

UFRRJ

INSTITUTO DE CIÊNCIAS HUMANAS E SOCIAIS

**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM
DESENVOLVIMENTO, AGRICULTURA E
SOCIEDADE**

TESE

**Isomorfismo Normativo - Institucionalização e
Estratégias: o exemplo da propriedade industrial para as
empresas da indústria farmacêutica**

Laura Carolina Caetana de Oliveira Borges Volfzon

2008



**UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE CIÊNCIAS HUMANAS E SOCIAIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO,
AGRICULTURA E SOCIEDADE**

**ISOMORFISMO NORMATIVO - INSTITUCIONALIZAÇÃO E
ESTRATÉGIAS: o exemplo da propriedade industrial para as empresas da
indústria farmacêutica**

LAURA CAROLINA CAETANA DE OLIVEIRA BORGES VOLFZON

Sob a Orientação da Professora
Ana Célia Castro

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de Doutor em Ciências Sociais em Instituições, Mercado e Regulação.

Rio de Janeiro, RJ
Novembro/2008

548.3
V914i
T

Volfzon, Laura Carolina Caetana de Oliveira Borges.
Isomorfismo Normativo - Institucionalização e Estratégias: o exemplo da propriedade industrial para as empresas da indústria farmacêutica / Laura Carolina Caetana de Oliveira Borges Volfzon., 2008.
140 f.

Orientador: Ana Célia Castro.
Tese (doutorado) – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Instituto de Ciências Humanas e Sociais.

Bibliografia: f.136-140.

1. Isomorfismo Normativo – Brasil - Teses. 2. Vantagens Comparativas Institucionais - Teses. 3. Indústria Farmacêutica - Teses. I. Castro, Ana Célia. II. Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro. Instituto de Ciências Humanas e Sociais. III. Título.

Dedico esta tese aos meus filhos e netos – inclusive aos netos que virão – porque vem deles o permanente estímulo à reflexão honesta sobre a nossa existência.

AGRADECIMENTOS

Meus primeiros agradecimentos são dirigidos aos meus filhos – Carol, Nanda, Ana e Gabriel – e ao meu marido, Jackson, que apoiaram esta realização, sabedores do significado que o doutorado teve em minha vida.

Dedico especial agradecimento aos meus netos, Maria e João, que vieram ao mundo em meio ao turbilhão da elaboração deste trabalho, o qual subtraiu precioso tempo de nossa convivência.

À minha queridíssima orientadora, Professora Ana Célia Castro, minha eterna gratidão pela dedicação e pelo incentivo que reinaram em nossa convivência acadêmica. Agradeço em especial a liberdade que me concedeu para que pudesse ser fiel às minhas convicções, ainda que não partilhássemos, em alguns momentos, dos mesmos pontos de vista.

Destaco a forma prestativa com que fui recebida pela equipe da biblioteca do INPI durante minhas pesquisas, destacando o apoio de Evanildo Vieira dos Santos, cuja atenção prestada foi fundamental para a construção normativa da tese e para o resgate do histórico daquela instituição.

Agradeço e destaco a eficiência e zelo na cooperação profissional de Silvana Chagas, aluna da ENCE/IBGE – Escola Nacional de Ciências Estatísticas do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, na coleta dos dados da pesquisa e na elaboração dos gráficos que permitiram as conclusões deste trabalho.

Agradeço a todos os funcionários e professores do CPDA/UFRRJ, instituição da qual levo o orgulho de ter pertencido na qualidade de aluna.

Agradeço especialmente ao Professor Nelson Giordano Delgado com quem aprendi a respeitar *outros pontos de vista* e cujas aulas inspiraram o tema selecionado para este trabalho.

A todos, muito obrigada

Laura

RESUMO

VOLFZON, Laura Carolina Caetana de Oliveira Borges: Isomorfismo Normativo - Institucionalização e Estratégias: o exemplo da propriedade industrial para as empresas da indústria farmacêutica. 2008. 140p. Tese (Doutorado em Ciências Sociais em Instituições, Mercado e Regulação). Curso de Pós-Graduação em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, RJ, 2008.

A tese apresenta o isomorfismo normativo das regras que regulam as atividades econômicas e financeiras como o resultado da evolução institucional. Esta análise foi feita sob a perspectiva da sociologia e da economia institucional. O estudo se desenvolve em três etapas: (i) a abordagem sociológica, sob a teoria de Weber, Braudel e Arrighi - estrutura institucional do estado, economia-mundo e dinâmica da riqueza mundial, destacando o conceito de hegemonia de Gramsci e a organicidade da malha social segundo Elias, (ii) a abordagem intermediária da economia institucional, sob a teoria de Hodgson, Nelson e Pawell & DiMaggio - desenvolvimento tecnológico e institucionalização organizacional, e (iii) o foco acerca da conveniência de normas isomórficas para as atividades econômicas e estratégicas, sob a teoria de Possas e Coriat - estruturas industriais e vantagens comparativas institucionais. Os efeitos da nova Lei de Propriedade Industrial sobre os depósitos de patentes das empresas da indústria farmacêutica no Brasil consubstanciam o exemplo da construção teórica da tese.

Palavras-chave: Isomorfismo Normativo, Vantagens Comparativas Institucionais e Indústria Farmacêutica.

ABSTRACT

VOLFZON, Laura Carolina Caetana de Oliveira Borges: Normative Isomorphism – Institutionalization and strategies: the Brazilian pharmaceutical industry firm’s patents deposits example. 2008. 140p. Thesis (Doctor in Social Sciences, Institutions, market and regulation) Course of Post-Graduate in Development, Agriculture and Society, Agriculture Federal University of Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, RJ, 2008.

This thesis presents the normative isomorphism of the rules that reign economic and financial activities as a result from the institutional evolution. This analysis was done under a sociological and institutional economic perspective. The study was developed in three steps: (i) a sociological approach, under Weber’s, Braudel’s and Arrighi’s theory – the State’s institutional structure, the world-economy model and the dynamic world wealth, with emphasis on the hegemonic Gramsci’s concept and the organicity of the social tissue, according to Elias; (ii) an intermediate approach of the institutional economics, under Hodgson’s, Nelson’s e Pawell & DiMaggio’s theory; and (iii) a focused perspective about the normative isomorphism convenience to the rules that influence economics and strategic activities – under Possas’s and Coriat’s theories – industrial structures and institutional comparative advantages. The new industrial property law effects over the Brazilian Pharmaceutical Industry’s patents deposits are the example for the thesis theoretical construction.

Key words: Normative Isomorphism, Institutional Comparative Strategies and Pharmaceutical Industry.

LISTA DE ABREVIACÕES E SIGLAS

ABAPI	- Associação Brasileira dos Agentes da Propriedade Industrial
ANPAD	- Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração
BACEN	- Banco Central
BIREME	- Centro Latino-Americano e do Caribe de Informação em Ciências da Saúde
BNDE	- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico
BNDES	- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CA	- Comitê Assessor
CAIS	- Comitê Assessor sobre Investigações em Saúde
CAPES	- Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior
CDTS	- Centro de Desenvolvimento Tecnológico em Saúde
CEDIN	- Centro de Informações do INPI
CEME	- Central de Medicamentos
CIAGS	- Centro Interdisciplinar de Desenvolvimento e Gestão Social
CIPES	- Centro de Investigação de Políticas do Ensino Superior
CLT	- Consolidação das Leis Trabalhistas
CNPQ	- Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico
COINFAR	- Consórcio Industrial Farmacêutico
CPDA	- Centro de Pós-Graduação em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade
CPMF	- Contribuição Provisória da Movimentação Financeira
CSN	- Companhia Siderúrgica Nacional
CVRD	- Companhia Vale do Rio Doce
DASP	- Departamento Administrativo do Servidor Público
DNA	- Deoxyribonucleic Acid
DNPI	- Departamento Nacional da Propriedade Industrial
FDA	- Federal Drugs and Food Administration
FEBRAFARMA	- Federação Brasileira da Indústria Farmacêutica
FGV	- Fundação Getúlio Vargas
FIEMG	- Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais

FIESP	-	Federação das Indústrias do Estado de São Paulo
FINEP	-	Financiadora de Estudos e Projetos
GATT	-	General Agreement on Tariffs and Trade
IE	-	Instituto de Economia
INPI	-	Instituto Nacional de Propriedade Intelectual
IPEA	-	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
IRI	-	Instituto de Relações Internacionais
ISEB	-	Instituto Superior de Estudos Brasileiros
MERCOSUL	-	Mercado Comum do Sul
MIT/EUA	-	Massachusetts Institute of Technology/Estados Unidos da América
MU	-	Modelos de Utilidade
NEPED	-	Núcleo Estratégico de Pesquisa e Desenvolvimento
OMC	-	Organização Mundial do Comércio
OMPI	-	Organização Mundial da Propriedade Industrial
OMS	-	Organização Mundial de Saúde
ONU	-	Organização das Nações Unidas
OPAS	-	Organização Pan-americana da Saúde
PCT	-	Patent Cooperation Treaty
PI	-	Privilégios de Invenção
PITCE	-	Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior
PPAD	-	Programa de Pós-Graduação em Administração
PUCPR	-	Pontifícia Universidade Católica do Paraná
SINDUSFARMA	-	Sindicado da Indústria de Produtos Farmacêuticos
STF	-	Supremo Tribunal Federal
STJ	-	Supremo Tribunal de Justiça
SUMOC	-	Superintendência da Moeda e do Crédito
TRIPS	-	Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights
UCAM	-	Universidade Cândido Mendes
UFBA	-	Universidade Federal da Bahia
UFPE	-	Universidade Federal de Pernambuco
UFRJ	-	Universidade Federal do Rio de Janeiro
UFRRJ	-	Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro
UNICITRAL	-	United Nations Commission of International Trade Law
UNISUL	-	Universidade do Sul de Santa Catarina

- USP - Universidade São Paulo
- WIPO - World Intellectual Property Organization

LISTA DE QUADROS

Quadro 1	- Mercado Farmacêutico no Brasil.....	88
Quadro 2	- Evolução Normativa da Propriedade Industrial no Brasil.....	98
Quadro 3	- Quadro Institucional da Indústria Farmacêutica.....	109
Quadro 4	- Relação das 4 Empresas entre 100 e 199 Depósitos (1974-2007).....	115
Quadro 5	- Relação das 24 Empresas com Mais de 200 Depósitos (1974-2007).....	115
Quadro 6	- 15 Empresas Maiores Depositantes no Total de Depósitos de Patentes (1974- 2007).....	116
Quadro 7	- 10 Empresas Maiores Depositantes no Total de Depósitos de Patentes (1974- 2007).....	117
Quadro 8	- 5 Empresas Maiores Depositantes no Total de Depósitos de Patentes (1974-2007).....	117
Quadro 9	- Relação das 9 Empresas entre 100 e 199 Depósitos (1995-2004).....	121
Quadro 10	- Relação das 18 Empresas com mais de 200 Depósitos (1995-2004).....	122
Quadro 11	- 15 Empresas Maiores Depositantes no Total de Depósitos de Patentes (1995-2004).....	123
Quadro 12	- 10 Empresas Maiores Depositantes no Total de Depósitos de Patentes (1995-2004).....	124
Quadro 13	- 5 Empresas Maiores Depositantes no Total de Depósitos de Patentes (1995-2004).....	124
Quadro 14	- Origem das 15 Maiores Empresas Depositantes de Patentes no INPI.....	129

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1	- 15 Empresas Maiores Depositantes no Total de Depósitos de Patentes (1974-2007).....	118
Gráfico 1-A	- 15 Empresas Maiores Depositantes de Patentes dentre Empresas com mais de 200 Depósitos (1974-2007).....	118
Gráfico 2	- 10 Empresas Maiores Depositantes no Total de Depósitos de Patentes (1974-2007).....	119
Gráfico 2-A	- 10 Empresas Maiores Depositantes de Patentes dentre Empresas com mais de 200 Depósitos (1974-2007).....	119
Gráfico 3	- 5 Empresas Maiores Depositantes no Total de Depósitos de Patentes (1974-2007).....	120
Gráfico 3-A	- 5 Empresas Maiores Depositantes de Patentes dentre Empresas com mais de 200 Depósitos (1974-2007).....	120
Gráfico 4	- 15 Empresas Maiores Depositantes no Total de Depósitos de Patentes (1995-2004).....	125
Gráfico 4-A	- 15 Empresas Maiores Depositantes de Patentes dentre Empresas com mais de 200 Depósitos (1995-2004).....	125
Gráfico 5	- 10 Empresas Maiores Depositantes no Total de Depósitos de Patentes (1995-2004).....	126
Gráfico 5-A	- 10 Empresas Maiores Depositantes de Patentes dentre Empresas com mais de 200 Depósitos (1995-2004).....	126
Gráfico 6	- 5 Empresas Maiores Depositantes no Total de Depósitos de Patentes (1995-2004).....	127
Gráfico 6-A	- 5 Empresas Maiores Depositantes de Patentes dentre Empresas com mais de 200 Depósitos (1995-2004).....	127

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	1
Objeto.....	1
Estrutura da Tese.....	2
PARTE I: ENFOQUE TEÓRICO.....	9
Isomorfismo e o estado das artes.....	17
1. CONTEXTUALIZAÇÃO.....	17
Weber.....	17
O capitalismo racional e estruturação dos estados.....	17
O estado burocrático e institucionalização.....	19
Braudel.....	22
O crescimento das economias-mundo e a busca do cenário estável para a expansão das relações de troca.....	23
Arrighi.....	25
O sistema da riqueza mundial e efeitos da “troca-desigual”.....	25
A luta dos estados para sua permanência no núcleo orgânico.....	27
As “riquezas democráticas e oligárquica” e os benefícios da “troca desigual”.....	30
Os processos de exploração e de exclusão.....	33
2. HEGEMONIA, LEGITIMIDADE E ESTRUTURAS INSTITUCIONAIS.....	37
Hegemonia e a legitimidade para construção institucional normativa.....	37
Gramsci.....	37
O conceito de hegemonia.....	37
Elias.....	39
A complexidade das formações sociais.....	39
A estrutura institucional e desenvolvimento – O exemplo no de Vargas e de Kubitschek.....	42
3. INSTITUIÇÕES E CONSTRUÇÃO ISOMÓRFICA NORMATIVA NO ÂMBITO ECONÔMICO.....	47
Hodgson.....	47
O que são instituições.....	47
Nelson.....	49
Institucionalização e desenvolvimento tecnológico.....	49
Powell e DiMaggio.....	51

Isomorfia organizacional.....	51
4. CONTRIBUIÇÃO INSTITUCIONAL ÀS ESTRATÉGIAS COMPETITIVAS.....	54
Instituições e estratégias.....	54
Teorias relevantes à determinação de estratégias competitivas.....	57
Possas.....	59
Estruturas da indústria na constituição de barreiras de entrada.....	59
Coriat.....	63
Eficiência, coordenação e vantagens comparativas institucionais.....	63
5. COMPATIBILIDADE DAS HIPÓTESES À TEORIA APRESENTADA.....	69
PARTE II: A INDÚSTRIA FARMACÊUTICA E A LEI DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL.....	74
1. A INDÚSTRIA FARMACÊUTICA.....	74
Características da indústria.....	74
A indústria farmacêutica no Brasil.....	84
Trajetória das maiores empresas nacionais.....	89
2. PROPRIEDADE INDUSTRIAL E INSTITUCIONALIZAÇÃO.....	96
Principais aspectos da propriedade industrial.....	96
INPI.....	104
PARTE III: A PESQUISA – METODOLOGIA E RESULTADOS.....	106
Metodologia – Classificação e delimitação do universo da pesquisa.....	106
Critérios utilizados para a coleta dos dados.....	109
Tratamento dos dados.....	112
Resultados.....	114
PARTE IV: CONCLUSÃO.....	131
Conclusão do estudo.....	131
Considerações sobre a indústria farmacêutica nacional.....	133
BIBLIOGRAFIA.....	136
ANEXOS	
Primeiro Caderno de Anexos	
Anexo I – Relação de Empresas do Quadro Institucional da Indústria Farmacêutica	
Anexo II – Relatório de \Empresas Pesquisadas (1974-2007)	

Segundo Caderno de Anexos

Anexo III – Planilhas das 384 Empresas Pesquisadas no INPI (1974-2007)

Terceiro Caderno de Anexos

Anexo IV - Relação das 170 Empresas com depósitos de Patentes no INPI (1974-2007)

Anexo V - Gráfico das Empresas com mais de 5 Depósitos de Patentes no INPI (1974-2007)

INTRODUÇÃO

Este trabalho constitui uma abordagem integrada de vários autores das áreas das ciências sociais – em especial, sociologia, economia e direito – permeando o cenário contemporâneo da dinâmica célere da economia capitalista globalizada no terceiro milênio.

