMPSON, 1994). As teorias do segundo grupo tiveram expressivo crescimento desde o final da década de 1970, abarcando desde o liberalismo institucional até o grupo de teorias identificadas como “construtivistas”.

Conforme sintetiza Thompson (1994), os acontecimentos políticos do século XX que puseram à prova a efetividade do DI e das instituições internacionais, e o grande crescimento do DI verificado desde o final a Segunda Guerra Mundial, não solucionaram essa querela:

Todas as visões eufóricas sobre o caráter transformador do direito internacional se despedaçaram com a Segunda Guerra Mundial. Apesar disso, diversas áreas do direito internacional permanecem operativas e efetivas: comércio, extradição, cidadania, o direito dos mares, documentação de viagem, e inúmeros outros temas. Entretanto, a controvérsia permanece entre os que atribuem muito e aqueles que reconhecem muito pouco à relevância do direito internacional. (THOMPSON, 1994, p. 76, tradução nossa).

Apesar dessas diferenças interpretativas, a relação embrionária do DI positivado com a política internacional parece fora de questão, uma vez que ele é resultado de negociações entre estados, e é uma fonte pública e de validade menos contestada do que outras fontes do DI. Nesse sentido, os tratados podem ser considerados como testemunhos das barganhas a eles subjacentes, e também como evidências dos interesses domésticos que conseguiram se consolidar na diplomacia; nesse sentido, podem ser considerados como resultados tanto de barganhas domésticas quanto de barganhas

internacionais. Assim, a formulação da política externa não necessariamente traduz um “interesse nacional” existente *a priori*, que seja decorrente de uma avaliação racional do bem-estar ou dos ganhos dos países; ao contrário, podem haver severas divergências entre diferentes setores das sociedades domésticas, mas somente algumas percepções conseguem se traduzir em políticas.

As teorias que propõem *frameworks* analíticos para a formulação doméstica da política externa levam em consideração fatores relacionados ao sistema político doméstico, à configuração burocrática e à participação de atores privados. Não nos aprofundaremos aqui nessas teorias; compartilhamos, entretanto, de sua visão das ações internacionais dos estados como em parte decorrentes de interações sociais em seu interior, as quais são sujeitas a determinadas regras e são condicionadas por determinada configuração institucional.

Para além das discussões teóricas sobre o DI, em sua interface com a política internacional, há trabalhos, de menor escopo mas de interesse prático mais evidente, que se dedicam à análise de partes específicas do DI, se interessando pelas motivações concretas dos estados para firmar determinados acordos e pelas consequências práticas a seus signatários. Os trabalhos consultados para a construção da próxima seção se interessam pelas motivações práticas que orientaram os EUA e o Peru a assinarem seu acordo de comércio. Na seção 4 analisaremos o conteúdo do capítulo sobre PI de tal acordo.

3 MOTIVAÇÕES DE EUA E PERU PARA A ASSINATURA DE SEUS ACORDOS DE COMÉRCIO

Os APC firmados pelos EUA são amplos, se estendendo à regulamentação do comércio de bens, e tratando também de investimentos, compras governamentais, serviços e PI.

Nesta seção apresentaremos o resultado de uma busca na literatura acadêmica sobre o acordo de comércio entre o Peru e os EUA, buscando verificar as motivações dos dois países para a assinatura do mesmo, particularmente no que tange à PI.

A literatura consultada provém: de uma busca no JSTOR, realizada no dia 27 de outubro de 2014, envolvendo artigos publicados entre 01/01/2000 e 27/10/2014; os termos pesquisados foram “United States”, “trade”, “investment” e “intellectual property”, na base “International Relations”; a busca encontrou 1000 resultados. Também consultamos, no dia 18 de janeiro de 2015, o “Portal CAPES”, biblioteca digital semelhante ao JSTOR, mas de acervo mais amplo, onde realizamos uma pesquisa com os mesmos termos, em busca de trabalhos publicados entre 01/01/2000 e 18/01/2015. Ademais, consultamos alguns dos trabalhos que serviram de referência aos artigos originalmente obtidos; outras fontes são livros, publicados por especialistas em direitos de PI.

Os acordos de comércio assinados por Bush foram negociados sob as diretrizes e de um mecanismo institucional específico, o “fast track”. Através dele o legislativo dos EUA se compromete a debater a ratificação de acordos a ele submetidos pelo presidente em no máximo noventa dias após a submissão para sua avaliação. Quando um acordo é negociado sob o “fast track”, ademais, uma maioria simples de apoio no Congresso é suficiente para que ele seja aprovado.

Bush obteve um “fast track” em janeiro de 2002; nele, o Congresso afirma que a PI está entre os “setores críticos” e “blocos construtores” da economia dos EUA (UNITED STATES SENATE; THE HOUSE OF REPRESENTATIVES OF THE UNITED STATES OF AMERICA, 2002, p. 61). A validade original de tal *fast track*

era até primeiro de junho de 2005, podendo o presidente solicitar ao Congresso a extensão dessa validade para até primeiro de julho de 2007; Bush solicitou tal extensão e a obteve.

O *fast track* estabeleceu alguns objetivos específicos, relativos à PI: a implementação do Acordo TRIPS por suas contrapartes, a proteção de novas tecnologias, a garantia de que as provisões sobre direitos de PI dos acordos de comércio reflitam um nível de proteção a tais direitos similar ao verificado em nível doméstico nos EUA, e o respeito à “Declaração de Doha sobre o Acordo TRIPS e Saúde Pública”⁴. Segundo o documento, os acordos de comércio deveriam garantir o provimento de “[...] um nível forte de cumprimento dos direitos de PI, inclusive através de mecanismos de cumprimento civis, administrativos e criminais que sejam acessíveis, rápidos e eficientes [...]” (UNITED STATES SENATE; THE HOUSE OF REPRESENTATIVES OF THE UNITED STATES OF AMERICA, 2002, p. 64, tradução nossa).

O *fast track* de 2002 determinou ainda o intercâmbio de informações entre o USTR⁵ e um grupo específico de parlamentares, e também a participação direta de tais parlamentares nas negociações.

Em maio de 2007, os membros da Câmara estadunidense chegaram a um acordo com o executivo quanto a vários pontos em negociação nos acordos de comércio. Ele foi necessário para que os acordos cujas ratificações estavam pendentes (Peru, Panamá e Colômbia) fossem apreciados, e decorreu da nova maioria de democratas no Congresso, resultada da eleição de 2006. Os democratas demandavam a inclusão de provisões sobre direitos trabalhistas, questões ambientais, saúde pública e acesso a medicamentos.

Quanto à PI, a declaração conjunta dos congressistas que originou as mencionadas mudanças afirmava que os acordos de comércio deveriam ter um nível “forte” de proteção a direitos de PI, mas que eles poderiam ter certas “flexibilidades” quanto ao tema. Nesse sentido, o Congresso determinou diversas diretrizes específicas, visando concretizar tais objetivos. Em função desse novo acordo entre os poderes nos EUA, Washington teve que voltar a negociar com o governo peruano, e as mudanças decorrentes foram ratificadas pelo Peru em junho de 2007. “As mudanças proveram mais flexibilidades ao Peru quanto a medidas de saúde pública relacionadas a direitos de propriedade intelectual do que havia no capítulo prévio [à ‘interferência’ congressista democrata].” (GARCÍA, 2008, p. 5, tradução nossa).

Assim, percebe-se que havia uma mobilização doméstica, expressa através das preferências consolidadas do Congresso, que não apenas demandava a inclusão de normas sobre PI nos acordos de comércio firmados pelo país, mas que também dava diretrizes específicas para tais normas.

A descrição que realizamos acima, embora seja útil para a compreensão da formulação das posições dos EUA, ainda não apresenta adequadamente as motivações do país relacionadas à PI, tampouco o fazendo em relação ao Peru. Assim, entre as subseções 3.1 e 3.5 categorizamos as razões pelas quais os países firmaram seu acordo de comércio, com seu respectivo capítulo sobre PI.

3.1 Dificuldades nas negociações da Rodada Doha da OMC: diversos pesquisadores consideram que a negociação de APC foi vista pelos EUA como um método para contrabalancear perdas em nível multilateral.

⁴ Trataremos dessa Declaração mais à frente nesta seção.

⁵ O “Escritório do Representante de Comércio dos Estados Unidos” (USTR) é um órgão do executivo responsável por negociar acordos de comércio e por monitorar o cumprimento de acordos de comércio por seus parceiros comerciais.

Chorev (2007) afirma que os EUA, no início da Rodada Doha de negociações da OMC, queria ao menos manter o *status quo* dos direitos de PI presentes no Acordo TRIPS. Entretanto, houve intensa diferença entre as propostas dos EUA e as de muitos países em desenvolvimento. As negociações para a criação da “Declaração sobre o Acordo TRIPS e saúde pública” simbolizam essa diferença. Tal Declaração foi adotada em novembro de 2001, e resultou de negociações originalmente requisitadas por um grupo de 20 países em desenvolvimento; nela, os membros da OMC esclarecem que caberia a cada país declarar-se, quando julgasse necessário, estar sob emergência de saúde pública, o que os permitiria emitir licenças compulsórias a produtos farmacêuticos necessários para superar essa situação⁶ (WORLD TRADE ORGANIZATION, 2001). Ademais, a Declaração estabeleceu que até 1º de janeiro de 2016 os membros “menos desenvolvidos” da OMC não estão obrigados, no que se refere ao patenteamento de produtos farmacêuticos, a implementar ou aplicar as disposições do Acordo TRIPS, e determinou um prazo para que os membros da OMC definissem uma solução para que os países com capacidade de produção farmacêutica insuficiente também pudessem se beneficiar da emissão de licenças compulsórias. Além dessa disposição, em 2002, os membros da OMC decidiram suspender a aplicação, aos países menos desenvolvidos, do parágrafo 9 do artigo 70 do Acordo TRIPS no que concerne a produtos farmacêuticos. Esse parágrafo provê um período de comercialização exclusivo por cinco anos a produtos que tenham sido aprovados para comercialização, desde que eles tenham tido suas patentes aprovadas em outros membros.

Em agosto de 2003 foram estabelecidas várias exigências, técnicas e legais, para que medicamentos produzidos sob licença compulsória pudessem ser exportados para países com insuficiente capacidade de produção farmacêutica que se declarassem em situação de emergência relacionada à saúde pública (WORLD TRADE ORGANIZATION, 2003). Os textos finais desses acordos de 2001 e 2003, conforme estudos sobre as negociações dos mesmos indicam, são muito mais próximos das propostas dos países em desenvolvimento do que das propostas feitas pelos EUA.

Assim, desde os princípios da Rodada Doha, os EUA enfrentaram revezes relacionados à PI. Na avaliação de Chorev (2007), os direitos de PI estiveram entre os temas mais controversos das negociações iniciais da Rodada, junto com os subsídios agrícolas e as questões de Cingapura (compras governamentais, investimentos, anti-truste e facilitação do comércio). A intenção dos EUA, de acordo com as orientações parlamentares de 2002, era concluir as negociações da Rodada até janeiro de 2005, mas as mencionadas divergências internacionais impediram a concretização desse objetivo.

Outra discordância entre os EUA e os países em desenvolvimento foi quanto à proposta da introdução nos acordos da OMC da autorização à apreensão, por autoridades aduaneiras, de bens em trânsito suspeitos de violarem direitos de PI; tal proposta (que fora encabeçada pela UE e defendida também pelo Japão e pela Suíça) não foi aceita por países em desenvolvimento.

Correa (2008) descreve outra proposta da UE na OMC que contou com apoio dos EUA, mas que, igualmente, encontrou resistência de outros países:

Em outubro de 2005, as Comunidades Europeias [...] propuseram que o Conselho do TRIPS revisasse a aplicação efetiva [*enforcement*, no

⁶ A “licença compulsória” pode ser definida como “[...] a autorização dada por uma autoridade judiciária ou administrativa a um terceiro para uso de uma invenção patenteada, sem o consentimento do detentor da patente, com base em vários elementos de interesse geral [...]” (CORREA, 2005, p. 29).

original] das obrigações decorrentes do TRIPS para estabelecer meios de ajudar na luta contra os problemas relacionados à pirataria e à contrafação⁷. Enquanto vários países desenvolvidos como os EUA e o Japão mostraram apoio geral a essa proposta, muitos países em desenvolvimento manifestaram forte oposição. (CORREA, 2008, p. 37, tradução nossa).