A referência condutora do estudo é a evolução do processo institucional que culmina com normas isomórficas regulamentando atividades econômicas globais e contribuindo a adoção de estratégias econômicas e empresariais, tendo como exemplo prático e ilustrativo os efeitos da nova lei de propriedade industrial sobre os depósitos de patentes das empresas que compõe o universo da indústria farmacêutica no Brasil.

Na década de 1970 a isomorfia institucional normativa se deu na Lei das Sociedades Anônimas e na legislação que regulamentou o sistema de distribuição de valores mobiliários, quando o Brasil passou adotar os mesmos procedimentos, as mesmas referências e os mesmos conceitos que serviam ao mercado de capitais de outros países. Instituições como a Bolsa de Valores e a Comissão de Valores Mobiliários, passaram a funcionar com as mesmas características e funções de suas correspondentes em outras economias. Ações, debêntures e outros valores mobiliários tiveram também instituídas características semelhantes às de outros mercados, também foram padronizados os mecanismos que, em tese, proporcionaram volume e celeridade aos negócios a partir de então.

José Carlos de Souza Braga (1993)¹, em seu texto “A Financeirização da Riqueza”, aponta o mercado financeiro como um dos primeiros a se globalizar. No âmbito nacional, a padronização de normas se deu, a partir da década de 1970, de forma paulatina através da adoção dos mesmos instrumentos que originariamente regulavam outros mercados financeiros e de capitais.

Objeto

Este estudo situa-se na linha de pesquisa denominada “Instituições, Mercados e Regulação” e seu objeto compreende: *“explicar a isomorfia normativa como resultado da*

¹ Braga, privilegiado pela percepção visionária já apontava, em 1993, a globalização do mercado financeiro como a chave para a moldagem institucional da estrutura global à disseminação financeira do capital estrangeiro, especialmente dos EUA.

evolução institucional nas relações econômicas e como elemento contributivo para a consolidação de estratégias econômicas e empresariais - exemplificado na propriedade industrial e nos seus efeitos para a indústria farmacêutica”.

O objeto da tese pressupõe as premissas a seguir comentadas:

- (i) “A isomorfia institucional normativa define procedimentos (processos), critérios (referências) e conceitos (institutos) que norteiam as atividades econômicas, constituindo definitivo instrumento para harmonização normativa”**

A “harmonização normativa” implica o entendimento comum para interpretação e aplicação de regras. Esta harmonização é necessária para que as partes envolvidas em qualquer compromisso - comercial, político ou social – interpretem da mesma forma as regras que irão nortear este compromisso.

Tradicionalmente, no direito internacional a harmonização era obtida através de tratados (contrato firmado entre partes) ou convenções (acordos com países signatários), os quais dependiam sempre da homologação do STF (Supremo Tribunal Federal) como imposição da soberania jurisdicional do estado. Mesmo leis uniformes, como no caso dos títulos de crédito, foram estabelecidas a partir de convenções.

A globalização, especialmente com o advento da internet, intensificou as relações internacionais tanto no âmbito público - através do estado, quanto no âmbito privado – através das empresas. A facilidade dos meios de comunicação gerou celeridade e diversidade nas transações e dos atores nelas envolvidos.

O TRIPS (Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights) estabeleceu regras padronizadas a serem adotadas pelos países signatários como a base para a elaboração de norma nacional que determinaria os direitos de propriedade intelectual, incluídos então os direitos de propriedade industrial.

O TRIPS, portanto, foi um passo decisivo para a solução de harmonização sobre os direitos de propriedade industrial.

Após a vigência da nova Lei de Propriedade Industrial, em 1996, a questão da harmonização normativa foi resolvida de forma plena e soberana, sem os riscos das rupturas a que se sujeitam os pactos internacionais. Através da isomorfia institucional normativa são definidos procedimentos (processos pelos quais as transações se darão), critérios (referências

para o desenvolvimento das transações) e os conceitos (definição dos institutos legais que geram direitos e obrigações).

(ii) “O teor das regras isomórficas emana dos países oriundos das economias centrais, onde as regras são genuinamente desenvolvidas pela prática das atividades econômicas”

Como o exemplo na década de 1970, as normas que regulamentam as atividades econômicas são “inspiradas” em normas aplicadas em outros países, seguindo o modelo hegemônico para a prática das atividades econômicas.

Este fato se dá pela necessidade de regras compatíveis – harmonizadas - com as atividades que irão regulamentar. Os países mais atuantes na economia mundial desenvolvem suas regras através da prática das suas atividades econômicas e estas mesmas regras acabam por se estender àqueles países que venham a praticar atividades econômicas semelhantes.

(iii) “A matéria das normas isomórficas é mais associada à eficiência das atividades econômicas e do que aos parâmetros culturais, morais e éticos que inspiram as demais normas numa sociedade”

Sob a égide do capitalismo e independentemente dos aspectos culturais, regras que regulamentam atividades econômicas são focadas na eficiência das atividades que serão regulamentadas. Outros aspectos somente serão considerados se forem condição *sine qua non* para a eficácia da regulamentação e vigência destas regras.

A estratificação sócio-econômica, religião e outros aspectos sociais não são elementos relevantes à dimensão econômica dos efeitos das normas isomórficas que regulamentam as atividades econômicas. Em tese o desenvolvimento e a estabilidade econômica são os aspectos prioritários porque toda a sociedade depende deles.

A evolução normativa institucional padronizada – isomórfica - atendendo as relações do mundo globalizado pressupõe que os preceitos do capitalismo são reconhecidos igualmente por todos os povos que praticam este regime, com a mesma eficiência e ímpeto para o ganho e à acumulação do capital.

(iv) “A Nova Lei de Propriedade Industrial (Lei 9.279/1996) beneficia empresas com maior conhecimento tecnológico, a exemplo das empresas da indústria farmacêutica”

A dimensão do objeto da propriedade evoluiu com o desenvolvimento tecnológico. Países com menos recursos econômicos para o desenvolvimento de pesquisas, ainda que tenham cidadãos capacitados, estão condenados à exclusão tecnológica porque cada vez mais recursos são necessários para implemento das boas idéias. A indústria farmacêutica é o exemplo extremo na relação entre recursos aplicados em pesquisa e desenvolvimento e faturamento.

No Brasil a vigência da nova Lei de Propriedade Industrial permitiu o registro de patentes de medicamentos. A pesquisa elaborada para este trabalho reflete, através do traço do perfil dos depositantes, como a indústria farmacêutica estrangeira ansiava pela vigência da nova lei.

As hipóteses aqui apresentadas são comentadas no capítulo 5 da Parte I – Enfoque Teórico, o exemplo prático da Indústria Farmacêutica se encontra na Parte III – Pesquisa – Metodologia e Resultados - deste trabalho.

Estrutura da tese

O desenvolvimento do trabalho se deu a partir da perspectiva mais geral para a mais específica, semelhante ao movimento “*zoom*” de uma lente fotográfica. A revisão da literatura é apresentada nesta introdução e no corpo da tese.

O trabalho foi estruturado nas quatro partes apresentadas a seguir:

Parte I - Enfoque Teórico – Dispõe sobre o estado das artes e a teoria que embasa a tese, apresentada em cinco capítulos:

Capítulo 1 - Contextualização ou dinâmica do cenário contemporâneo da economia-mundo como a arena onde são travadas as batalhas entre nações-estados na busca da perpetuação de suas posições no centro da economia mundial.

Neste capítulo reunimos a teoria de Weber – o processo de formação e estruturação dos estados ocidentais, com a teoria de Braudel – o modelo economia-mundo e de Arrighi - a

luta permanente dos estados-nações para sua permanência na posição central da economia-mundo.

O primeiro capítulo se concentra na área da sociologia econômica no qual dedicamos especial atenção à questão institucional de Weber. Tratamos também da contribuição efetiva que processo institucional normativo isomórfico para a sustentação da posição de determinados estados no centro da economia mundial – conforme o modelo da economia-mundo de Fernand Braudel (1996) e os estudos desenvolvidos por Giovanni Arrighi (1998) sobre a luta para permanência destes estados nesta posição central.

Braudel, em seus estudos sobre as “economias-mundo” entre os séculos XV ao XVIII, nos dá o modelo esquemático de estruturação da dinâmica da economia. Na dimensão global constatamos as mesmas relações interdependentes determinadas pelo “*poder gerencial*” das economias centrais, como será observado no desenvolvimento da tese.

Arrighi nos faz perceber o cenário institucional e a dinâmica econômica onde se processam as atividades econômicas que privilegiam os países de economias centrais, conforme resultado demonstrado em pesquisa de Arrighi referente à série histórica dos PIP’s de 93 países entre 1938 a 1983.

Capítulo 2 – Hegemonia, legitimidade e estruturas institucionais, no qual apresentamos o conceito de hegemonia formulado por Gramsci respaldando o significado de legitimidade para a construção das estruturas institucionais, usando como base teórica fundamental a maestria de Weber. Elias contribui com sua lente antropológica na composição da malha orgânica social, compreendendo uma perspectiva mais “ambientalizada” e dinâmica do conceito de hegemonia.

A construção da estrutura institucional normativa do Direito é apresentada também neste capítulo como elemento organizador da estrutura institucional do Estado - as relações entre estado e civis, sob todas as formas de cruzamento e manifestação, seja no âmbito público ou privado - tendo como exemplo a estrutura institucional normativa no Brasil.

Capítulo 3. – Instituições e construção isomórfica normativa no âmbito econômico, desenvolvido com respaldo teórico de: Hodgson - conceito de instituições; de Nelson - conceito no desenvolvimento tecnológico e constituição de tecnologias sociais; de Powell e Di Maggio - introdução da questão isomórfica organizacional como primórdio do estudo do isomorfismo.

Entendemos a questão institucional normativa inserida tanto no macro contexto econômico institucional e sociológico quanto no âmbito organizacional das estratégias econômicas e empresariais, compreendendo:

- (i) a visão macro do papel das instituições normativas na formação e estruturação dos estados e a compreensão de conceitos como instituições, organizações, estado, soberania, legalidade *versus* legitimidade, sob a orientação dos autores selecionados na área da economia institucional para o embasamento da construção teórica; e
- (ii) a visão micro do papel das instituições normativas como instrumento viabilizador e assegurador das práticas impostas às atividades econômicas e empresariais, contribuindo assim para consolidação das estratégias empresariais praticadas no cenário econômico contemporâneo.

Neste cenário, estratégias competitivas empresariais compõem também a orquestração política dos estados do centro econômico quando se empenham à instauração isomórfica das instituições normativas, pois as regras padronizadas contribuirão para também consolidar o cenário institucional para o desempenho eficiente de seus atores diretos – empresas.

Capítulo 4 – Contribuição institucional às estratégias empresariais se desenvolve a partir da seleção de dois autores cujos estudos evidenciam os fatores contributivos ao sucesso de estratégias competitivas: Possas – contribuindo com uma análise dinâmica da indústria com a valorização das barreiras de entrada dos concorrentes, e Coriat – com referência à importância do aspecto institucional normativo como elemento fundamental na constituição de vantagens comparativas.

A evolução dos limites do objeto da propriedade, consubstanciado na propriedade industrial, permanece como elemento fundamental na elaboração de estratégias competitivas. O objeto da propriedade que até o século XIX se incorporava na terra e posteriormente, nos bens de capital, hoje se estende ao conhecimento que passa a constituir o bem exclusivo e gerador de novos e valiosos ativos para perpetuação das empresas.

Conceitos chaves - isomorfismo, instituição, soberania e estratégias - são definidos ao longo do desenvolvimento da tese.

Capítulo 5 – Compabilidade das premissas à teoria apresentada, o qual compõe o fechamento da parte teórica e compatibiliza as premissas da tese com a teoria apresentada.

Parte II – Indústria Farmacêutica e a Lei de Propriedade Industrial – apresentada em dois capítulos:

Capítulo 1. – Indústria farmacêutica – esta parte compreende uma breve narrativa da evolução e da dinâmica da indústria farmacêutica no Brasil. Destacamos, em especial, o choque entre a dinâmica de funcionamento do mercado na atividade econômica desempenhada pelo segmento da indústria e a tendência à exclusão das populações mundiais mais carentes ao acesso à saúde.

Capítulo 2. – Propriedade Industrial – principais aspectos – esta parte apresenta um breve histórico da regulamentação do direito de propriedade industrial no Brasil e da estrutura legal que protege esta propriedade, compreendendo os principais institutos que a nova lei contempla.

Parte III – Pesquisa - metodologia e resultados, apresentada em dois capítulos:

Capítulo 1. - Metodologia – (i) Classificação e delimitação do universo da pesquisa; (ii) Critérios utilizados para a coleta dos dados, e (iii) Tratamento dos Dados.

Capítulo 2. – Resultados da Pesquisa

Parte IV – Conclusão, compreendendo (i) a conciliação dos resultados da pesquisa à construção teórica da tese e demonstração do objeto endossado pela comprovação teórica e prática das premissas, e (ii) a abordagem das possibilidades de rupturas da dependência nas relações econômicas “aparentemente engendradas de forma sistêmica”, conforme sugerem os resultados da pesquisa.

Parte V – Bibliografia e Glossário

Parte VI – Anexos apresentados em três cadernos, compreendendo:

Primeiro Caderno de Anexos, contendo: Anexo I – Relação de empresas do quadro institucional da indústria farmacêutica 2008; Anexo II – Relatório das empresas pesquisadas 1974-2007.

Segundo Caderno de Anexos, contendo: Anexo III – Planilhas das 384 empresas pesquisadas no INPI (1974-2007).

Terceiro Caderno de Anexos, contendo: Anexo IV – Relação das 170 empresas com depósitos de patentes no INPI (1974-2007); Anexo V – Gráficos das 82 empresas com mais de 6 depósitos (inclusive) no INPI 1974-2007.

PARTE I

ENFOQUE TEÓRICO

Isomorfismo e o estado das artes

A proposta desta tese consiste em demonstrar o fenômeno da isomorfia normativa como o resultado da evolução institucional nas relações econômicas - a partir da construção teórica interdisciplinar apresentada na Introdução, e como instrumento contributivo à estratégias econômicas e financeiras.

A abordagem sistematizada sob enfoque sociológico, econômico e jurídico da isomorfia institucional normativa, constitui provavelmente a característica inovadora aqui proposta, visto que não foi encontrada na literatura acadêmica pesquisada, a abordagem do tema “isomorfia institucional normativa” sob combinação da ótica econômica institucional e jurídica. Desta forma, a pesquisa acerca do estado das artes se concentrou nesta abordagem.

O conceito “isomorfismo”, foi consagrado nas ciências sociais através de Powell e DiMaggio em seus estudos acerca de modelos organizacionais de firmas. O trabalho seminal dos autores *The Iron Cage Revisited: institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields*² (DiMaggio e Powell, 1983) referencia quase todos os estudos acerca do isomorfismo organizacional.

Enquanto teorias organizacionais tentaram explicar a diversidade entre firmas³, Powell e DiMaggio procuram estudar as causas da homogeneidade dentre elas:

“In the initials stages of their life circle, organizational fields display considerable diversity in approach and form. Once a field becomes well

² Paul J. DiMaggio and Walter W. Powell - American Sociological Association, *American Sociological Review*, Vol. 48, No. 2 (Apr., 1983), pp. 147-160.

³ Destacamos que o conceito “firma” é aplicado tecnicamente, inclusive por Powell e Domaggio, no âmbito da administração, enquanto que nas ciências jurídicas e econômicas, para o mesmo instituto, tem sido aplicado o conceito de “empresa”, como unidade econômica, constituída de capital mais trabalho, nos termos da legislação civil brasileira.

established, however, there is a inexorable push toward homogenization.”⁴ (Powell e DiMaggio, 1999, pág. 64).