Embora as dificuldades descritas até aqui digam respeito a diferenças entre os EUA e países em desenvolvimento, tampouco houve concordância entre os países desenvolvidos quanto a alguns aspectos dos direitos de PI: após a entrada em vigor do Acordo TRIPS, a UE demandou a extensão da proteção de indicações geográficas para além de vinhos e destilados, ao quê os EUA se opôs; o Canadá defendeu algumas “flexibilidades” do Acordo TRIPS contrárias às posições dos demais países desenvolvidos (DEERE, 2009).

As divergências relacionadas à PI supramencionadas, segundo Chorev (2007), motivaram os EUA a tentar minar, nos acordos preferenciais, as flexibilidades reconhecidas na Declaração de Doha e em seu subsequente desenvolvimento de 2003. Em suma, para Chorev (2007) as motivações dos EUA subjacentes às provisões sobre PI de todos os APC que firmou após a entrada em vigor da OMC foram:

[...] to limit potential exclusions from patentability [...], require the grant of patents for “new uses” of known compounds, require patent term extension under certain conditions [...], prevent parallel importation, limit the grounds under which compulsory licenses may be granted [...], and allow for the prosecution of non-violation nullification of impairment claims. (CHOREV, 2007, p. 47, tradução nossa).

Chorev (2007) afirma ainda que o impasse verificado nas negociações da OMC em 2003 foi decisivo para que os EUA passassem a preferir acordos bilaterais de comércio. Ela cita, em suporte a essa afirmação, Robert Zoellick, então o principal negociador de acordos de comércio dos EUA. Schott (2004), também citando Zoellick, afirma que as negociações comerciais em nível bilateral e regional eram vistas como construtoras de alternativas à eventual paralisação da Rodada Doha⁸. Um documento do USTR de 2006, citado por Krikorian e Szymkowiak (2007) explicita tanto a orientação do órgão (no sentido de “reforçar” a proteção a direitos de PI), quanto sua estratégia diversificada para atingir tal objetivo, na qual se incluem os APC. Nesse contexto,

⁷ Na literatura, o termo “pirataria” normalmente se refere à produção e distribuição ilegal de bens protegidos por direitos de cópia, seus correlatos; o termo “contrafação” se aplica a infrações aos demais modos de proteção à PI.

⁸ Outra negociadora líder durante o governo de Bush, Susan Schwab, afirmou que um ponto positivo dos APC é que eles podem lançar precedentes em questões que podem posteriormente ser levadas com sucesso para o sistema multilateral de comércio, e que os acordos fundadores da OMC estavam ultrapassados devido aos avanços verificados no comércio e nos investimentos. Essa difusão normativa direcionada a contribuir com as negociações na OMC faz sentido sobretudo quando se leva em consideração que as decisões na OMC são adotadas por consenso, de modo que a ação coletiva e a ausência de resistência são fatores relevantes para que propostas obtenham sucesso na Organização.

Os EUA se engajaram em negociações multilaterais alternativas (OECD), negociações regionais (ALCA⁹, CAFTA, SACU¹⁰), negociações bilaterais [...], opções legalizadas unilaterais (Seção 301)¹¹ e multilaterais (MSC [Mecanismo de Solução de Controvérsias da OMC]). (CHOREV, 2007, p. 35, tradução nossa).

Além dos problemas verificados no âmbito da OMC, Díaz (2008) afirma que as tentativas frustradas de revisar dois tratados assinados na Organização Mundial da Propriedade Intelectual (OMPI) em 1996 (o “Tratado da Organização Mundial de Propriedade Intelectual sobre Direito de Autor” e o “Tratado da Organização Mundial de Propriedade Intelectual sobre Prestações e Fonogramas”), também motivou a estratégia dos EUA:

Como não será fácil que essas instituições multilaterais [OMC e OMPI] revisem os acordos de 1994 [Acordo GATT 1994/ Acordo TRIPS] e 1996, especialmente porque os países desenvolvidos ainda não estão dispostos a outorgar concessões em matéria de subsídios e proteção agrícola, os acordos de livre comércio constituem uma forma de ir acumulando forças para futuras rodadas de negociações multilaterais. (DÍAZ, 2008, p. 89, tradução nossa)¹².

Para além da insatisfação dos EUA com as normas internacionais sobre PI já existentes, o país estava insatisfeito com a inadequação de tais normas a avanços tecnológicos recentes, que tornaram, em certa medida, a proteção conferida pelo TRIPS obsoleta (e, conforme temos descrito aqui, a resistência contra expansões às normas multilaterais era significativa na OMC).

3.2 Dificuldades em âmbito regional: o segundo motivo pelo qual, segundo a literatura atualmente disponível, os EUA optaram por firmar APC, são dificuldades com

⁹ Conforme explicaremos de modo mais detalhado abaixo, a falha nas negociações da ALCA é um elemento que, posteriormente, também contribuiu para que os EUA buscassem a assinatura de diversos APC, em particular com países latino-americanos (ou seja, o país abandonou uma proposta originalmente continental e a substituiu por uma proposta menos abrangente).

¹⁰ “SACU” é a sigla para a União Aduaneira da África Austral, composta por África do Sul, Botsuana, Lesoto, Namíbia e Suazilândia. Diferenças quanto a subsídios agrícolas e regras *antidumping* dificultaram o alcance de um acordo entre os EUA e esse grupo de países; o impasse nas negociações piorou após a conferência ministerial da OMC realizada em Cancun em 2003 (CHOREV, 2007).

¹¹ Em 1988, uma mudança na lei de comércio dos EUA, que deu origem à provisão comumente referenciada na literatura como *Special 301*, estabeleceu que o USTR deve investigar países suspeitos de violar interesses estadunidenses relacionados à PI; após a investigação, o USTR pode recomendar retaliações comerciais aos países considerados “violadores” (SELL, 2003). Segundo Micara (2012) ao longo da década de 2000 as investigações do USTR concluíram que muitos países tinham nível de proteção inadequado a produtos farmacêuticos, sendo que a proteção de dados submetidos para aprovação para comercialização era considerada particularmente preocupante pelo Escritório.

¹² A tentativa frustrada de revisão dos dois tratados de 1996, e a negociação de um novo tratado sobre patentes no âmbito da OMPI, o SPLT (*Substantive Patent Law Treaty*), iniciada em 2001 por requisição de um grupo de países desenvolvidos, entre os quais estavam os EUA, também não obtiveram sucesso devido a diferenças com vários países em desenvolvimento (DEERE, 2009).

alternativas de liberalização comercial regionais. A ALCA é o exemplo mais mencionado.

O projeto da ALCA foi lançado por iniciativa dos EUA, visando tornar toda a América em uma área de livre-comércio, e as negociações para sua criação foram iniciadas em 1998; de acordo com Becker e Blaas (2007), ele foi uma resposta à formação do Mercosul em 1991, uma vez que os EUA temiam que o Brasil poderia tornar o bloco sul-americano em um polo de atração alternativo aos estados da região.

Segundo Chorev (2007) a falha na conclusão da ALCA tem razões semelhantes às das paralisações verificadas desde o início da Rodada Doha de negociações da OMC: a não concordância estadunidense com as reduções em subsídios agrícolas demandadas por suas contrapartes¹³ e diferenças com países em desenvolvimento (no caso, o Brasil) quanto à PI, aos investimentos, aos serviços, e às compras governamentais. Segundo Becker e Blaas (2007) as reservas brasileiras ao acordo de livre comércio foram essenciais para o impasse verificado nas negociações. Em 2003, em função dessas dificuldades, as negociações da ALCA foram interrompidas.

Os Estados Unidos foram compelidos a aceitar as novas condições, e na oitava reunião ministerial da ALCA, realizada em Miami em 20 e 21 de novembro de 2003, as partes concordaram com uma agenda mais estrita [...]. Os representantes dos Estados Unidos, frustrados com a possibilidade de um acordo de comércio hemisférico fraco, se focaram em acordos de livre-comércio com os Andes, os países da América Central e do Caribe. (CHOREV, 2007, p. 51, tradução nossa).

3.3 Acesso a mercados: o motivo mais aparente para a assinatura de APC é o acesso a mercados.

Becker e Blaas (2007) consideram que o fato de os EUA terem saldo negativo com a Europa e o leste da Ásia (quanto ao comércio de bens e pagamentos de juros) faz com que seja essencial que o país compense esses déficits através do superávit em seu balanço de pagamentos com outras regiões.

Esse é um forte incentivo para melhorar a influência dos Estados Unidos em regiões com uma posição tradicional forte do setor privado dos Estados Unidos, especialmente a América Latina, e provê um impulso para a negociação de acordos de livre-comércio com essas regiões, garantindo acesso privilegiado para companhias dos Estados Unidos. (BECKER; BLAAS, 2007, p. 274, tradução nossa).

As motivações do Peru apontadas pela literatura para que o país tenha assinado seu acordo preferencial de comércio podem ser quase inteiramente resumidas por sua expectativa de acesso ao mercado de sua contraparte: afirma-se que o Peru aceitou as normas de PI contidas no acordo de comércio em troca de um melhor acesso ao mercado dos EUA (DEERE, 2009; CORREA, 2008; CHOREV, 2007; GARCÍA, 2008). García (2008) é mais específico, pois afirma que a intenção do Peru era consolidar o tratamento preferencial que os EUA haviam concedido aos membros da Comunidade Andina através do *Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act*, que “[...] objetivava a promoção de exportações da região andina através do estabelecimento de um mercado preferencial capaz de gerar fontes de emprego alternativas e apoiar a luta contra o crescimento ilegal de plantações de coca e do tráfico de drogas.” (GARCÍA,

¹³ O mesmo problema dificultou as negociações com a SACU, que mencionamos acima.

2008, p. 2, tradução nossa). Bush havia renovado tal tratamento em 2002, e estendido o grupo de produtos abrangidos¹⁴.

Conforme afirma Chorev (2007), uma ação peruana inicial, indicativa de sua intenção de concretizar um acordo de comércio com os EUA, foi a saída do país do G-21¹⁵ após o USTR ter divulgado que os membros daquele grupo não poderiam negociar acordos preferenciais com seu país.

Deere (2009) afirma que no Peru, durante suas negociações com os EUA, não houve convergência entre o ministério de comércio, o escritório de PI e sua agência de saúde: enquanto o primeiro primava por sua agenda comercial, os últimos manifestavam preocupação com os impactos sociais decorrentes do capítulo sobre PI do acordo preferencial. Durante as negociações, segundo García (2008), o órgão negociador peruano ouviu a Associação de Indústrias Farmacêuticas de Origem e Capital Nacional (ADIFAN) (cuja posição em relação ao capítulo de PI era extrema ao ponto de pedir que ele fosse tirado de negociação) e o Foro da Sociedade Civil sobre Saúde (*ForoSalud*), que criticava as provisões sobre patentes do capítulo sobre PI do acordo, por interpretar que elas resultariam em uma extensão do termo de validade de patentes farmacêuticas em decorrência de sua proteção a dados submetidos para a aprovação de comercialização de produtos farmacêuticos. Tais preocupações, contrárias às provisões sobre PI do acordo que se negociava com os EUA, não prevaleceram¹⁶, uma vez que o Peru concordou com as normas sobre PI propostas pelos EUA.

Conforme verificaremos abaixo, o capítulo sobre PI do acordo de comércio firmado entre EUA e Peru é em larga medida semelhante ao capítulo correspondente de outros acordos de comércio firmados pelos EUA, dentro e fora da América Latina (como, por exemplo, ao acordo com Cingapura, com o Chile, com a Colômbia e com a Austrália). Nesse sentido, parece improvável a afirmação de que os negociadores peruanos tenham defendido fortemente, ao longo das negociações, uma posição contrária à dos EUA no que tange à proteção de direitos de PI.

O Peru, ao contrário dos EUA, não está entre os principais produtores de ciência e inovação do mundo, e suas exportações estão concentradas em matérias primas e alimentos; o país tampouco figura como um grande exportador de entretenimento. Assim, a aposta peruana em diversos acordos de comércio parece indicar que sua estratégia atual é a de aumentar seu comércio (sem almejar modificações na sua estrutura produtiva ou no nível de valor agregado de suas exportações) e de atrair investimentos (ainda que tal atração não esteja inserida no contexto de um plano de incremento tecnológico bem definido).