Powell e DiMaggio percebem o processo isomórfico organizacional como um fenômeno semelhante ao da burocratização estatal e citam Weber acerca da irreversibilidade deste processo pelo qual passaram os estados do final do século XIX e início do XX:

“This essay on bureaucracy, Weber returned to this theme, contending that bureaucracy, rational spirit’s organizational manifestation, was so efficient and powerful a means of controlling men and women that, once established the momentum of bureaucratization was irreversible.”⁵ (Powell e DiMaggio, 1999, pág. 63).

A partir de Powell e DiMaggio, o conceito de isomorfia tem sua aplicação estendida ao âmbito da economia institucional, em especial nos estudos para a compatibilização econômica da União Européia, após a década de 1980.

Estudos são desenvolvidos acerca dos diferentes aspectos que implicam a padronização institucional normativa para procedimentos (processos), critérios (referências) e conceitos (institutos), observados tanto nas empresas e demais organizações, como escolas, faculdades, órgãos públicos, etc. quanto nas organizações nacionais e supra-nacionais ligadas aos diversos blocos econômicos que regem o regime internacional.

No que se refere à isomorfia institucional normativa, na alçada acadêmica estrangeira, elencamos os seguintes autores e seus trabalhos mais recentes:

Pedro N. Teixeira⁶ e Amaral⁷ - estudos acerca do isomorfismo institucional organizacional que se instaura nas universidades européias. Em seu artigo “*Waiting for the Tide to Change? Strategies for Survival of Portuguese Private HEIs*”⁸ dispõem como o forte isomorfismo entre instituições de ensino pode reduzir rapidamente a demanda e conduzir o mercado à saturação na área da educação, em especial nos cursos de pós-graduação do setor privado.

⁴ “Nos estágios iniciais dos seus ciclos da vida, as organizações demonstravam considerável diversidade na abordagem e forma. Uma vez estabelecidas, no entanto, há uma inexorável rota em direção a homogeneização.” (nossa tradução).

⁵ “Em seu ensaio sobre burocracia, Weber retorna ao tema, entendendo que a burocracia, a manifestação racional do espírito organizacional, era tão eficiente e poderosa como uma maneira de controlar homens e mulheres que, uma vez estabelecido, o momento da burocratização era irreversível” (nossa tradução).

⁶ Alberto.

⁷ Professores do Centro de Investigação de Políticas do Ensino Superior and University of Porto, do Program of Research in Private Higher Education; Fulbright New Century Scholar - CIPES and University of Porto.

⁸ Higher Education Quarterly, Oxford : Blackwell Publishers, vol. 61, abril de 2007.

Steven Shavell⁹ desenvolveu estudos acerca da relação do isomorfismo nas atividades financeiras. Em seu artigo “*Organizational Isomorphism and Corruption in Financial Institutions: Empirical Research in Emerging Countries*”¹⁰ dispõe sobre a relação entre o isomorfismo institucional nas empresas e demais organizações financeiras e econômicas e a corrupção em negócios firmados por empresas multinacionais em países emergentes, dentre eles o Brasil, além da Índia, China, Tailândia, Israel e outros

Cláudio Radaelli¹¹, por sua vez, realizou pesquisas - estudos acerca das políticas de transferência da União Européia. No artigo “*Policy transfer in the European Union: Institutional isomorphism as a source of legitimacy*” o autor dispõe sobre o recente exame das políticas de transferência na União Européia, que têm tido seu conceito comparado ao do Isomorfismo na Teoria das Organizações, compreendendo três estudos de casos supranacionais: a política monetária, a política fiscal e da média propriedade, destacando as sérias restrições impostas pela legitimação desta isomorfia em casos nacionais.

Martin Lodge¹², em seu artigo “*Isomorphism of National Policies? The Europeanisation of German Competition and Public Procurement Law*”¹³ propõe a análise crítica do conceito de isomorfismo como processo de “europeização” no que se refere às mudanças legais do enquadramento da Alemanha à Comunidade Européia.

Muitíssimos outros artigos acadêmicos sobre o assunto podem ser encontrados, em sua maior parte com referência às abordagens já mencionadas.

O estado das artes na alçada acadêmica nacional é semelhante ao do estrangeiro, delimitando a abordagem institucionalista isomórfica à questão organizacional e econômica.

No que se refere à isomorfia institucional normativa na alçada acadêmica nacional, elencamos os seguintes autores e seus trabalhos mais recentes:

Maria Ceci Misoczky¹⁴ no artigo “*O isomorfismo normativo e a análise de organizações de saúde*”¹⁵ a autora dispõe sobre como o processo normativo institucional é determinado pelo profissionalismo em certos tipos de organizações, especialmente, nas organizações de saúde, cujo mecanismo normativo não se mostra adequado como categoria de

⁹ Professor da Escola de Economia da Universidade de Harvard.

¹⁰ Journal of Business Ethics, Eduserv Athens, 17 de agosto de 2007.

¹¹ Professor do Depto. De Política do Centro da Escola de Humanidades e Ciências Sociais da Universidade de Exeter, na Inglaterra.

¹² Professor de políticas públicas da Universidade de Ulster, Jordanstow, membro do Centro de Análises de Risco e Regulação.

¹³ Revista West European Politics, Ed. Frank Cass & Company Ltd., janeiro de 2000.

¹⁴ Professora do Departamento de Ciências Administrativas da UFRGS.

¹⁵ RAE-eletrônica - Revista Atlas Editora Eletrônica, v. 4, n. 1, Art. 6, jan./jul. 2005 e www.scielo.br/scielo.php.

análise - visto que elas operam com base no trabalho médico oriundo de processo que se consolidou pela auto-regulação e pela disseminação de crenças.

Marcus André Melo¹⁶ contribuiu com seus estudos acerca das mudanças institucionais e inovações no contexto mundial, tendo como referência específica os processos pelos quais paradigmas e modelos de políticas são adotados em diversos países. No artigo “*Escolha Institucional e a Difusão dos Paradigmas de Política: O Brasil e a Segunda Onda de Reformas Previdenciárias*”¹⁷ o autor destaca o papel dos estados-nações na economia globalizada e reconhece que a convergência de inovações é consequência do processo globalizador como resultado do desempenho das organizações internacionais.

Marcelo Milano Falcão Vieira¹⁸ e Cristina Amélia Carvalho¹⁹, no livro “*Organizações, instituições e poder no Brasil*”, acerca do poder e da cultura e dos nexos entre as organizações e a sociedade, propõem ao leitor a reflexão sobre questões fundamentais para a interpretação e análise das organizações. Dentre os artigos reunidos nesta coletânea encontra-se o de Valéria Silva da Fonseca²⁰, “*Abordagem institucional nos estudos organizacionais: bases conceituais e desenvolvimentos contemporâneos*”²¹, que dispõe sobre o resgate das bases conceituais na abordagem institucional para explicar como as escolhas sociais são direcionadas pelos arranjos institucionais, com enfoque claramente sociológico.

Como esclarecemos acima, a isomorfia institucional normativa compreende um instrumento para efeito da harmonização de normas – compatibilização de regras. Tratando-se de questão recente nos estudos acadêmicos, procuramos estender a abordagem do estado das artes ao tema “harmonização legal” – denominada também como “normativa” ou “jurídica”.

O resultado desta pesquisa apontou à harmonização legal sob dois focos: (i) para a eficiência e efetivação das atividades comerciais globais - em relação aos custos de transação,

¹⁶ Professor visitante do Massachusetts Institute of Technology (MIT/EUA); Professor Associado de ciência política da UFPE; membro do Comitê Assessor (CA) de Ciências Sociais do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPQ); membro do Conselho Editorial e parecerista de várias revistas tais como: Political Studies, International Political Science Review, Development and Change, Política y Gobierno, Latin American Research Review, Political Research Quarterly e International Journal of Urban and Regional Research.

¹⁷ Apresentado no International Political Science Association, Durban, em 2000; Biblioteca Virtual em Saúde, patrocinada pelo BIREME, OPAS e OMC www.bvs.br/php/index.php.

¹⁸ Professor de Estudos Organizacionais na Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas de Fundação Getúlio Vargas.

¹⁹ Professora da Universidade Federal de Pernambuco, colaboradora do CIAGS/UFBA; coordenadora da área de Estudos Organizacionais do EnANPAD; consultora ad hoc do CNPq e CAPES e coordenadora do grupo de pesquisa Observatório da Realidade Organizacional.

²⁰ Professora e pesquisadora do Programa de Pós-Graduação em Administração da Pontifícia Universidade Católica do Paraná (PPAD/PUCPR).

²¹ Capítulo segundo, “*Organizações, instituições e poder no Brasil*”, pág. 47, Editora Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 2003.

e em relação à transposição de barreiras legais e culturais - e (ii) para o aspecto jurídico - na questão na alçada do poder judiciário no que se refere à aplicação legal pelos tribunais de diferentes nações.

Encontramos também diversos artigos referentes às questões relativas à comunidade europeia e a outros blocos econômicos, além de estudos focados nas relações organizacionais e econômicas regionais, como a África e a Ásia. Também foram encontrados artigos relativos às normas específicas para determinados produtos, tais como softwares - informática.

No que se refere à harmonização legal destacamos os seguintes autores estrangeiros: Emanuela Carbonara²² e Francesco Parisi²³, em seus estudos acerca da mudança do *landscape* legal pela adaptação ao mercado global, no qual diferenças de sistemas legais impedem ou dificultam transações, e ainda como determinados países reduzem suas diferenças legais através de processos de cooperação que conduzem à transposição e harmonização legal. No artigo “*The paradox of legal harmonization*”²⁴ os autores dispõem sobre a adaptação global dos mercados aos diferentes sistemas de comércio. O artigo discorre sobre as dificuldades encontradas devido a custos endógenos que, apesar da postura cooperativa dos países, são de difícil transposição. Outro artigo dos autores, “*The economics of legal harmonization*”²⁵, aprofunda a mesma questão sob o enfoque da legislação comercial de cada país.

Chiara Giovannucci Orlandi²⁶, em seu artigo “*Legal harmonization in practice: teaching and learning uniform commercial law*”²⁷, sobre a importância do desenvolvimento de instrumental aos advogados para a interpretação de leis uniformes²⁸, dispõe como interpretações jurídicas divergem apesar da existência de leis uniformes - que visam justamente resolver entendimentos jurídicos e facilitar as transações comerciais.

²² Professora do Depto de Economia da Universidade de Bologna.

²³ Professor de Direito da Universidade de Minnesota.

²⁴ Ed. George Mason Law & Economics Research, Artigo nº 05-40, do Depto. De Estudos e Pesquisa Legais de Minnesota – Paper nº 07-14, 2007.

²⁵ Artigo da Editora Eletrônica Berkeley, publicado na série: “*German Working Papers in Law and Economics*”, nº 2006.

²⁶ Professora de Direito da Universidade de Bologna.

²⁷ Artigo apresentado na 40ª Sessão do Congresso da UNICITRAL – United Nations Commission of International Trade Law – comissão da ONU - Organização das Nações Unidas, criada em 1966 com o objetivo de promover o alinhamento de leis na alçada comercial, em Viena, em 09 de dezembro de 2007.

²⁸ Lei uniforme refere-se à unificação da definição e da caracterização de alguns institutos jurídicos, ratificada através de convenção internacional, para que estes institutos possam ser utilizados tanto em território nacional ou entre diferentes países de forma padronizada. A Lei Uniforme da Convenção de Genebra de 07 de junho de 1930, que trata da Letra de Câmbio, ou da Lei Uniforme da Convenção de Genebra de 19 de março de 1931, que trata do cheque, servem como exemplo precursor da harmonização legal com fins comerciais.

Edgardo Buscaglia²⁹, nos apresenta estudos acerca do impacto de modelos legais e econômicos e dos fatores que afetam a integração legal e econômica dos países em desenvolvimento. No artigo “*The economic factors behind international legal harmonization: a jurimetric analysis of the Latin American experience*”³⁰, dispõe sobre como a harmonização de normas comerciais e padrões de práticas comerciais na América Latina são resultantes de fatores legais e comerciais específicos de cada país. Entende que esta harmonização legal, denominada por ele como “jurimetria”, quando se dá em bloco de países é função da convergência de três fatores: (i) a compatibilidade legal das regras aplicadas em cada país, (ii) o nível em que emerge e cresce o setor do mercado quando suportado pelos investimentos estrangeiros e (iii) a emergência e o crescimento do comércio no respectivo mercado doméstico.

Larry Catá Backer³¹ dispõe acerca da diferença entre harmonização e globalização - compreendendo o primeiro conceito a expressão da ação ou o método para o alcance da globalização. Neste sentido, o conceito de harmonização do autor confunde-se com o conceito de isomorfismo. O autor empenhou-se com mais doze professores, para a fundação na primeira escola de direito da Universidade da Pensilvânia, na qual espera desenvolver estudos focados para a ciência do Direito comparado e para a Ciência Política. No livro “*Harmoning Law in a era of globalisation, convergence, divergence, and resistance*”³² o autor reúne coletânea de artigos sobre a convergência e divergência nos sistemas legais públicos e privados do regime internacional entre países com sistemas de governança cooperativos e iguais. No livro, escrito com a colaboração do professor brasileiro Welber Barral³³, se destaca na parte IV a análise das disputas entre os membros do MERCOSUL – Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai – com foco na interseção entre nacionalismo cultural e o desejo de alguns estados-nações de proteger a propriedade cultural;

Fernando Gómez Pomar³⁴, finalmente apresenta estudos acerca da harmonização do direito europeu dos contratos sob a perspectiva econômica. No artigo: “*The Harmonization of Contract Law through European Rules: a Law and Economics Perspective*” o autor trata dos

²⁹ Diretor do Centro de Desenvolvimento de Direito Internacional e Economia da Universidade da Virgínia e presidente da Associação Interamericana de Direito e Economia.

³⁰ Publicado na Revista Emerging Markets, em 01 de março de 2001, Volume 2, págs. 67-85, Editora Elsevier, Amsterdã.

³¹ Professor da Penn State Dickinson School of Law.

³² Editora Acadêmica da Carolina, Durham, NC, 2007.

³³ Professor da UFSC – Universidade Federal de Santa Catarina, Professor visitante: da Penn State University, Universidad de Valencia e Universidade Estadual de Londrina.

³⁴ Professor da Escola de Direito da Universidade Pompeu Fabras, Barcelona.

benefícios potenciais e dos custos emergentes do processo de harmonização do direito europeu.

Na alçada nacional, a produção acadêmica se assemelha à estrangeira, apresentando trabalhos referentes à harmonização de direitos entre membros dos blocos econômicos e alguns referentes à compatibilização de regras internas nacionais, em especial acerca da estrutura institucional de governança através das agências reguladoras.

No que se refere à harmonização legal destacamos os seguintes autores nacionais:

Frederico Padre Cardoso³⁵ - estudos acerca da proteção a produção intelectual e industrial. No artigo: “*Repressão à Pirataria de Marcas e Patentes no Cenário Internacional e suas Implicações nos Países em Desenvolvimento*”³⁶ dispõe sobre a harmonização das leis do direito de propriedade como forma de combate à “pirataria” de produtos.

Jose Ribas Vieira³⁷ - na tese “*Proteção do consumidor e a busca por uma harmonização legal mínima para o MERCOSUL*”³⁸ analisa a questão da harmonização legal dos direitos do consumidor para efeitos das relações do direito entre países membros de blocos econômicos.

Rodrigo Fernandes More³⁹ - no livro “*A ordem legal internacional e a regra de primazia do direito internacional - A posição do Supremo Tribunal Federal*”⁴⁰ aborda tanto a questão judicial quanto jurisdicional do direito. O autor dispõe sobre a primazia da aplicação legal em território nacional dos acordos internacionais ratificados pelo STJ - Supremo Tribunal de Justiça, como forma de harmonização legal para possibilitar o desenvolvimento dos processos macroeconômicos de integração entre os países signatários. Entende o autor que os acordos referendados pelo STJ cumprem uma resposta aos movimentos e efeitos dos fenômenos microeconômicos da globalização.