Assim, a hipótese de que as normas sobre PI contidas no acordo de comércio entre Peru e EUA são resultado de uma barganha entre os países parece plausível;

¹⁴ Embora a Venezuela originalmente também tenha se beneficiado, ela se retirou da Comunidade Andina em 2006 em função de sua discordância com a aproximação dos Estados Unidos com o Peru e a Colômbia (uma manifestação dessa discordância se deu precisamente quando os dois últimos países tentaram adequar algumas normas sobre PI da Comunidade Andina, após terem assinado seus acordos de comércio com os Estados Unidos).

¹⁵ O G-21 foi um grupo formado por alguns membros da OMC que advogavam maiores reduções em subsídios agrícolas e reduções tarifárias por parte dos países desenvolvidos.

¹⁶ García (2008) resume essa não prevalência ao admitir que “[...] o papel que a sociedade civil peruana desempenhou para influenciar as decisões peruanas domésticas quanto à natureza e ao escopo das provisões sobre propriedade intelectual não parecem ter sido significativas.” (GARCÍA, 2008, p. 14, tradução nossa).

conforme afirma a literatura, a oferta estadunidense de maior acesso ao seu enorme mercado foi a moeda de troca.

3.4 Interesse privado doméstico: substancial parte da literatura destaca a influência de setores produtivos estadunidenses intensivos em PI sobre a política comercial do país.

Chorev (2007), por exemplo, aponta que nas negociações para a criação da Declaração de Doha sobre o Acordo TRIPS e Saúde Pública, as grandes companhias farmacêuticas estadunidenses se opuseram à proposta do grupo de países em desenvolvimento, e que “A posição delas foi vigorosamente promovida pelos negociadores dos EUA.” (CHOREV, 2007, p. 41, tradução nossa).

Díaz (2008) considera que essa relação entre o USTR e a indústria farmacêutica se estendeu às negociações dos APC firmados pelos EUA com países da América Latina: “Durante as negociações dos ALC [acordos de livre-comércio] com os Estados Unidos, o USTR representou quase diretamente os interesses de associações [...] como a *Pharmaceutical Research and Manufacturers of America* [...]” (DÍAZ, 2008, p. 87, tradução nossa).

Sell (2007) afirma que um dos comitês que auxiliam o USTR na formulação de políticas comerciais tem entre seus componentes representantes de indústrias farmacêuticas, de biotecnologia, do entretenimento, de *softwares* e de editoras, os quais têm bastante interesse na criação e manutenção do cumprimento de normas sobre PI como as descritas pelo conceito de “TRIPS-plus”¹⁷. Ademais, Sell (2007) considera que as doações de campanha feitas por indústrias farmacêuticas a candidatos do Partido Republicano são explicativas da preferência que os EUA manifestaram quanto à PI em seus APC.

Díaz (2008) menciona a influência de outros atores domésticos nos EUA:

A ello [influência das indústrias farmacêuticas e as preocupações manifestadas pelos países latino americanos quanto a eventuais excessos nas regras sobre patentes] se agregaron las presiones de la coalición de académicos y organizaciones no gubernamentales de Estados Unidos, que han logrado desarrollar una importante capacidad de influir en el Congreso estadounidense. (DÍAZ, 2008, p. 87).

No mesmo sentido, Díaz (2008) afirma que nas suas negociações de acordos de comércio com países da América Latina os EUA objetivavam prover proteção específica a setores tecnológicos de desenvolvimento recente (em relação ao período em que os acordos foram assinados) e intencionavam aproximar a legislação sobre PI de suas contrapartes à sua própria legislação quanto ao tema (como as instruções parlamentares que citamos no início da presente seção corroboram).

3.5 Insatisfação com as práticas sobre PI de outros países: conforme mencionamos acima, uma das diretrizes parlamentares estadunidenses estabelecia a própria legislação do país como referência. Díaz (2008), escrevendo acerca dos acordos de comércio com países da América Latina, afirma que os EUA consideravam, quanto à proteção de direitos de PI, que os procedimentos administrativos, judiciais e civis de suas contrapartes não eram eficazes, e que não incorporavam diretamente os desenvolvimentos tecnológicos relacionados à internet e às tecnologias digitais. Assim:

¹⁷ O conceito de “TRIPS-plus” é utilizado na literatura para descrever normas sobre PI negociadas ou aprovadas após a entrada em vigor do TRIPS que fazem requisições adicionais a tal acordo.

[...] 50% dos capítulos de PI centra a atenção na observância e em medidas tecnológicas de proteção, já que o USTR procurou explicitamente que as disposições ao respeito se iguallassem tanto quanto possível ao modelo vigente nos EUA. Assim, desde a perspectiva das empresas estadunidenses, se reduziriam os custos de transação e haveria maior segurança processual, mas também se evitaria que os países da região adotassem outros modelos de observância e proteção das MTP [medidas tecnológicas de proteção]¹⁸ [...]. (DÍAZ, 2008, p. 100, tradução nossa).

Deere (2009) enfatiza que os EUA estavam entre os membros desenvolvidos da OMC que consideravam inadequado o modo como o Acordo TRIPS e outros tratados internacionais sobre PI vinham sendo implementados.

Gillman (2009) afirma que os EUA obtiveram sucesso em reproduzir suas leis sobre PI através dos APC que firmou com países latino-americanos. Em sua interpretação, a similaridade entre os capítulos de PI dos APC entre os EUA e ditos países foi tamanha que é possível afirmar que eles estão inseridos em um processo de “transplante legal” de normas a partir dos EUA.

Segundo Schott (2004), um objetivo mais amplo de política externa que orientou a escolha estadunidense foi a representatividade regional: o país teria iniciado negociações com países em regiões díspares (como a América Latina, o Oriente Médio e o nordeste asiático) na expectativa de estabelecer “[...] building blocks that over time can yield broader regional pacts.” (SCHOTT, 2004, p. 370). No mesmo sentido, Deere (2009) afirma que os acordos de comércio eram considerados como símbolos do apoio dos países à política externa dos EUA e, ao mesmo tempo, eram recompensas a tal apoio; assim, ela afirma que:

O prêmio que os presidentes da Colômbia e do Peru atribuíram às suas relações políticas com os Estados Unidos levou cada um deles a declarar que um acordo preferencial de comércio – em quaisquer termos – era sua principal prioridade de política externa. Para muitos países, provisões *TRIPS-plus* eram um pequeno preço para um acordo, então caracterizado em termos de política externa. (DEERE, 2009, p. 172, tradução nossa).

Agora que apresentamos o que significativa parte da literatura considera constituir as motivações de EUA e Peru para a assinatura de seu acordo de comércio (particularmente quanto aos direitos de PI) podemos, por fim, analisar o capítulo sobre PI do acordo de comércio entre EUA e Peru. Nesse sentido, na próxima seção apresentamos quais características de tal acordo são mais contrastantes com o Acordo TRIPS, quais são seus aspectos mais significativos, e destacamos algumas prováveis implicações do mesmo para os compromissos internacionais sobre PI do Peru.

¹⁸ As MTP são mecanismos eletrônicos que permitem restrições ao acesso, reprodução, modificação e distribuição de conteúdos digitais; as MTP não são diretamente tratadas pelos acordos da OMPI ou pelo Acordo TRIPS e, ao menos quanto aos APC firmados com países da América Latina, os EUA pretendiam potencializar as MTP, de modo a assegurar punições a infratores (DÍAZ, 2008).

4 PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS RELACIONADAS À PI DO ACORDO DE COMÉRCIO ENTRE EUA E PERU

Os capítulos sobre PI dos acordos de comércio firmados pelos EUA são, em larga medida, bastante semelhantes. Eles são mais extensos do que o Acordo TRIPS, uma vez que são mais detalhados e abrangem novos produtos. Abaixo destacamos algumas das características do capítulo correspondente do acordo entre EUA e Peru:

4.1 Exigência da assinatura de outros acordos sobre PI: o Acordo TRIPS faz referência a outros acordos internacionais sobre PI, mas exige o cumprimento de apenas algumas partes deles, e deles adota alguns conceitos. Não há, entretanto, exigência de que os membros da OMC firmem outros acordos sobre PI. O mesmo não acontece no acordo de comércio entre EUA e Peru; lá, há três tipos de exigência: acordos que devem ser assinados ou ratificados por ocasião da entrada em vigor do acordo de comércio, acordos que devem ser assinados ou ratificados até certa data, e acordos que as partes devem se esforçar para integrar (ou seja, a adesão é recomendada, mas não obrigatória). Na tabela abaixo estão os acordos de adesão obrigatória, e a atual situação do Peru em relação a eles:

Tabela 1: Acordos de adesão determinada pelo acordo de comércio e data de adesão do Peru a eles

Acordo	Mês/ano de adesão
Convenção Relativa à Distribuição de Sinais Portadores de Programas Transmítidos por Satélite	05/1985
Tratado de Budapeste sobre o Reconhecimento Internacional do Depósito de Microrganismos para Efeitos do Procedimento em Matéria de Patentes	10/2008
Tratado da Organização Mundial de Propriedade Intelectual sobre Direito de Autor	07/2001
Tratado da Organização Mundial de Propriedade Intelectual sobre Prestações e Fonogramas	04/2002
Tratado de Cooperação em Matéria de Patentes	03/2009
Tratado sobre o Direito das Marcas	08/2009
Convenção Internacional para a Proteção das Obtenções Vegetais	08/2011

Fonte: páginas na *web* dos depositários dos tratados. Em todos os casos são apresentadas as datas de depósito do instrumento confirmatório de adesão correspondente; as diferenças entre as datas de adesão e de entrada em vigor dos tratados para o Peru varia entre um e oito meses.

Nota-se que o Peru ainda não era membro da maioria dos tratados presentes na tabela antes de assinar seu acordo de comércio com os EUA. Caso se admita que suas

adesões entre 2008 e 2011 decorreu de seu compromisso com os EUA, pode-se afirmar que o acordo de comércio entre os dois países acarretou em um aumento do nível dos compromissos internacionais sobre PI do Peru.

4.2 Inovações tecnológicas:

- Internet: a popularização da internet gerou duas implicações diretamente relacionadas com os direitos de PI: o primeiro deles diz respeito aos nomes de domínio; assim, o acordo preferencial determina procedimentos para a solução de conflitos envolvendo o nome de endereços da internet, direcionando os signatários a um acordo específico sobre isso. Outra implicação diz respeito aos direitos de cópia: a internet facilitou a transmissão, o armazenamento e o intercâmbio ilegais de trabalhos protegidos por direitos de cópia (textos, imagens e sons, e combinações desses elementos). O acordo de comércio entre EUA e Peru estende a proteção por direitos de cópia à internet, e delimita as responsabilidades dos provedores de conteúdo, armazenamento e transmissão de dados *online*. Entre essas responsabilidades, destacamos a obrigação de que os provedores tenham mecanismos para receber informações sobre infrações, devendo remover usuários ou conteúdos suspeitos de violarem direitos de PI.

- Medidas Tecnológicas de Proteção (MTP): no acordo de comércio, tais medidas são definidas como:

[...] quaisquer tecnologias, dispositivos ou componentes que, no curso normal de sua operação, controlem o acesso a um trabalho protegido, apresentação [artística] ou [...] gravação sonora, ou protejam qualquer direito de cópia ou quaisquer direitos correlatos a direitos de cópia. (UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE, 2006, p. 11, tradução nossa).

O acordo preferencial torna ilegais atividades que tornem ineficazes quaisquer MTP, ou que contribuam para tanto.

- Informações sobre gerenciamento de direitos: tais informações são aquelas contidas em uma cópia de determinado bem protegido para informar seu usuário sobre os DPI incidentes sobre aquele bem, bem como as condições para seu uso legal (um exemplo desse tipo de informação é a presente na maioria das cópias de filmes, informando sobre os direitos incidentes sobre a obra, e as implicações de sua reprodução ou exibição não autorizada). O acordo de comércio torna ilegal a remoção de tais informações e a contribuição com essa atividade.

- Sinais de satélite contendo programas criptografados: o acordo torna ilegal a decodificação de sinais de satélite sem a autorização do emissor.

4.3 Farmacêuticos e químicos para a agricultura: o acordo de comércio estabelece que o tempo de proteção dos dados submetidos para a aprovação para comercialização de produtos químicos para a agricultura deve ser de ao menos 10 anos, enquanto não há um prazo estabelecido para os farmacêuticos (o acordo afirma que tal prazo deve ser de “normalmente” cinco anos). Caso os bens sejam patenteados, a proteção dos dados deve ser mantida mesmo se a patente já tiver expirado. O acordo determina que seus membros não podem conceder aprovação para comercialização de medicamentos enquanto as patentes sobre eles incidentes estiverem válidas; tal provisão claramente

dificulta a produção genérica inicial, ou seja, aquela feita imediatamente após o fim da validade da patente.