Recentemente diversos artigos e trabalhos foram produzidos sobre o tema harmonização legal, especialmente no âmbito acadêmico dos cursos de pós-graduação no *lato* e no *stricto sensu*. No entanto, nos abstermos da citação destes trabalhos considerando que não têm ainda a publicidade necessária para o cumprimento do rigor acadêmico requerido

³⁵ Coordenador do Curso de Direito da Universidade do Sul de Santa Catarina (UNISUL), Professor de Direito Tributário.

³⁶ Publicado no IRI – Instituto de Relações Internacionais, www.iribr.com, em 30 de junho de 2008.

³⁷ Professor da Universidade Federal do Rio de Janeiro, professor da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, pesquisador da Universidade Federal Fluminense, consultor da Fundação de Amparo a Pesquisa do Estado do Rio de Janeiro e pesquisador da Universidade de Brasília.

³⁸ Tese Doutorado em Direito - Universidade Gama Filho, Rio de Janeiro, 2003.

³⁹ Jurista e doutor em Direito pela USP – Universidade de São Paulo.

⁴⁰ Artigo publicado no site Jus Navegandi, março de 1999, jus2.uol.com.br.

para a tese de doutorado.

Destacamos que, embora superando a barreira da soberania nacional como efetiva solução para a questão da harmonização legal ou da jurimetria - a “isomorfia institucional normativa” é abordada nesta tese, em especial, como elemento que contribui para a consolidação de estratégias econômicas e empresariais.

O enfoque teórico foi desenvolvido de forma a demonstrar a importância da evolução institucional desde a estruturação dos estados até a institucionalização normativa isomórfica contemporânea consubstanciada em leis como a da Propriedade Industrial.

A valorização da estrutura institucional consolidada é fundamentada no presente trabalho para demonstrar, no âmbito global – compreendendo diferentes culturas espelhadas nos costumes, hábitos, práticas religiosas e demais manifestações – que a isomorfia institucional normativa efetiva a solidez institucional necessária ao desenvolvimento das atividades econômicas.

Na prática das atividades econômicas as diferenças culturais perdem sua dimensão sub-jugadas à incessante busca da padronização de uma “linguagem” comum que as obrigue à mesma leitura dos procedimentos (processos), critérios (referências) e conceitos (institutos) que norteiam estas atividades.

A apresentação do enfoque teórico que serve para a compreensão do objeto da tese é feita em dois capítulos: no primeiro capítulo a questão institucional é abordada de forma ampla, partindo dos fundamentos legados por Weber, Braudel e Arrighi, e no segundo capítulo tratamos de questões específicas que compreendem aspectos relativos a estratégias econômicas que privilegiadas pela combinação entre determinadas estruturas de mercados e vantagens comparativas institucionais, conforme nos ensina Possas e Coriat, entre outros.

PARTE I – CAPÍTULO 1

CONTEXTUALIZAÇÃO

Weber

O capitalismo racional e estruturação dos estados

A contribuição mais difundida de Weber trata das origens do capitalismo, consagrada no trabalho “A ética protestante e as origens do capitalismo”⁴¹. Para alguns estudiosos sua obra monumental é a “General Economic History”, partes II e III - “Economy and Society”, na qual “se identifica o germe da teoria institucional do capitalismo de Weber” (Collins, 1992 - nossa tradução).

Para Collins o trabalho desenvolvido por Weber, reflete as contingências vividas entre o século XIX e o século XX, que culminaram com a I guerra mundial - formação do estado alemão, expansão dos mercados europeus, os efeitos científicos e técnicos na produção industrial, e a doutrina do “laissez faire”.

Weber aponta as inovações conquistadas ao longo na modernidade como resultado da busca capitalista dos lucros, sendo o avanço tecnológico um resultado das práticas de cálculos da economia de mercado capitalista.

Sob este foco, o capitalismo contemporâneo pode ser analisado como consequência da produção de massa direcionada à novos mercados, seguros e previsíveis, conquistados através da expansão colonial das economias centrais. Este entendimento se concilia com as idéias de Braudel acerca da estrutura da economia-mundo.

Segundo Weber, os fatores determinantes para a expansão e vitória do capitalismo foram os seguintes:

- (i) uso de um **capitalismo racional** através de uma **capacidade empreendedora do capital**, compreendendo a combinação da exploração de tecnologia racionalizada,

⁴¹“A ética protestante e as origens do capitalismo” foi publicada originalmente em alemão em 1904-1905. Em 1930 foi publicada em inglês, quando foi introduzido “*the germ of Weber’s institutional theory of capitalism*”, segundo Collins (pg. 86, Collins – 1992), que consistiu em um conjunto de características institucionais oriundas dos escritos entre 1918 e 1920, apenas editados em 1930, após a morte de Weber, em 1920 (pág. 105, Collins – 1992).

mão de obra livre e mercados irrestritos; e

- (ii) a prática deste capitalismo racional com **respaldo na institucionalização de regras confiáveis**, instituídas para viabilizar esta forma de capitalismo.

As regras, materializadas em leis, se manifestaram como a institucionalização das crenças e das idéias que racionalizaram o capitalismo, servindo como instrumentos que estabeleceram as bases do comportamento social do cidadão e da estruturação e funcionamento do estado.

“A composição complexa entre os mercados de bens, a mão de obra e o capital, todos girando em torno da propriedade empreendedora, usando tecnologia de produção em massa; operando todos estes fatores juntos é criada uma pressão adicional para ambos, racionalizar a tecnologia e expandir cada fator de mercado – além da distribuição de riqueza como uma forma de aumentar a demanda. O sistema legal é tanto um fator de propulsão destes aspectos quanto um nexos causal da retroação das pré-condições da sociedade⁴²”. (Collins, 1992, pág. 91- nossa tradução)

Como elemento de causa intermediária para a expansão do capitalismo o autor destaca:

- (iii) **a conciliação das idéias aplicadas à racionalização do capitalismo com as crenças então vigentes**- superação do conflito ético das sociedades modernas entre os valores religiosos e as práticas econômicas capitalistas⁴³.

Como elemento fundamental na expansão do capitalismo, Weber aponta:

- (iv) **a formação do estado burocrático**, cuja estrutura institucional, segundo o autor,

⁴² “These make up a complex: the markets for goods, labor, and capital all mesh around entrepreneurial property using mass production technology; the operation of all of these factors together creates further pressures to both rationalize technology and expand each factor market – while yet distributing wealth in such way as to further the demand. The legal system is both an ongoing prop for all of these features and a causal link backward to their social preconditions.”

⁴³ Este aspecto é devidamente abordado em “A ética protestante e o espírito do capitalismo”: a não aceitação e o desprezo à cobrança de juros, segundo os ensinamentos da igreja, compreenderam a “ética interna” de cada indivíduo. A prática vigente que permitiu a cobrança de juros como o meio de remunerar a circulação financeira (empréstimos), compreendeu a “ética externa”, aceita na vida sócio-econômica.

A título de ilustração, lembramos que ainda hoje altíssimas taxas de juros são aceitas se cobradas pelos bancos no Brasil nos empréstimos pessoais. No entanto, as mesmas taxas se cobradas em contratos de mútuos firmados entre pessoas físicas são condenadas legalmente e moralmente pela prática da “agiotagem”.

foi constituída **para a prática do capitalismo racional**.

O estado burocrático e institucionalização

O estado burocrático foi essencial por fornecer o suporte institucional para a expansão do capitalismo racional. O sistema legal organizado (a) preservou a cidadania e (b) garantiu uma estrutura burocrática com normas próprias para a formação da base institucional necessária ao exercício das idéias capitalistas racionalizadas.

Cinco características que propiciaram a expansão do capitalismo racional, segundo Weber:

- a) **apropriação privada de todos os meios de produção**, estes concentrados nas mãos dos empreendedores: terra, bens de capital, matéria prima e todos agregados sob uma gestão comum, onde a busca pela máxima eficiência possa ser calculada - avaliada;
- b) **empreendimento dos meios de produção** – otimização do capital mediante o uso de tecnologias que reduzam seu custo ao máximo possível⁴⁴;
- c) **mão de obra livre para deslocamento ao encontro da demanda por produção** - liberdade formal e legal que os trabalhadores possam vender seu trabalho onde há demanda⁴⁵.
- d) **comércio sem limitações ou restrições irracionais - não econômicas** - sobre a movimentação de bens ou de qualquer outro fator de produção. Estas restrições se referem tanto ao monopólio de particulares itens de consumo, quanto ao monopólio da propriedade ou do trabalho⁴⁶.
- e) **vigência de leis confiáveis** tanto em relação à sua aplicação no âmbito civil quanto

⁴⁴ Este é um dos pontos que evidencia a aplicação da teoria de Weber à produção em grande escala, e, portanto, é flagrante o desenvolvimento de suas idéias calcado nos efeitos da revolução industrial.

⁴⁵ Weber destaca que o capitalismo é impossível de existir sem que haja um estado provido da “propriedade que venda seus serviços sob a compulsão da chicotada da fome” – “*under de compulsion of the whip of hunger*” (pág. 88, Collins 1992).

⁴⁶ Neste caso Collins cita como exemplo as restrições feitas à propriedade de terras rurais pelos homens da cidade, etc. (pág.88, Collins 1992).

da administração pública como garantia de estabilidade para as condições da prática empreendedora no âmbito econômico.

O quadro da “Cadeia de causalidade”⁴⁷, a seguir, esquematiza a contingência favorável ao capitalismo racional em massa, segundo Weber, compreendendo quatro etapas – (i) Componentes do capitalismo racional; (ii) Condições Intermediárias; (iii) Condições Fundamentais e (iv) Condições Finais.

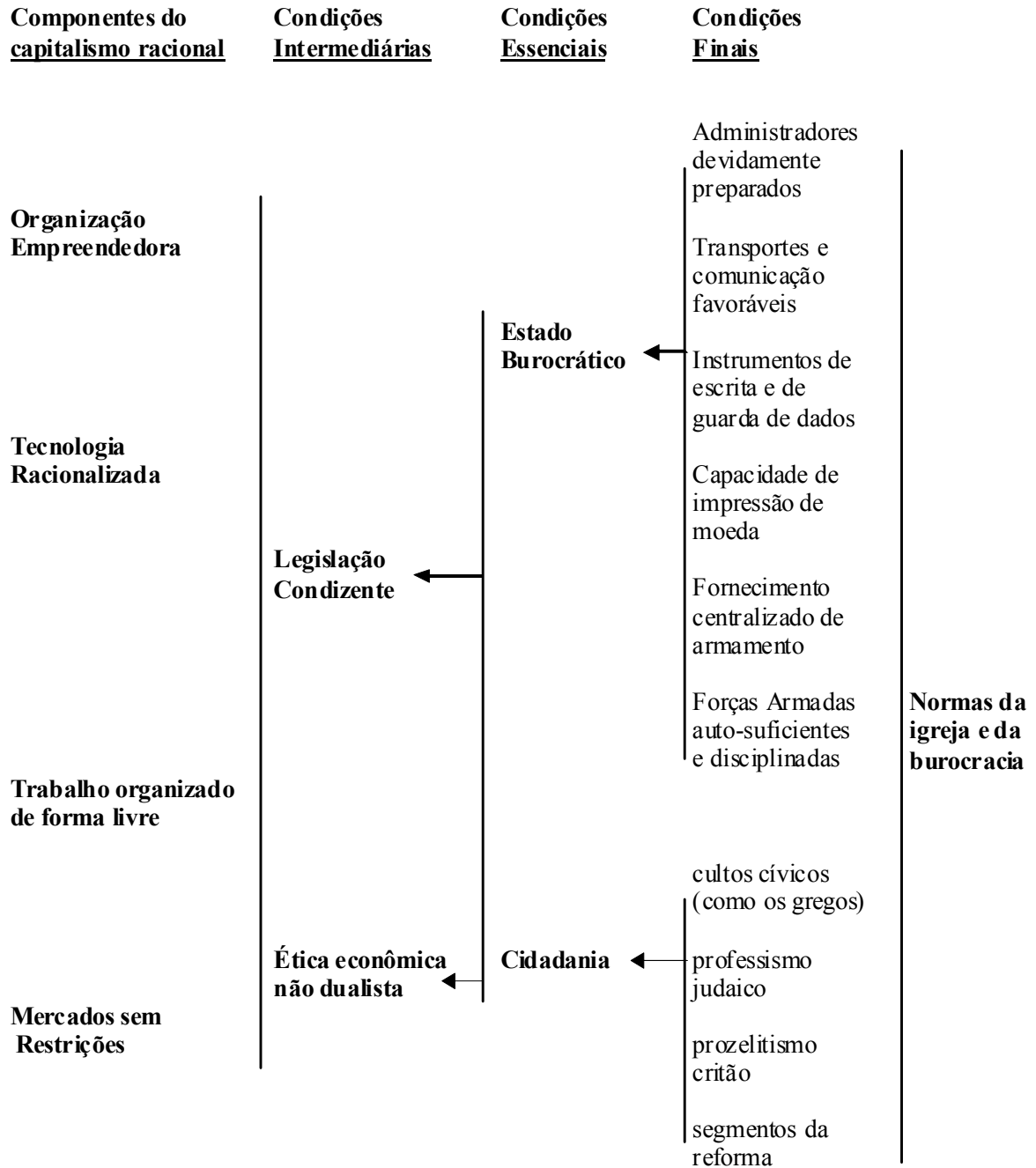
De acordo com a Cadeia de Causalidade, verificamos que o surgimento do capitalismo racional calçou-se em dois *nexus* causais bem sucedidos devido às características favoráveis à sua expansão: (a) a organização empreendedora dos fatores de produção, e (b) a estrutura institucional legal confiável que, além de garantir os direitos civis, embasou a organização da estrutura de um estado burocrático com capacidade e objetivos voltados para o desenvolvimento e sedimentação do capitalismo racional.

Os dois *nexus* causais⁴⁸ para a expansão do capitalismo racional estão diretamente comprometidos com o grau de empreendedorismo econômico de cada nação, e, por consequência, estão comprometidos com a estrutura institucional normativa que permeia as práticas dos agentes econômicos.

⁴⁷ Fonte: Collins – 1992, pág. 92.

⁴⁸ Lembramos que estes dois de *nexus* na cadeia de causalidade de Weber foram possíveis devido à ética econômica que permitiu a conciliação das restrições éticas religiosas com as práticas do capitalismo racional.

CADEIA DE CAUSALIDADE – WEBER (nossa tradução)



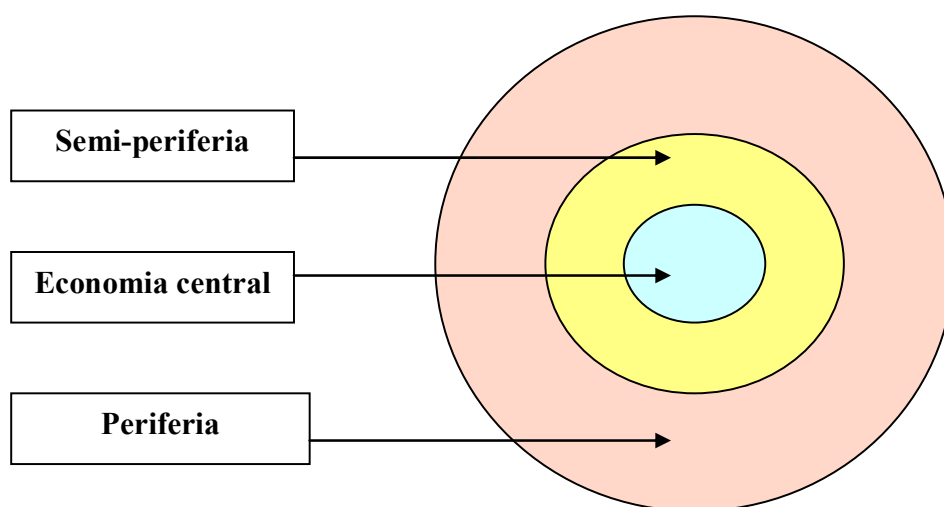
Braudel

O crescimento das economias-mundo e a busca do cenário estável para a expansão das relações de troca

A abordagem de Braudel⁴⁹ é fundamental para a passagem da perspectiva sociológica de Weber - a estruturação dos estados - para a perspectiva econômica institucional, porque seu modelo da economia-mundo ilustra a dinâmica econômica que se processa nas relações entre os estados mais ricos – economia-central, e os estados em desenvolvimento ou pobres – semi-periferia e periferia.