Krikorian e Szymkowiak (2007) afirmam que enquanto Colômbia, Peru e Equador ainda negociavam em conjunto, eles tentaram estabelecer um modo de facilitar a publicação de dados submetidos para aprovação para comercialização, mediante o pagamento de *royalties*, mas os EUA recusaram essa proposta.

4.4 Promoção da inovação e do desenvolvimento tecnológico: o acordo determina pontos de contato para facilitar o desenvolvimento de projetos científicos colaborativos (no caso do Peru, tal ponto é o *Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación*), e determina que tais pontos de contato revisem periodicamente o estado de tal cooperação. Não são feitas, entretanto, quaisquer outras determinações concretas quanto ao tema.

4.5 Medidas relacionadas à saúde pública: Estados Unidos e Peru afirmam que o capítulo sobre PI não deve impedi-los de tomar medidas para proteger a saúde pública através da promoção do acesso a medicamentos por toda a população; ademais, eles reiteram seu compromisso com a possibilidade do comércio internacional de medicamentos produzidos sob licença compulsória, tal como o decorrente da Declaração de Doha. Segundo García (2008), as menções à Declaração de Doha no acordo se deram por exigência peruana. Essa afirmação contrasta com a recusa inicial dos negociadores estadunidenses, quando as negociações ainda se davam em conjunto com Colômbia e Equador, de mencionar a Declaração de Doha no acordo de comércio (MAYNE, 2005).

Não é determinado, entretanto, como serão avaliadas situações nas quais o acesso a medicamentos conflite com a proteção a patentes (ou seja, não está claro qual princípio prevalecerá).

4.6 Patenteamento decorrente de conhecimentos tradicionais: Estados Unidos e Peru afirmaram, em um documento paralelo ao acordo de comércio, que os benefícios decorrentes de patentes que sejam derivadas de conhecimentos tradicionais devem ser compartilhados entre os usuários e os provedores. García (2008) afirma que tal documento foi uma demanda do Peru e que “[...] os EUA reconheceram pela primeira vez em um acordo bilateral a importância do conhecimento tradicional e da biodiversidade, bem como sua potencial contribuição econômica, cultural e social.” (GARCÍA, 2008, p. 13, tradução nossa). Não são especificados, entretanto, quem são os titulares prioritários de tais patentes, e nem se os “provedores” são os detentores originais dos conhecimentos tradicionais ou aqueles que os instrumentalizam através de patentes.

5 CONCLUSÃO

A principal relação que se pode estabelecer entre as pressuposições teóricas definidas na seção 2 e as descrições, presentes na literatura, resumidas na seção 3, é a constatação da existência de divergências quanto à relação entre comércio e propriedade intelectual nas sociedades dos dois signatários. Mesmo a inclusão do capítulo sobre PI era contestada no Peru, conforme detalhamos.

Assim, a análise do acordo de comércio demonstra a validade da abordagem de “dois níveis” para acordos internacionais (ou seja, aquela que propõe que a construção e a aprovação de acordos dependem de um jogo de forças tanto doméstico quanto

internacional), e indica que a barganha foi fundamental para a estrutura do acordo: os Estados Unidos ofereceram a consolidação de um acesso privilegiado ao seu enorme mercado, e o Peru em troca aceitou as normas sobre PI demandadas por Washington (e também tinha a expectativa de incremento na recepção de investimentos). Essa barganha certamente foi mais complexa, uma vez que o conteúdo do acordo de comércio é abrangente, conforme destacamos na seção 3, de modo que nossa conclusão se estende a apenas um aspecto de tais trocas, dado nosso foco nos direitos de PI.

A literatura sobre as preferências dos EUA subjacentes a seu acordo com o Peru que encontramos é maior do que a existente sobre as preferências peruanas; isso decorre, em grande medida, do fato de termos buscado nossa literatura em bases com conteúdo majoritariamente em Inglês¹⁹.

Ademais das publicações analisadas aqui, decorrente da revisão das bases *online* citadas na seção 3 e de trabalhos “recolhidos” a partir das bibliografias das publicações originalmente encontradas, também constatamos a existência de relatórios técnicos, como os preparados pelo Instituto Nacional [do Peru] para a Defesa da Competição e da Propriedade Intelectual (INDECOPI), pelo Ministério da Saúde do Peru, e por uma consultoria privada (*Apoyo Consultoría*). No mesmo sentido, há alguns trabalhos acadêmicos, como o realizado pelo Instituto Peruano de Economia da *Universidad del Pacífico* em 2005, e o de autoria de Morón, também de 2005, ambos citados por García (2008), que fazem uma estimativa dos impactos econômicos do acordo de comércio entre Peru e EUA.

Evidentemente, nosso levantamento bibliográfico não analisou todos os trabalhos existentes sobre o acordo de comércio entre EUA e Peru, mas nossa seleção é representativa e, sobretudo, significativa, pois foi recolhida de bases de grande amplitude e prestígio, que certamente serão consultadas por muitos acadêmicos para fundamentar suas opiniões e trabalhos sobre o acordo de comércio entre EUA e Peru. Entretanto, revisões da literatura que abranjam mais publicações em Espanhol, tanto na forma de livros quanto de periódicos, proverão uma complementação fundamental à revisão que aqui realizamos.

O descompasso entre a variedade e a quantidade entre trabalhos sobre os EUA em relação aos trabalhos sobre o Peru indica a necessidade de mais estudos (publicados preferencialmente em Inglês, para reconhecimento internacional) sobre as preferências dos países latino-americanos que os levaram a firmar APC com os EUA²⁰. Nesse sentido, é interessante que se analise de modo mais detalhado o modo como as diferentes posições internas em relação aos acordos de comércio conseguiram, em maior ou menor medida, se traduzir na diplomacia praticada.

Por fim, quanto ao conteúdo do capítulo sobre PI analisado, concluímos que ele em larga medida refletiu as demandas parlamentares dos Estados Unidos, e serviu para que o Peru concordasse com provisões que provavelmente encontrariam grande resistência em nível multilateral, uma vez que aumentam as prerrogativas concedidas aos detentores de direitos de PI; ademais, o acordo promoveu uma atualização tecnológica, regulando diretamente produtos ausentes do Acordo TRIPS.