O modelo estrutural da dinâmica da economia-mundo de Braudel permanece como referencia para compreensão do movimento das forças que atuam nas relações econômicas internacionais, mesmo no regime contemporâneo da economia global, no qual são vivenciadas novas perspectivas de re-arranjos econômicos e o fortalecimento das nações semi-periféricas, através de tentativas de ações econômicas em bloco, com o conseqüente enfraquecimento da figura do “hegemon”.

Destacamos que a expressão “economia mundo” não se confunde com “economia mundial”, pois se refere à estrutura e ao sistema econômico nos quais se insere um modelo de economia composto de três esferas, conforme a figura ilustrativa a seguir:



⁴⁹ Braudel (1996) desenvolveu estudos acerca da economia-mundo, dispostos na obra “Civilização Material, Economia e Capitalismo”.

- (i) a esfera da “economia central”, situada no centro do sistema econômico, sob a condição de cidade-central, que detém o capital, a tecnologia, o conhecimento e as finanças;
- (ii) a esfera “semi-periférica” composta por cidades, ligadas à economia-central, que abastecem esta economia-central, mas que não sendo ricas dependem das primeiras, e
- (iii) a esfera “periférica” propriamente dita, à qual cabe esta condição periférica permanente, apenas lhe sendo dado o mínimo suficiente para manter a sua dependência com relacionamento amigável junto à economia-central. Desta periferia seria extraído o que fosse necessário à manutenção da riqueza e do conforto da economia-central.

De acordo com Braudel, a manutenção da condição das cidades na economia-central, era calcada nas armas e na força - força tanto bélica quanto humana - que as cidades fossem capazes de empreender. O conceito de armas, usado neste contexto, pode ser compreendido também como a força cultural que identifica a economia-central com as cidades semi-periféricas (intermediárias) e periféricas, e, conseqüentemente, determina o poder político e social de influência das cidades-centrais sobre as cidades das demais esferas.

A existência tanto das cidades da periferia e quanto das cidades da semi-periferia são necessárias à sobrevivência das cidades da economia central, cuja manutenção no centro da economia está condicionada à permanência das cidades da camada da semi-periferia e das cidades da camada da periferia. Para o autor, o capitalismo na economia-mundo implica, acima de tudo, uma hierarquia com a geração e a apropriação do excedente econômico por parte das cidades da economia-central.

Os principais instrumentos que viabilizaram a estabilidade das economias-mundo são:

- (i) padrão monetário nacional, cuja institucionalização facilitou a valoração dos bens para efeitos da troca e possibilitou a sofisticação, âmbito territorial e celeridade das práticas do comércio;
- (ii) organização na dinâmica social compatibilizada com a unidade cultural - a sociedade mais complexa demandou mais regras normatizadas⁵⁰ que

⁵⁰ - A expressão normatizar refere-se à institucionalização de regras através da norma - regra escrita.

estabeleceram padrões de comportamento social, inclusive para as atividades econômicas, tal como a unificação da moeda. Esta organização trouxe o elemento referencial de identidade social e posteriormente de identidade nacional - o reconhecimento legal da categoria “cidadão” – visto que os indivíduos antes da unificação nacional e formação dos estados-nações eram tratados como gentios e sem direitos civis;

- (iii) institucionalização dos direitos civis, delegando aos então cidadãos uma identidade nacional determinada num espaço territorial (âmbito jurisdicional) e definida através da garantia de direitos e do cumprimento de deveres civis e, conseqüentemente, para o exercício das atividades econômicas para a produção da riqueza nacional.

Todos estes instrumentos compreenderam construções institucionais. Assim, motivações de cunho econômico cumpriram uma função institucionalizadora que propiciou a institucionalização do estado burocrático, nos moldes de Weber, culminando com o quadro contemporâneo da economia mundial. O sistema da economia-mundo se re-posicionou territorialmente e a dimensão cidadina foi substituída pela dos territórios nacionais organizados institucionalmente, permanecendo, no entanto, a estrutura da economia-mundo e suas camadas - economias-centrais, semi-periféricas e periféricas.

Lembramos que nos países sob regimes de fato imperiais (não democráticos) não ocorreu a mesma expansão econômica que se deu nas economias-centrais da Europa. Em nosso entender nestes países do oriente e meio oriente, a condição opressiva do governo sobre os cidadãos pode ter prejudicado o desenvolvimento da economia capitalista porque a vontade imperial não privilegiou o sistema do capitalismo nos moldes “racional na busca para a máxima eficiência”. Talvez, em parte, esta tenha sido uma das causas do descolamento entre o desenvolvimento destes impérios e o desenvolvimento ocorrido nos demais estados da Europa - em especial o descolamento no âmbito do conhecimento e do desenvolvimento de tecnologia.

Sob o foco econômico, o modelo de Braudel pressupõe a divisão organizada do trabalho e da troca econômica regadas por “uma certa dose de desigualdade” - trocas desiguais - que favoreçam, ao máximo possível, as cidades da economia-central sem, no entanto, “matar” a periferia. Para Braudel escravidão e trabalho assalariado foram soluções

diferentes para momentos diferentes, porém usadas para os mesmos fins e sob os mesmos princípios.

Sob o foco institucional, os estudos de Braudel destacam a força do estado como o elemento que viabilizou a estrutura da economia-mundo na Europa. Isto porque a formação dos estados europeus e as concomitantes conquistas dos direitos civis no fim dos regimes feudais criaram condições para a estabilização econômica das cidades-centrais.

Nos séculos XX e XXI esta condição da economia-central se compara a condição do “hegemon”.

Arrighi

O sistema da riqueza mundial e efeitos da “troca-desigual”

O enfoque teórico de Arrighi, precedido de Weber e Braudel, constitui a base de ligação entre a perspectiva sociológica e econômica desta tese com a abordagem institucional normativa.

Arrighi desenvolve o aprofundamento na dinâmica das relações estabelecidas entre as três esferas das relações da economia-mundo, as quais são denominadas “camadas da hierarquia do sistema da riqueza mundial”.

O sistema da riqueza mundial compreende as relações entre “núcleo-orgânico e periferia” que abarca os seguintes três grupamentos:

- a) grupamento superior, no qual se encontram os “*Estados que se apropriam da parcela desproporcional dos benefícios da divisão mundial do trabalho*” - o núcleo orgânico periferia da economia capitalista mundial – correspondendo aos estados centrais - C;
- b) grupamento intermediário, no qual se encontram os “*Estados que se apropriam dos benefícios que excedem os custos a longo prazo da participação na divisão mundial do trabalho*” – correspondendo aos Estados semi-periféricos – S; e

- c) grupamento inferior, no qual se encontram os “*Estados que, no máximo, cobrem os custos de longo prazo na participação na divisão mundial do trabalho*” – correspondendo aos Estados periféricos - P;

O “núcleo orgânico-periferia” da economia capitalista mundial,

“consiste de redes de “trocas desiguais” através das quais alguns estados (frequentemente identificados como “industriais” ou “industrializados”) se apropriam de uma parcela desproporcional dos benefícios da divisão internacional do trabalho, ao passo que a maioria dos outros estados colhe apenas os benefícios que são necessários para conservá-los na relação de troca desigual.” (pág. 207, Arrighi, 1998).

Para Arrighi, no entanto, esta estrutura dinâmica por si só não justifica as disparidades entre o desenvolvimento dos estados, e questiona “a priori” e “historicamente” conceitos aplicados ao modelo do núcleo orgânico-periférico da economia capitalista mundial de Braudel.

O questionamento “*a priori*” refere-se ao significado de industrialização, pois Arrighi discorda do entendimento de que (a) “industrialização” seja equivalente a “desenvolvimento” e de que (b) a posição dos estados no “núcleo orgânico” signifique serem estes Estados “industrializados”. Para o autor desenvolvimento não se confunde com industrialização, embora admita que industrialização compreenda um certo desenvolvimento.

Destaca o autor que tanto para as “escolas da dependência” quanto para a “escola da modernização”, “desenvolver-se” tem o mesmo significado que “industrialização”, diferenciando-se apenas sobre as causas que levaram alguns Estados a se desenvolver e outros a não.

Arrighi reconhece que a busca da industrialização é legítima, se considerada como um meio de “*busca da riqueza, ou do poder, ou do bem estar, ou da combinação disso*”. Alerta o autor, no entanto, ao fato do processo de desindustrialização de alguns estados mais ricos, ocorrido no final do século XX, acompanhado da rápida industrialização de estados comparativamente pobres, não ter sido contestado quanto ao estreitamento ou não da distância entre os dois blocos de estados - mais ricos e pobres.

Como exemplo desta abordagem, citamos o enriquecimento gerado por estruturas cartelizadas de alguns setores de commodities, tal como ocorreu em alguns estados do oriente médio e da América Latina, os quais não se transformaram em estados desenvolvidos, em termos de qualidade de vida de seus cidadãos, apesar de enriquecidos.

Em nosso trabalho destacamos a abordagem de Arrighi acerca do questionamento histórico ao conceito de “troca-desigual”.

A luta dos estados para sua permanência no núcleo orgânico

Para Arrighi as relações de “troca-desigual” pressupõem que as relações núcleo orgânico-periferia na economia mundial consistem “*de uma rede de trocas, tipicamente uma rede de comércio*”, sem esclarecer o conceito de “troca desigual”, cuja referência padrão seria o conceito de Emmanuel⁵¹.

A troca-desigual a que se refere Emmanuel

“tem como premissa uma falta de mobilidade dos recursos de mão de obra e uma alta mobilidade dos recursos de capital entre parceiros comerciais e resulta na apropriação dos benefícios do comércio pelo parceiro com o nível mais alto de salários, independente de sua posição nas redes de comércio.” (Arrighi, 1998, pág. 209).

Os efeitos da troca desigual não se revertem necessariamente a favor dos países desenvolvidos, porque o benefício do baixo custo de mão de obra só se reverteria neste benefício quando houvesse trocas complementares entre países subdesenvolvidos e desenvolvidos:

“se por uma razão, a relação de complementariedade se enfraquece e a de competição se torna mais forte, a troca desigual torna-se uma arma do país “explorado” na obtenção de riqueza, poder e bem estar em relação e, possivelmente, às custas do país “explorador”. (Arrighi, 1998, pág. 212).

Neste sentido os exemplos das mobilidades ascendentes após a II guerra se deram nos países que se apoiaram na exportação de mercadorias com a incorporação da mão de obra comparativamente “mal” paga – baixo custo - na troca de mercadorias que incorporavam mão de obra “bem” paga.

⁵¹ A troca-desigual de Emmanuel não se confunde com a posição do estado na rede sob a qual as trocas se dão. Neste caso se refere às trocas realizadas sob diferentes níveis salariais existentes entre os estados desenvolvidos e os não desenvolvidos, as quais se submetem às mesmas taxas de lucro e aos mesmos níveis de produtividade numa mesma rede de comércio. (Emmanuel, 1972.)

Conclui o autor, que a “troca desigual” poderia seguir em duas direções, a favor ou interrompendo a polarização. Desta forma, *“a suposição de uma identidade fundamental entre as relações núcleo orgânico-periferia e as relações de troca desigual não se justifica”* (Arrighi, pág. 212, 1998), pois as trocas *“em si e por si”* não determinam quem está ou não está sendo beneficiado das desigualdades estruturais da economia capitalista mundial.

Sem menosprezar os efeitos da “troca-desigual”, para Arrighi esta não seria o único ou mesmo o mecanismo determinante para a polarização núcleo-periferia. Haveria dois outros mecanismos de igual importância e independentes do pressuposto da troca desigual: (i) as transferências unilaterais de mão de obra e (ii) as transferências unilaterais de capital. Estes mecanismos podem ocorrer tanto de forma (a) voluntária - através da exclusiva vontade do detentor dos recursos do trabalho e do capital (migrações e “fugas” de capitais, investimentos), e de forma (b) forçada – durante períodos de guerra ou desta ameaça.

“As transferências unilaterais voluntárias foram muito mais importantes do que a troca desigual na expansão do núcleo orgânico, a fim de incluir a maioria das assim chamadas terras de novo povoamento - os Estados Unidos em primeiro lugar - no final do século XIX e início do século XX. Os efeitos dessas transferências nos países ‘remetentes’ não foram nem um pouco uniformes. De modo geral, entretanto, o efeito foi uma polarização inaudita nas hierarquias de riqueza, poder e bem estar da economia capitalista mundial”. (Arrighi, 1998, pág. 211).

Como exemplos históricos destes mecanismos são citadas: (a) a transferência unilateral dos recursos do trabalho através de maciças migrações que precederam e acompanharam as ascensões à posição central da Grã-Bretanha (nos séculos XVII e XVIII) e da Suíça e Suécia (no final do século XIX) e, ainda, (b) a transferência unilateral de recursos financeiros, desde a Holanda do século XVI até o Japão de hoje, em especial como grande investidor financeiro no exterior.

Arrighi reconhece que as relações núcleo-orgânico e periferia da economia capitalista mundial *“dizem respeito ... a alguma desigualdade fundamental e auto-reprodutora da distribuição de riqueza entre os Estados e povos da economia capitalista mundial”*, mas entende que a troca desigual e as transferências unilaterais de mão de obra e de capital, embora de grande relevância, são apenas atributos puramente contingenciais nesta relação.

Arrighi, portanto, recusa a idéia *“da estrutura núcleo orgânico-periferia da economia capitalista mundial como resultado das redes de troca-desigual ou mesmo com base em graus comparativos de industrialização”* (Arrighi, 1998, pág. 213).

Para o autor a análise dos sistemas mundiais concebe o capitalismo como um sistema evolucionário onde:

“a estabilidade do todo tem como premissa a mudança perene nas e das partes”, supondo “que os tipos de insumos, produtos e técnicas de produção e distribuição e as posições em redes de comércio e alocação de recursos, que dão aos Estados capacidades diferenciadas de se apropriar dos benefícios da divisão mundial do trabalho, mudam continuamente em consequência da introdução e difusão das inovações, políticas, econômicas e sociais.” (Arrighi, 1998, pág. 214).

Desta mesma forma,

“tanto uma combinação central quanto uma combinação periférica, variam ao longo do tempo e do espaço da economia mundial.” ... “Uma combinação específica de atividades (por exemplo: a especialização na manufatura; a exportação de mercadorias que incorporam mão de obra bem paga e a importação de mercadorias que incorporam mão de obra mal paga; exportação do capital e importação do trabalho) pode permitir que um Estado específico em um dado momento se aproprie de uma parcela desproporcionalmente grande de benefícios da divisão mundial do trabalho, mas outros Estados podem não conseguir fazer o mesmo ao mesmo tempo; nem talvez o mesmo Estado consiga fazer o mesmo em todo momento.” (Arrighi, 1998, pág. 214).

As relações núcleo-orgânico e periferia refletem os efeitos: (a) da luta constante para criação da combinação específica de atividades que mantenham o melhor resultado na disputa pelos benefícios da divisão mundial do trabalho e (b) da capacidade de um estado em se manter na posição mais alta na estrutura núcleo-orgânico e periferia, de forma que seus dirigentes tenham as melhores condições para conduzir esta luta:

“As relações núcleo-orgânico e periferia são determinadas não por combinações específicas de atividades, mas pelo resultado sistêmico do vendaval perene de destruição criativa, e não tão criativa, engendrado na disputa pelos benefícios da divisão mundial do trabalho. ...a capacidade de um Estado de se apropriar dos benefícios da divisão mundial do trabalho é determinada principalmente por sua posição, não numa rede de trocas, mas numa hierarquia de riqueza. Quanto mais alto na hierarquia de riqueza está um Estado, melhor posicionados estão seus dirigentes e cidadãos na disputa por benefícios.” (Arrighi, 1998, págs. 214 - 215).

Esta conclusão de Arrighi, por nós abraçada, enquadra o objeto desta tese no que se refere à “isomorfia institucional normativa contribuindo à consolidação de estratégias econômicas e empresariais no interesse das economias-centrais”.

Esta disputa pelos benefícios da divisão mundial do trabalho compreende um enorme esforço para a melhor combinação do uso de todos os recursos disponíveis – todos os tipos diferentes de insumos, produtos e técnicas de produção e distribuição e as posições em redes de comércio e alocação de recursos. Assim, a capacidade para a melhor combinação do uso destes recursos também muda em função da maior capacidade que tenha cada estado na criação de novos recursos. Esta mesma mudança se processa em relação ao benefício da divisão mundial do trabalho, através da introdução e difusão de inovações políticas, econômicas e sociais.

As “riquezas democrática e oligárquica” e os benefícios da “troca desigual”

Como veremos a seguir, as considerações de Arrighi nos permitem o entendimento de como o processo isomórfico institucional normativo pode contribuir como instrumento na luta perene dos estados para manutenção da posição mais privilegiada na hierarquia de riqueza no sistema mundial.

Os grupamentos superior, intermediário e inferior e são definidos (a) de forma quantitativa – posição superior, inferior e intermediária na escala de riqueza, e (b) de forma qualitativa – capacidade relacional de se apropriar dos benefícios da divisão mundial do trabalho. Arrighi estuda esta hierarquia sob o foco dos conceitos de riqueza pessoal formulados por Harrod⁵², em 1958:

⁵² Roy Harrod, economista de Oxford, contemporâneo, amigo e seguidor de J.M.Keynes. Em todos seus trabalhos apresenta-se uma visão dinâmica da economia mais sofisticada e realista que a visão estática da maioria dos teóricos – fonte: Conselho Regional de Economia – 1ª Região, <http://www.corecon-rj>. Harrod foi o primeiro a propor um grande número de idéias básicas da teoria econômica, embora não tenha sido reconhecido como tal em seu tempo. Propôs, em 1931, a forma da curva de custos médios no longo prazo como uma envolvente das curvas à curto prazo. Estabeleceu as bases da análise da teoria da concorrência imperfeita. Desenhou o modelo do multiplicador-acelerador em 1936. Formulou o modelo IS-LM em 1937. Em 1939 Harrod publicou uma análise do comportamento empresarial na qual propôs um modelo evolutivo de seleção natural dos comportamentos de maximização de benefícios. Sua contribuição mais popular é o modelo de crescimento chamado de Harrod-Domar, proposto inicialmente por ele em 1939, e desenvolvido posteriormente por Evsey Domar, que assentou as bases da teoria do crescimento econômico do pós-guerra.

- (i) a riqueza democrática “*constitui o domínio sobre os recursos que, em princípio, estão disponíveis a todos em relação direta com a intensidade e eficiência de seus esforços*”. (Arrighi, pág. 216, 1998); e
- ii) a riqueza oligárquica “*não tem qualquer relação com intensidade e eficiência dos esforços de seus receptores e nunca está disponível para todos, não importando quão intensos são os esforços para obtê-la*” (Arrighi, 1998, pág. 216).

Ainda que referente à riqueza pessoal, as causas da “riqueza oligárquica” se aplicam à riqueza dos estados, segundo Arrighi, por duas razões especiais:

A primeira razão corresponderia ao processo aplicado ao conceito de troca desigual, de Aguiri Emmanuel, porém adequado à troca entre pessoas, quando, se alguém tem mais recursos, obteve esta condição porque alguém trabalhou nas mesmas condições por menos custo - partindo-se da idéia de que os esforços são de igual intensidade.

A segunda razão seria porque alguns recursos são também limitados – seja de forma absoluta ou relativa – ou estão sujeitos à acumulação anormal ou à aglomeração através do uso extensivo dos mesmos recursos.

Esta segunda causa da riqueza oligárquica compreenderia o uso ou gozo dos recursos pressupondo sua exclusão ou desaglomeração em relação ao uso e gozo por parte de outras pessoas. Forma-se então um sistema de preços ou de racionamento que leva à obtenção de lucros.

Esta hipótese transportada ao mercado de determinadas empresas, equivaleria, em nosso entender, à formação do tipo de estrutura de indústria oligopolizada, nos moldes dispostos por Possas⁵³ e apresentados no capítulo 4 desta Parte I do nosso trabalho. Conseqüentemente, tal estrutura industrial compatibiliza uma das formas de estratégia empresarial, na qual a empresa busca sua perpetuação através da constituição de ativos raros.

O modelo da riqueza oligárquica, reportado à luta para a manutenção das vantagens do benefício da troca desigual, proporciona às empresas as mesmas vantagens de geração das melhores condições na disputa de mercados. Patentes regulamentadas pela nova lei constituem ativos raros quando geradas por pesquisas de alto custo transformadas em inovações tecnológicas. Conseqüentemente empresas se destacam no mercado contribuindo para melhores resultados na indústria.

⁵³ Possas propõe 5 tipos (não exaustivos) de estruturas de mercados.

Ainda sob a luz de Arrighi, a assertiva de que “o padrão das normas isomórficas emana dos países oriundos da economia central, nos quais as regras são genuinamente desenvolvidas através da prática e do interesse das atividades econômicas e financeiras” é adequada. O resultado desta assertiva conduz os países de origem destas às melhores oportunidades, através do desempenho econômico de suas empresas, pois, em tese, haverá maior eficiência dos estados centrais em relação às normas cuja aplicação prática lhes é conhecida e por eles propagada.

Segundo Arrighi,

“a luta para obtenção de riqueza oligárquica é inerentemente fracassada, e a idéia de que todos podem consegui-la é, segundo Hirsch⁵⁴, em “*Social Limits to Growth*”, uma ilusão, visto que cada indivíduo busca tirar proveito de sua posição na satisfação de suas necessidades, uma rodada de transações que tenha como fim apresentar necessidades pessoais desse tipo,... faz com que cada indivíduo fique com a barganha pior do que pensava quando se realizou a transação porque a soma destes atos não melhora de forma correspondente à posição de todos os indivíduos considerados no seu conjunto. Há um problema de adição.” (Arrighi, 1998, págs. 216 – 217).

Tratando-se da riqueza democrática, na sua transposição à dimensão das relações econômicas ao âmbito da competição entre estados a questão das oportunidades se agravam, pois: (i) as oportunidades de avanço econômico não se constituem as mesmas para todos os Estados - como ocorre na competição entre cidadãos de uma mesma nação e (ii) as oportunidades, quando se apresentam a todos os estados, ou empresas, o fazem de forma serial e não concomitante - o estado que obteve a primeira oportunidade, mesmo que através do desempenho econômico de suas empresas, alavanca sua posição no sistema da riqueza mundial em relação aos demais.

⁵⁴ Fred Hirsch, em sua obra mais divulgada, “*Social Limits to Growth*” (Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1976), analisa as seguintes consequências da competição para a melhor posição econômica numa sociedade afluyente (aquela cujo objetivo não deveria ser mais o consumo, mas sim a qualidade do serviço e da estrutura social): enfatizando o conseqüente aumento da escassez de recursos sociais e o conflito da distribuição destes recursos. Dispõe ainda que a propagação do sistema mercantil definido por indivíduos racionalmente auto-interessados “*implica o esvaziamento do legado moral que, no limite, conduz a uma dissolução dos laços sociais e ao surgimento de um estado de natureza hobbesiano*”. (Alexandre Gheventer, Professor da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro)

Os processos de exploração e de exclusão

A busca à riqueza oligárquica empreendida pelos estados baseia-se em dois processos, de igual importância: (i) processo de exploração e (ii) processo de exclusão de outros estados.

O processo, de exploração se refere ao fato de *“a pobreza absoluta ou relativa dos Estados periféricos ou semi-periféricos induz continuamente seus dirigentes e cidadãos a participar da divisão mundial do trabalho por recompensas marginais que deixam o grosso dos benefícios para os dirigentes e cidadãos dos Estados do núcleo orgânico”*. (Arrighi, 1998, pág. 217)

O processo de exclusão se refere ao fato de:

“a riqueza oligárquica dos Estados do núcleo orgânico fornece aos seus dirigentes e cidadãos os meios necessários para excluir os dirigentes e cidadãos dos Estados periféricos, ou semiperiféricos, do uso e gozo dos recursos que são escassos ou estão sujeitos à acumulação anormal”. (Arrighi, 1998, pág. 217)

Estes processos são diferentes, mas se complementam, pois apenas após instaurado o processo de exploração é que o Estado explorador obtém os meios para iniciar e sustentar o processo de exclusão.

No processo de exclusão, se dá a luta permanente dos estados periféricos, explorados, para sua re-entrada na divisão mundial do trabalho em condições mais favoráveis:

“Se a riqueza dos Estados do núcleo orgânico corresponde ao conceito de riqueza oligárquica de Harrod, a riqueza dos Estados semiperiféricos corresponde ao conceito de riqueza democrática de Harrod, porque, em princípio, ela poderia ser generalizada. Se todos os esforços humanos de igual intensidade e eficiência fossem recompensados igualmente e se todos os seres humanos tivessem oportunidades iguais de usar os recursos escassos, todos os povos poderiam usufruir do tipo de domínio sobre os recursos que já é usufruído, em média, pelos povos da semi-periferia. Na realidade, entretanto, o traço mais essencial da economia capitalista mundial é a recompensa desigual por esforços humanos iguais e oportunidades desiguais de uso dos recursos escassos. Conseqüentemente, apenas uma minoria da população mundial desfruta da riqueza democrática e o faz somente por meio de uma luta perene contra as tendências excludoras e exploradoras através da qual a riqueza oligárquica dos Estados do núcleo orgânico é criada e reproduzida”. (Arrighi, 1998, pág. 218)

A luta contra a exclusão é travada pelos estados do núcleo orgânico na procura de um *“nicho comparativamente seguro”* cujo sucesso depende:

- (a) da maior especialização sobre as atividades nas quais estados semi-periféricos poderiam ter alguma vantagem comparativa;
- (b) da participação ativa dos estados do núcleo orgânico nas relações de troca-desigual - mercadorias que incorporam mão de obra mal remunerada do estado semi-periférico, em troca de mercadorias que incorporam mão de obra bem remunerada estados do núcleo orgânico – que pode ser interpretado como maior agregação de valor através de tecnologia; e
- (c) exclusão da possibilidade de especialização dos estados semi-periféricos.

A luta contra a exploração é travada tanto pelos estados periféricos quanto pelos estados semi-periféricos para a criação de divisões do trabalho independentes daquela pertencente ao eixo da economia capitalista mundial, compreendendo o esforço para:

- (a) empreender diversas atividades independentemente da vantagem comparativa e, nesta hipótese de Arrighi, por exemplo: atividades subsidiadas e/ou destinadas sob proteção do mercado interno, constituição de blocos econômicos representados por estados homogêneos economicamente;
- (b) a auto-exclusão dos estados semi-periféricos das relações de troca desigual com os estados do núcleo orgânico, e , neste caso esta auto-exclusão deveria se dar através de bloco dos estados semi-periféricos; e
- (c) participação ativa da periferia nas relações de troca desigual entre os estados semi-periféricos, quando estes fornecem mercadorias que incorporam mão de obra bem remunerada em relação à mão de obra agregada em produtos oferecidos pela periferia.

Os Estados semi-periféricos podem se manter à frente dos estados periféricos, porém não podem ultrapassar a linha que os separa do núcleo orgânico. Desta forma é imposto o limite do núcleo orgânico, inerente à riqueza oligárquica, na qual cada êxito na luta contra a exploração gera maior exploração por parte dos Estados do núcleo orgânico. “*O próprio êxito*

das lutas contra a exploração leva a uma auto-exclusão do acesso aos mercados mais ricos e às fontes mais dinâmicas de inovação.” (Arrighi, 1998, pág. 219)

Para Arrighi são as lutas contra a exploração que mantêm os estados semi-periféricos em sua posição, conseqüentemente, os estados da periferia têm sua condição perenizada pelo mesmo processo que mantêm os estados semi-periféricos em suas posições em relação aos estados do núcleo-orgânico.

Entendendo a riqueza como sendo:

“a renda de longo prazo”, Arrighi dispõe: “Se as alegações da análise dos sistemas mundiais têm alguma validade, a observação da distribuição de rendas entre diversas jurisdições políticas da economia capitalista mundial, ao longo de períodos de tempo relativamente longos, deveria revelar a existência de três padrões separados de riqueza que correspondem à riqueza oligárquica dos Estados do núcleo orgânico, à riqueza democrática dos Estados semi-periféricos e a não-riqueza dos Estados periféricos. Deveria também revelar que a grande maioria dos Estados tem sido incapaz de transpor os golfos que separam a pobreza dos Estados periféricos da riqueza modesta dos Estados semi-periféricos, e a riqueza modesta dos Estados semiperiféricos da riqueza oligárquica dos Estados do núcleo orgânico”. (Arrighi, 1998, pág.221)

Estas suposições foram confirmadas em pesquisa levantada por Arrighi e Drangel (1986), através do exame da distribuição da população mundial pelo log do Produto Nacional Bruto (PNB) per capita nos anos de 1938, 1948, 1950, 1960, 1965, 1970, 1975, 1980 e 1983, que revelou um padrão trimodal recorrente nos dados, no qual: (a) os três modos indicaram posições periféricas, semi-periféricas e centrais, e as depressões nas distribuições indicaram os fossos que separam a periferia da semi-periferia e a semi-periferia do núcleo orgânico.

Arrighi propiciou um enfoque altamente dinâmico ao justificar seu entendimento acerca da “perenização” do posicionamento dos Estados do núcleo orgânico no sistema da riqueza mundial, constatada em sua pesquisa. Sua contribuição, a partir do modelo das economias-mundo de Braudel, reveste elementos, até então focados como causais das disparidades da riqueza entre os Estados nos diferentes posicionamentos do modelo economia-mundo, e lhes dá o caráter circunstancial, tanto para a “troca-desigual”, quanto para a industrialização, conforme pregou Max Weber.

Alguns aspectos do capitalismo, na passagem para o século XXI, são relevantes para também contextualizar o cenário do desenvolvimento deste estudo e para que possamos entender as engrenagens de um sistema cuja estrutura econômica vem privilegiando os países do núcleo-orgânico no sistema da riqueza mundial. São eles:

- (a) A manifestação extrema da celeridade na atividade econômica, especialmente na geração de negócios, fruto da comunhão dos avanços tecnológicos no setor de comunicação e da padronização institucional normativa - mesmas normas vigorando em diferentes estados;
- (b) Predomínio dos interesses econômicos sobre o dos bens públicos globais. Sob o regime de regras isomórficas, o impacto do exercício da atividade econômica capitalista racional e global se reflete no fosso econômico crescente entre a qualidade de vida dos povos das nações das economias centrais e aqueles das economias periféricas e semi-periféricas. Predominam os interesses econômicos dos estados com maior poder de barganha, seja comercial, político ou bélico. Neste tópico a teoria de Gramsci, a seguir, acerca do conceito de hegemonia suporta nosso entendimento;
- (c) Predomínio dos interesses econômicos àqueles de ordem cultural: o teor das normas reguladoras das atividades econômicas e financeiras são determinados em função da finalidade econômica, independentemente de considerações acerca da compatibilidade dos procedimentos que estas normas ditam com a cultura que permeia cada nação. Como resultado, as práticas capitalistas têm maior ou menor facilidade de se estabelecer de acordo com a familiaridade e experiência de cada povo com estas práticas e com o espírito capitalista – combinação das idéias de Elias com as de Weber sustentam esta assertiva.

PARTE I – CAPÍTULO 2

HEGEMONIA, LEGITIMIDADE E ESTRUTURAS INSTITUCIONAIS

Gramsci

O conceito de hegemonia

Verificamos como a estruturação institucional na formação dos estados contribuiu para a expansão do capitalismo racional e para o desenvolvimento dos estados neste regime. Sob esta perspectiva Gramsci nos ajuda a compreender o significado do conceito de hegemonia.

Gramsci pregou a aplicação do conceito de hegemonia no seu contexto histórico, porque entendeu que *“conceitos não podem ser úteis na abstração de sua aplicação, porque quando são tão abstratos os diferentes usos do mesmo conceito podem surgir contendo contradições e ambivalências”* (nossa tradução - Cox e Sinclair, 1996, pág. 125). As idéias de Gramsci refletiram o mesmo historicismo apontado em Weber o qual foi *“muitas vezes equivocado e criticado por aqueles que buscam uma abstração, sistemática, universalista e não histórica na forma do conhecimento”* (nossa tradução - Cox e Sinclair, 1996, pág. 125).