Entretanto, conforme destacamos na seção 4, há algumas provisões no capítulo sobre PI que são vagas, incompletas; desse modo, sua aplicação prática dependerá da

¹⁹ Entretanto, conforme explicamos ao longo do presente artigo, os EUA tem sido um agente construtor global de normas internacionais sobre PI, de modo que é natural que maior atenção seja dedicada às suas práticas.

²⁰ Em relação ao Peru, a maior parte da literatura por nós encontrada analisa os potenciais impactos do capítulo de PI, não se interessando diretamente pela formulação da política comercial peruana; o último aspecto merece ser academicamente analisado.

interpretação das mesmas e do modo como foram inseridas nas legislações domésticas. As provisões sobre cooperação científica, por exemplo, que mencionamos na seção 4.4, são bastante curtas, o que não é desejável diante da enorme assimetria entre os países nesse quesito.

Conforme substancial parte da literatura aponta, o nível de proteção aos direitos de PI tem consequências diretas sobre o bem-estar da população; o exemplo da prevalência do acesso a medicamentos da seção 4 é ilustrativo: ainda não se sabe se a garantia do acesso a medicamentos (seja das populações dos signatários ou de terceiros países, dada a possibilidade de exportação) será privilegiada, caso venha a conflitar com patentes. Assim, conforme destaca também Díaz (2008), a implementação dos acordos de comércio é crucial para determinar alguns de seus efeitos; posteriores práticas e litígios relacionados ao acordo constituirão evidências mais claras sobre o efetivo impacto do mesmo para a economia de seus signatários e para o bem-estar de suas populações.

REFERÊNCIAS

ACCIOLY, H.; SILVA, G.E.d.N. e; CASELLA, P.B. **Manual de Direito Internacional Público**. 20. ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

BECKER, J.; BLAAS, W. Conclusions: Doha Round and Forum-Switching. In: BECKER, J.; BLAAS W. (Ed.). **Strategic arena switching in international trade negotiations**. Hampshire (GB): Ashgate, 2007. p. 271-281.

CHOREV, N. Political and institutional manoeuvres in international trade negotiations: the United States and the Doha Development Round. In: BECKER, J.; BLAAS W. (Ed.). **Strategic arena switching in international trade negotiations**. Hampshire (GB): Ashgate, 2007. p. 33-65.

CORREA, C.M. The push for stronger enforcement rules: implications for developing countries. In: FINK, C.; CORREA, C. M. (Ed.). **The global debate on the enforcement of intellectual property rights and developing countries**. Geneva (Switzerland): International centre for trade and sustainable development, 2008. p. 27-80.

_____. O Acordo TRIPS e o acesso a medicamentos nos países em desenvolvimento. **SUR – Revista Nacional de Direitos Humanos**, São Paulo, v.2, n.3, p. 26-39, dez. 2005.

DEERE, C. **The implementation game: the TRIPS Agreement and the global politics of intellectual property reform in developing countries**. New York: Oxford University Press, 2009.

DÍAZ, Á. **América Latina y el Caribe: la propiedad intelectual después de los tratados de libre comercio**. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2008.

GARCÍA, L.A. **Intellectual property in the US-Peru trade promotion agreement**. Disponível em: <http://www.ciel.org/Publications/IP_USPeruFTA_Jun08.pdf>. 2008. Acesso em: 19 jun. 2015.

GILLMAN, E. Legal transplants in trade and investment agreements: understanding the exportation of U.S. law to Latin America. **Georgetown Journal of International Law**, Washington (D.C.), v. 41, n.1, p. 263-301, 2009.

KRIKORIAN, G.P.; SZYMKOWIAK, D.M. Intellectual property rights in the making: the evolution of intellectual property provisions in US free trade agreements and access to medicine. **The Journal of World Intellectual Property**, Oxford (GB), v. 10, n. 5, p. 388-418, 2007.

MAYNE, R. Regionalism, bilateralism, and “TRIPS Plus” agreements: the threat to developing countries. In: **Human Development Report 2005**. New York: United Nations Development Program, 2005. p. 1-30.

MICARA, A.G. Trips-plus border measures and access to medicines. **The Journal of World Intellectual Property**, Oxford (GB), v. 15, n. 1, p. 73-101, 2012.

OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE. **Bipartisan Agreement on Trade Policy**. 2007. Disponível em: <http://www.ustr.gov/sites/default/files/uploads/factsheets/2007/asset_upload_file127_11319.pdf>. Acesso em: 22 jan. 2015.

SATO, E. Relações Internacionais como área do conhecimento e sua consolidação nas instituições de ensino e pesquisa. In: POSSAS, L.M.V.; SALA, J.B. (Org.). **Novos atores e Relações Internacionais**. São Paulo: Cultura Acadêmica; Marília: Oficina Universitária, 2010. p. 335-381.

SCHOTT, J. J. Assessing US FTA policy. In: SCHOTT, J.J. (Ed.). **Free trade agreements: US strategies and priorities**. Washington (D.C.): Institute for International Economics, 2004. p.359-381.

SELL, S. **Private power, public law: the globalization of intellectual property rights**. New York: Cambridge University Press, 2003.

_____. TRIPS-Plus free trade agreements and access to medicines. **Liverpool Law Review**, v. 28, n. 1, p. 41-75, 2007.

THOMPSON, K. **Fathers of international thought: the legacy of political theory**. Baton Rouge: Louisiana State University Press, 1994.

UNITED STATES SENATE; THE HOUSE OF REPRESENTATIVES OF THE UNITED STATES OF AMERICA. **Trade Act of 2002**. 2002. Disponível em: <<http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/BILLS-107hr3009enr/pdf/BILLS-107hr3009enr.pdf>>. Acesso em: 21 jan. 2015.

UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE. **United States – Peru Trade Promotion Agreement**. 2006. Disponível em: <<http://www.ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/peru-tpa/final-text>>. Acesso em: 28 out. 2013.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Implementation of paragraph 6 of the Doha Declaration on the TRIPS Agreement and public health**: Decision of the General Council of 30 August 2003. 2003. Disponível em:
<http://www.wto.org/english/tratop_e/trips_e/implem_para6_e.htm>. Acesso em: 02 mai. 2012.

_____. **Declaration on the TRIPS Agreement and public health**. Disponível em:
<http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/mindecl_trips_e.htm>. 2001.
Acesso em: 21 out. 2012.