Para Gramsci havia duas fontes originárias do conceito de hegemonia, conforme demonstrado a experiência e a percepção dos movimentos ocorridos na Europa ocidental no início do século XX.

A primeira fonte do conceito de hegemonia tem origem na experiência vivenciada na III Internacional, que compreendeu a estratégia da Revolução Bolchevique e a criação do Estado Socialista Soviético. Gramsci identificou suas idéias com a estratégia de Lênin - embora este pregasse “a ditadura do proletariado” e Gramsci tenha pregado a “hegemonia do proletariado”. Tanto em relação à hegemonia, quanto em relação à ditadura, a base do exercício do poder veio do proletariado que o exerceu: (a) mediante a composição de alianças com outras classes, quando foi de seu interesse e (b) mediante o exercício da “ditadura” em relação às demais classes, denominadas classes inimigas.

Gramsci reconheceu outra estrutura de forças na Europa oriental - entre a classe burguesa e o povo - que permitiu a formação dos estados de forma paulatina e consistente

com o capitalismo, sem o trauma da revolução Russa em relação ao regime comunista. Cox destaca que na Europa oriental as instituições do estado estavam sedimentadas e estáveis, o que contribuiu definitivamente para as mudanças realizadas de forma democrática - legítima.

Sob a visão de Gramsci, o conceito de hegemonia se relaciona ao conceito de estado, visto que o aparato administrativo – poder executivo e coercitivo de governo - não são suficientes quando não há respaldo de uma estrutura institucional estável e legítima, compreendendo “*a igreja, o sistema educacional, a imprensa, todas as instituições voltadas a criar nas pessoas certos modelos de comportamento e expectativas consistentes com a hegemonia da ordem social*” (nossa tradução, Cox e Sinclair, 1996, pág. 126).

A segunda fonte do conceito de hegemonia tem origem nos escritos de Maquiavel. Esta conexão das idéias de Gramsci às de Maquiavel dá ao conceito de hegemonia aplicação mais ampla às relações de domínio e subordinação, indo além da história específica das classes sociais.

Para Maquiavel hegemonia era uma das formas manifestas do poder a ser usado apenas de forma marginal, posto que o poder exista de forma latente em relação ao estado *hegemon*.

Hegemonia, portanto, compreende um estado (situação) que atribui a condição de *hegemon* a um indivíduo – ente reconhecido como tal por aqueles que a ele submetem. Dessa forma, hegemonia está relacionada aos processos de legitimação.

Como Maquiavel, Gramsci atribuiu ao poder do *hegemon* a imagem do centauro - meio homem e meio animal – que compõe a combinação necessária entre o consentimento e a coerção. Estando o aspecto consensual no primeiro plano, a hegemonia prevalece e a coerção fica latente e somente se aplica aos casos excepcionais de desvios.

Assim, a estabilidade do estado é dependente de uma estrutura institucional sedimentada e enraizada na vida civil. Este quadro institucional norteia também as atividades do sistema econômico subordinado à economia nacional, pois estruturação institucional respalda e legitima as ações do estado.

Em tese, todas as instituições normativas devem ser legítimas, mesmo aquelas que regulamentam atividades econômicas.

Elias

A complexidade das formações sociais

Como perspectiva complementar a de Gramsci, destacamos o enfoque de Elias sobre a evolução do processo civilizador, o qual nos permite a observação da constituição da malha social – nela compreendida a estrutura institucional - através do filtro da antropologia.

Elias questiona a visão do determinismo histórico da civilização:

“O que tem a organização da humanidade, sob a forma de Estados, o que têm o monopólio e a centralização de impostos e da força física num vasto território, a ver com a ‘civilização’?” (1993, pág. 193).

Para Elias o processo civilizador compreende uma mudança ocorrida no curso da história da humanidade, na qual:

“pessoas isoladas no passado não planejaram esta mudança, essa ‘civilização’, pretendendo efetivá-la gradualmente através de medidas conscientes, ‘racionais’, ‘deliberadas’. ... Na verdade, nada na história indica que essa mudança tenha sido realizada ‘racionalmente’, através de qualquer educação intencional de pessoas isoladas ou de grupos” (1993, pág. 193).

Esta abordagem de Elias não desclassifica a idéia do capitalismo racional, porque nesta hipótese a racionalidade se restringe à eficiência e à busca da maximização do capital – lucros - não compreendendo a construção deliberada de um modelo de civilização, mas apenas atendendo aos interesses individuais dos detentores do capital.

Ainda que o uso da razão seja inerente à condição humana, segundo Elias, não houve um processo de racionalidade que impulsionasse deliberadamente o desenvolvimento⁵⁵ social da humanidade ao seu atual estágio civilizatório⁵⁶. Existe uma combinação de fatores na

⁵⁵ O conceito “desenvolvimento” neste caso não tem qualquer conteúdo de valor, mas apenas refere-se à forma como as sociedades contemporâneas foram se alterando ao longo do tempo – como evoluíram. Mesmo no círculo acadêmico se discute a definição dos conceitos desenvolvimento e civilização - suas características, forma de organização social, relevância do fator econômico, conhecimento, etc.

⁵⁶ Destacamos que o conceito de civilização aqui usado refere-se ao estágio em que se encontra a humanidade no século XXI, portanto, sem discriminar qualquer sociedade contemporânea, complexa ou simples, pois todas estão compreendidas nesta referência de civilização atual.

construção do rumo da civilização, onde poder e comportamento emocional interagem de forma não consciente.

No comportamento emocional dos indivíduos, dentre outros elementos, se destaca a manifestação do medo que, para Elias, é uma das emoções de destaque e sobre a qual é possível a ação coercitiva de terceiros.

Para o autor, a complexidade da civilização é fruto de diferentes fatores, em especial, os fatores emocionais, que se manifestam na dinâmica social compondo a evolução do processo civilizador:

“Como pode acontecer que surjam no mundo humano formações sociais que nenhum ser isolado planejou e que, ainda assim, são tudo menos formações de nuvens, sem estabilidade ou estrutura?”, e complementa, “planos e ações, impulsos emocionais e racionais de pessoas isoladas constantemente se entrelaçam de modo amistoso ou hostil. Esse tecido básico; resultante de muitos planos e ações isoladas pode dar origem a mudanças e modelos que nenhuma pessoa isolada planejou ou criou. Desta interdependência de pessoas surge uma ordem *sui generis*, uma ordem mais irresistível e mais forte do que a verdade e a razão das pessoas isoladas que a compõem. É essa ordem de impulsos e anelos entrelaçados, essa ordem social, que determina o curso da mudança histórica, e que subjaz ao processo civilizador”. (Elias, 1993, pág.194)

Segundo Elias, as ações para a formação social no processo civilizador não são racionais ou irracionais, mas são oriundas de um território de difícil compreensão porque este território não é consciente e está excluído de nossos hábitos mentais que “*tendem a nos prender a pares de opostos como ‘racional’ e ‘irracional’ ou ‘espírito’ e ‘natureza’...*” (Elias, 1993, pág. 194). Para Elias “*algum tipo de interligação de dependência mútua entre pessoas, põe em movimento, por exemplo, processos de feudalização*”. (Elias, 1993, pág. 195)

Uma “maneira civilizadora” do comportamento social humano é cada vez mais requerida na medida em que as funções sociais são mais diferenciadas: quanto mais complexa a sociedade, maior é o autocontrole exercido pelo ser humano para se enquadrar em todas as normas e formas de relacionamentos requeridos socialmente. Neste sentido se destaca a malha institucional que suporta a sociedade e os mecanismos que impulsionam as ações e “aceitações” individuais que referendam a legitimidade.

Indivíduos obedecem às normas de uma organização social (i) ou por força do controle sobre ele exercido por terceiros, (ii) ou por força da extensa malha de funções sociais sob a qual estes indivíduos devem se inserir.

Elias designa a civilização como a constituição psicológica, cujas mudanças interagem na sociedade.

“A diferenciação em marcha das funções sociais, porém, é apenas a primeira dentre as transformações que observamos ao estudar a mudança na constituição psicológica conhecida como civilização. Lado a lado com a divisão de funções em andamento, ocorre a total reorganização do tecido social. ... quando a divisão de funções é baixa, os órgãos centrais de sociedades de certo tamanho são relativamente instáveis e propensos à desintegração...”. (Elias, 1993, pág. 197)

Altas divisões de funções caracterizam sociedades complexas e a figura do “controlador da força” está consubstanciada na figura do estado – que detém o monopólio do controle - e contra o qual um indivíduo não tem poder suficiente para se rebelar.

“A estabilidade peculiar do aparato de autocontrole mental que emerge como um traço decisivo, embutido nos hábitos de todo ser humano “civilizado”, mantém a relação mais estreita possível com a monopolização da força física e a crescente estabilidade dos órgãos centrais da sociedade” (Elias, 1993, pág.197).

Elias nos dá elementos para reflexão sobre o papel das estruturas institucionais guardadas na legalidade auferida pelo estado e protegidas na legitimidade atribuída pelo indivíduo “civilizado”.

O conceito de hegemonia de Gramsci permeado pela constituição psicológica da “maneira civilizadora” do comportamento social humano nos leva a compreensão do conceito de legitimidade.

Legitimidade é um requisito para o cumprimento das normas jurídicas. Não haveremos de pensar que é “apenas” o poder coercitivo da norma que conduz um povo à sua obediência. Da própria existência das sociedades emerge a certeza de que o homem tem assimilado os valores necessários para reger seu comportamento de forma socialmente adequada, caso contrário, pessoas cometeriam tantos “crimes” que não haveria poder repressor que as pudesse conter.

A par da compreensão dos conceitos de hegemonia e legitimidade, havemos de considerar que o comportamento individual adaptativo ao comportamento “civilizado” de uma sociedade fatalmente tem como elemento fundamental a cultura do povo - expressa em

seus valores éticos e morais, através dos hábitos e costumes sociais, dentre outras manifestações.

Sociedades complexas obtiveram maiores conquistas no conhecimento científico e tecnológico não apenas devido à riqueza econômica conquistada, mas devido aos esforços empenhados na conquista do conhecimento, independentemente da razão que motivou estes esforços.

Estrutura institucional e desenvolvimento – o Brasil de Vargas e Kubitschek

A harmonia existente entre o conjunto de normas que rege uma nação e o comportamento social adequado do seu povo se dá em função da subordinação tácita deste povo a estas normas. De outra forma não haveria harmonia e apenas imposição da força do governo sobre os cidadãos.

A razão mais evidente para a harmonia entre instituições sociais e a adequação do comportamento dos cidadãos é a construção do arcabouço normativo de forma democrática e paulatina, compreendendo assim um processo institucional legítimo.

As relações internacionais, por se tornarem mais intensas e complexas, especialmente no cenário globalizado da economia mundial, demandaram a evolução para uma estrutura institucional mais compatibilizada normativamente no âmbito internacional, o que denominamos como harmonização legal ou jurídica.

No regime internacional⁵⁷ esta harmonização institucional normativa se dá de forma efetiva através da isomorfia institucional normativa, porque normas nacionais com o mesmo teor em diferentes países proporcionam referências de procedimentos, critérios e conceitos iguais para todas as formas de relações entre eles, evitando-se assim desde ratificações e homologações de acordos até juízos em tribunais de arbitragem.

Para a melhor compreensão da importância institucional na estruturação dos estados para o desenvolvimento social e nacional, apresentamos o exemplo vivido no Brasil de Vargas e de Kubitschek.

A estrutura institucional normativa brasileira é calcada no direito positivo - normas jurídicas escritas. As regras que ordenam as relações públicas e privadas são estruturadas com harmonia e hierarquia, tendo seu tronco original na constituição do país – lei fundamental do

⁵⁷ O regime internacional compreende o conjunto de princípios e normas - regras e procedimentos - para os quais convergem as expectativas dos atores em uma determinada área do cenário internacional.

estado – e se desdobrando em diversos subsistemas normativos – códigos e normas de natureza civil, comercial, criminal, ambiental, etc.

Dentro do ordenamento jurídico, as normas se organizam hierarquicamente através de leis, decretos-lei, decretos, resoluções, instruções normativas, portarias, etc. A forma como uma regra é expressa indica a importância hierárquica da matéria nela contida.

A matéria contida na norma deverá ser coerente com a forma legal na qual a regra se apresenta. Assim, matéria de direito constitucional deverá ser expressa na forma de emenda a constituição – tratando-se de reforma de preceito constitucional, ou de lei, tratando-se da regulação de matéria prevista sob esta forma na constituição.

No âmbito do ordenamento jurídico há regras que dizem respeito ao direito público e privado. Toda matéria normatizada interfere e influencia a dinâmica da sociedade, direta ou indiretamente, porque, em última instância, buscam defender a sociedade como um todo, e conseqüentemente, os direitos civis, do cidadão.

A norma escrita prevalece como a garantia de direitos e obrigações, constituindo o trilho para o comportamento social, delimitando o âmbito da liberdade de agir através da indicação do que pode e deve ou não ser feito.

A concepção positiva normativa também é organizada de acordo com a matéria contida na norma: a forma de maior peso hierárquico contém matéria mais abrangente e de conteúdo mais relevante e essencial para o cidadão.

A constituição do país compreende um conjunto essencial e fundamental de normas calcadas em princípios – valores morais e éticos - que constituem a referência para as demais normas que a ela se subordinam.

Normas são do interesse público porque cabe ao Estado tutelar diretamente sua matéria - segurança, saúde, organização urbana e rural, direito de propriedade, etc. - outras normas estão sob a égide das relações privadas – direito de família, sucessões e comercial, dentre outros⁵⁸.

A hermenêutica jurídica é amplamente estudada e adequada aos desdobramentos e aos ajustes legais oriundos da dinâmica nas relações sociais e econômicas. Diversas são as abordagens teóricas sobre a interpretação das normas jurídicas, porém para a aplicação de qualquer uma delas sempre será necessário respeitar os critérios que organizam a hierarquia das normas: (i) a matéria (substância) – tal como: direitos essenciais ao homem, soberania do

⁵⁸ Algumas normas de direito privado se intercedem com direito público. Isto sempre ocorre quando cabe ao Estado a tutela de algum direito do particular e no caso de outras situações que não cabem no escopo deste trabalho.

estado e estruturação do estado, assim por diante⁵⁹ e (ii) a forma - leis, decretos legislativos, decretos, resoluções, portarias, pareceres normativos, etc.

Os fundamentos do direito de uma sociedade estão diretamente relacionados aos seus valores morais, éticos e à cultura desta sociedade. Os princípios expressos na constituição de uma nação refletem os valores essenciais que seu povo preza.

Normas reguladoras das relações econômicas, em tese, deveriam ser consistentes com as demais normas - harmonizadas com princípios constitucionais em obediência à soberania daquele estado, mesmo as regras que determinam procedimentos para as atividades econômicas – desde a organização institucional até a operacionalização das relações entre agentes - pois estas normas têm também como fim a garantia da estabilidade, da segurança e da subsistência dos cidadãos.

Encontramos na história recente do Brasil dois exemplos conciliadores da função do arcabouço institucional normativo do estado em favor de sua estruturação e do desenvolvimento nacional. Trata-se do governo de Getúlio Vargas – entre as décadas de 1930-1954 – e no governo de Juscelino Kubitschek – no final dos anos 1950 e início dos anos 1960.

As reformas de Vargas são até os dias de hoje consideradas essenciais para as políticas de desenvolvimento no país, compreendendo a consolidação de estruturas institucionais no estado que, ao longo de outros governos, permaneceram.

Como exemplo deste trabalho, citamos a estruturação ministerial e a criação de órgãos de excelência como: a Fundação Getúlio Vargas (FGV)⁶⁰, a Superintendência da Moeda e do Crédito (SUMOC) posteriormente substituída pelo Banco Central do Brasil, o Departamento Administrativo do Servidor Público (DASP), encarregado do treinamento e aperfeiçoamento do servidor público, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE) posteriormente denominado BNDES, os Institutos do Açúcar e do Alcool, do Café, além da organização de todo um sistema de institutos de previdência social organizado por categorias de trabalhadores – bancários, comerciários securitários, etc..., dentre outras instituições que garantiram a qualidade e excelência do serviço do estado ou estimularam o desenvolvimento econômico e estratégico setorial, como o caso da Companhia Siderúrgica Nacional (CSN),

⁵⁹ Os critérios apresentados estão meramente elencados, não se esgotando suas possibilidades nem sendo imposta ordem de importância.

⁶⁰ O Professor Antônio Barros de Castro destacou certa vez em uma de suas aulas no IE/UFRJ, em 2004, que uma das maiores evidências da efetiva credibilidade e continuidade do estado burocrático implementado no governo de Getúlio Vargas seria a manutenção do nome atribuída à Fundação Getúlio Vargas, fato que resistiu inclusive ao período dos governos de ditadura militar no Brasil.

privilegiando a siderurgia, e a Companhia Vale do Rio Doce (CVRD), privilegiando a mineração.

Também no governo de Vargas foram instituídos, através de lei, o sufrágio feminino, a Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT) e a obrigatoriedade do concurso para o acesso ao serviço público, além de outras medidas legitimadoras dos direitos do brasileiro⁶¹.

Não podemos deixar de ressaltar o trabalho de Juscelino Kubitschek, na passagem da década de 1950 para 1960, que é lembrado pelo feito maior da transferência da capital do país na Cidade do Rio de Janeiro para a região centro-oeste com vistas ao desbravamento “econômico” do território nacional.

Kubitschek usou com competência as instituições então existentes para adoção de políticas desenvolvimentistas, acolheu intelectuais à contribuição na solução dos problemas do país através do incentivo ao conhecimento de excelência com a criação do Instituto Superior de Estudos Brasileiros (ISEB).⁶²

Destacamos que no governo de Juscelino Kubitschek o repasse do crédito ao setor privado com recursos públicos era feito através do BNDE (hoje BNDES), com dotações a cada 10 anos. Esta política se mostrou tão eficaz que se tornou permanente no governo de Ernesto Geisel, na década de 1970 – durante a ditadura militar.⁶³

Enfim, compreendendo a importância do arcabouço institucional para o desenvolvimento, entendemos a importância das regras - normas - nesta estrutura. Nos dias atuais, quando as relações internacionais se estreitam, no espaço e no tempo, as estruturas institucionais nacionais carecem também de se adequar em uma superestrutura institucional que atenda de forma padronizada à demanda de regras para as atividades econômicas no cenário internacional.

Na impossibilidade de superestruturas para regulamentar as atividades econômicas internacionais, devido à soberania das nações e aos distintos sistemas jurídicos de nação, verificamos a tendência padronizadora de normas que dispõem sobre procedimentos, critérios e conceitos que regem as atividades econômicas, especialmente nas duas últimas décadas.

⁶¹ .Dispôs também o professor Antônio Barros de Castro que a prática exitosa para a continuidade de políticas de desenvolvimento no Brasil deveu-se à criação de “ilhas” de excelência, tais como: BNDES, DASP, BACEN, etc., todas originárias do governo Vargas.

⁶² O ISEB – Instituto Superior de Estudos Brasileiro - foi uma entidade privada, sem fins lucrativos, criada por intelectuais das diversas áreas, dentre eles o antropólogo Darcy Ribeiro, que se destinava ao debate dos problemas sociais brasileiros, extinta na década de 1960 durante o governo da ditadura militar.

⁶³ Destacamos que as notas sobre a constituição do estado burocrático no Brasil são apenas ilustrativas, não devendo ser interpretadas de qualquer outra forma e apenas com esta finalidade é que merecem lugar no corpo do texto deste trabalho, refletindo apenas o significado do estado burocrático referido em Weber.

O capítulo seguinte aborda o fenômeno do isomorfismo normativo inserido no âmbito da teoria econômica institucional e das estratégias empresariais, a ser analisado no contexto teórico até então apresentado: o processo de formação dos estados ocidentais, a estrutura da economia-mundo, a dinâmica da riqueza mundial e a luta dos estados pela permanência no centro da economia mundial, os conceitos de legitimidade e legalidade, e a contribuição institucional ao desenvolvimento nacional.

PARTE I – CAPÍTULO 3

INSTITUIÇÕES E CONSTRUÇÃO ISOMÓRFICA NORMATIVA NO ÂMBITO ECONÔMICO

Hodgson

O que são instituições

Hodgson⁶⁴ é academicamente respeitado por seus estudos sobre a economia institucional. Um de seus desafios tem sido a definição do conceito instituição, usado em diferentes disciplinas, tal como a filosofia e a sociologia, dentre outras. Fato é que, segundo o autor, existe um consenso muito limitado quando a esta definição.

No artigo “*What are Institutions*” (2004), o autor propõe a discussão do conceito em através de diversos enfoques: (i) pela possível convergência de potencial consenso em diversas disciplinas, (ii) pela análise de “palavras-chaves” que acompanham sua definição, (iii) através de elementos que caracterizariam as diversas formas de entendimento do significado do conceito, (iv) pelas diferentes formas de instituições e (v) pelos diferentes pontos de vistas dos agentes com elas envolvidos. Um dos impasses da delimitação do conceito é a questão da diferença entre instituições e organizações.

Para alguns juristas, as organizações dão visibilidade às instituições, visto que instituições sem estruturas organizacionais seriam mera ficção, neste caso as instituições compreenderiam a forma jurídica sob as quais as organizações se apresentam à sociedade⁶⁵. Em nosso entender, a instituição precede a organização, porque é através das instituições que são legitimadas as relações e procedimentos que servem como referências de valores, comportamento, direitos e obrigações tanto no âmbito social quanto no econômico. Assim, admitimos a existência de instituições sem a estrutura organizacional, bastando para tanto que haja a aceitação de valores, referências ou adoção de procedimentos em dada sociedade. A

⁶⁴ Professor e Pesquisador da Universidade de Hertfordshire, editor da Cambridge University Press.

⁶⁵ Entendimento apresentado pela Dra. Salete Macalós (Desembargadora da Justiça Federal do Estado do Rio de Janeiro e Docente da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio de Janeiro), membro da banca na defesa da presente tese em 28 de novembro de 2008.

legitimação destes valores, quando formalizada, compreende a institucionalização normativa que, além de estabelecer e oficializar regras, também se estrutura em organizações.

Organização se refere a todo conjunto de atividades direcionadas e coordenadas para fins específicos – desta coordenação advém o termo organização, porque compreende uma relação dinâmica – orgânica – organizada com objetivos específicos. Neste foco, organizações, como forma de instituições, também compõem a estrutura institucional de uma sociedade tal como bancos, escolas, empresas, etc.

Esta breve delimitação do conceito instituição se aplica a qualquer forma de sociedade, seja simples ou complexa, independentemente da norma escrita, pois a base para a existência da instituição é a legitimação e não necessariamente esta forma escrita da norma – imposição legal.

Sob esta abordagem, instituições compreendem família, igreja, associações civis, dentre outras, como também todas as normas, escritas ou não, que orientam e delimitam os valores (morais e éticos) e o comportamento humano em sociedade, seja para atividades particulares ou públicas, como para as individuais e coletivas, com sem interferência do estado.

No âmbito da sociologia, a legitimação se dá através da aceitação social do instituto ou instituição. Como exemplo, citamos a convivência marital da companheira ou do companheiro, nas relações conjugais sem o referendo do casamento civil, a qual foi praticada e socialmente aceita ainda antes de sua regulamentação jurídica – institucionalização normativa.

Quanto mais cristalizadas são as instituições, maior será a abrangência e a adoção das regras nas relações sociais que estas instituições referendam. Acreditamos que o nível de organização das instituições de cada sociedade está relacionado ao grau de legitimidade que suas instituições possuem junto aos seus cidadãos.

No âmbito da economia, as instituições nem sempre carecem de legitimação porque sua aceitação pode ser imposta através de ato normativo com vistas a facilitar à adoção de novos parâmetros para regular suas relações. A questão institucional no âmbito econômico pode ser exemplificada na adoção dos diversos planos econômicos praticados no Brasil, nos anos 1980 e 1990, sob os quais a denominação da moeda foi alterada através da instituição normativa de novo padrão monetário – nova moeda

Independentemente da definição do conceito de instituição, as normas são efetivamente aceitas como institutos e compõem o arcabouço institucional do estado sob todas

as formas de interpretação da questão institucional. Por esta razão, nos abstivemos deste aprofundamento teórico.

Com relação à economia institucional o entendimento é de que instituições constituem instrumento fundamental para o crescimento econômico. Esta abordagem pode ser verificada desde Weber e Nelson. Segundo Hodgson, instituições têm o poder de moldar as capacidades e o comportamento dos agentes.

O impacto da institucionalização normativa no comportamento econômico pode ser flagrante em vários exemplos: (i) a instituição da “contribuição provisória da movimentação financeira” (CPMF) induziu o brasileiro a evitar depósitos bancários quando possível, tanto para se eximir do recolhimento deste tributo, quanto por medida cautelar da exposição de sua riqueza; (ii) os efeitos econômicos do “Plano Collor” – restrição radical à circulação de moeda – foram imensos com relação aos planos e ações econômicas dos indivíduos, tanto pessoas quanto empresas. (iii) a reforma institucional da estrutura de distribuição de valores mobiliários – privatização das bolsas de valores - gerou um ganho de capital extremamente grande aos seus sócios, criando milionários da noite para o dia, etc...

A evolução do capitalismo mostra que, desde a formação dos estados-nações - a partir da queda dos regimes feudais - foram as instituições que proporcionaram o ambiente de segurança social e econômica e os instrumentos para que as atividades econômicas (i) crescessem - em termos de volume, (ii) se expandissem - em termos de abrangência territorial, e (iii) se sofisticassem - em termos de transações.

Nelson

Institucionalização e desenvolvimento tecnológico

Nelson⁶⁶ desenvolveu estudos acerca das mudanças econômicas no longo prazo, destacando o crescimento da tecnologia e a evolução das instituições econômicas.

Em seu artigo “*Making sense of institutions as a factor shaping economic*” (2001), Nelson dispõe sobre as instituições como “tecnologias sociais” em contraposição às tecnologias físicas.

⁶⁶ *Richard R. Nelson* é professor do Departamento de Economia da Universidade de Columbia.

Através das tecnologias sociais são criados novos padrões de comportamento do trabalhador que se enquadram como um dos fatores que contribuem para as mudanças sociais que acabam por ser institucionalizadas.

Nelson recorre ao termo “rotina”, usado amplamente por em seus estudos, como uma unidade de análise da teoria evolucionária das mudanças econômicas, como em “*An Evolutionary Theory of Economic Change: the nature of organizations and the patterns of organizational changes*” (Nelson e Winter, 1982).

Rotinas podem se apresentar de diferentes formas, em diferentes empresas com a mesma tecnologia e do mesmo porte, e a aplicação mais eficiente das rotinas irá proporcionar melhores resultados para uma empresa. Assim, os elementos conseqüentemente padronizados de uma rotina tendem, com o uso intenso, a ser propagados além da empresa e praticados pelas demais. O melhor exemplo para a teoria de Nelson encontra-se na Ford, na década de 1930, cujas rotinas na produção revolucionaram de tal forma o processo produtivo da indústria automobilística que acabaram sendo adotadas pelas demais empresas.

Mudanças nas rotinas de produção compreendem o envolvimento de toda a estrutura de funcionamento de uma empresa, desde o trabalho na fábrica até a logística de distribuição e vendas do produto, devendo, muitas vezes, fazer parte do plano estratégico da empresa. O exemplo mais recente de tecnologia social através de rotinas é o modelo “*just in time*”, implementado pela Toyota, quando evitou o estoque de produtos nos seus pátios e passou a finalizar seu produto na medida em que era vendido.

Para muitos estudiosos, não há como se conceber a teoria do crescimento econômico sem o avanço tecnológico. Nelson entende que o crescimento econômico é o resultado não somente da progressiva introdução de novas tecnologias, mas a associação desta tecnologia ao incremento da qualidade na mão de obra na produção de bens e serviços, pois mudanças nas capacitações são necessárias às mudanças tecnológicas.

A evolução do crescimento econômico se dá porque permanentemente será necessária a introdução de novas tecnologias combinadas com “tecnologia social”, correspondendo a um permanente ciclo de novos esforços por parte das empresas na arena competitiva dos mercados.

Desta forma quanto mais exclusiva for uma tecnologia ou um conhecimento da empresa, maior será a trajetória dos benefícios que esta tecnologia ou conhecimento propiciarão a esta empresa. Portanto, patentes tecnológicas e de conhecimentos, propiciam melhores condições competitivas de mudança e crescimento.

A propriedade do conhecimento tecnológico, nos termos de Nelson, constitui elemento fundamental como ativo único e exclusivo das empresas. Neste sentido, as patentes contribuem para perpetuação das empresas quando se referem às mudanças econômicas consubstanciadas em “tecnologias sociais” – novos processos produtivos.

Outro benefício advindo de “tecnologias sociais” é o padrão de referência que algumas acabam por impor ao setor produtivo, fazendo com que as empresas que as implementaram sigam na frente e se tornem mais eficientes.

Powell e DiMaggio

Isomorfia organizacional

Powell e DiMaggio, a partir dos anos 1980, desenvolveram estudos acerca do fenômeno da isomorfia organizacional, como elemento do estudo da administração de empresas que, posteriormente, se estendeu ao âmbito da economia institucional.

Os autores verificaram a tendência à repetição tanto de modelos organizacionais quanto a parâmetros comportamentais – mesmas rotinas, mesmas atitudes e até mesma indumentária.

Diversos trabalhos foram e são desenvolvidos acerca do isomorfismo entre empresas, tanto de produção quanto de prestação de serviços. Verificou-se a tendência irreversível a um comportamento semelhante dos agentes em organizações de um mesmo tipo.

Existe hoje um perfil padrão do executivo de empresa de grande porte sob o qual quase todos se enquadram, porque tendem a se vestir da mesma forma, a ler as mesmas revistas, a freqüentar os mesmos lugares e a ter os mesmos hábitos. Além disso, empresas de um mesmo segmento se organizam de forma semelhante.

A organização das empresas se dá de forma semelhante, provavelmente, dentre outras causas, devido às razões da “tecnologia social” apregoada por Nelson, cujos efeitos se estendem ao comportamento dos trabalhadores administrativos, além da área operacional.

No entanto, esta isomorfia comportamental caminha com outras variáveis impostas pela globalização, na qual a padronização social facilita também as relações comerciais.

No texto de Powell e DiMaggio (1983), “*The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields*”, o isomorfismo nas organizações é disposto como fenômeno que vai além das regras para a busca da eficiência.

Isomorfismo é definido pelos autores como *“um processo restritivo que impõem a uma unidade de uma população a assemelhar-se a outras no mesmo ambiente”*.

O isomorfismo se realiza através de três mecanismos de mudanças: (i) coercitivamente – através das pressões exercidas por organizações sobre aqueles que dela fazem parte, em geral são mudanças feitas por pressões sociais; (ii) pelo mimetismo – quando há o interesse na imitação de modelos, e (iii) por pressões normativas – que ocorre através da força de regulamentação.

No artigo, os autores elencam os seguintes fatores que pré-dispõem as organizações às mudanças isomórficas:

- (i) quanto mais dependente uma organização mais ela deverá mudar para assemelhar-se à qual ela depende;
- (ii) quanto maior a centralização dos recursos ofertados, maior será a mudança para assemelhar as organizações dependentes destes recursos;
- (iii) quando maior a incerteza, maior será a mudança para assemelhar-se à organização bem sucedida;
- (iv) quanto maior a ambigüidade das metas, mais a organização irá imitar aquela que adquiriu legitimidade através de reconhecimento do mercado;
- (v) quanto mais confiança no uso de credenciais acadêmicas para escolhas profissionais, mais semelhantes serão as organizações. Como também, quanto mais membros acadêmicos participarem de organizações, mais semelhantes elas serão.

Quanto à extensão em que estes fatores atuam, os autores dispõem:

- (i) quanto maior a extensão da área de dependência das organizações, maior será o isomorfismo.
- (ii) quanto maior a interação das organizações com o estado, maior será o isomorfismo;

- (iii) quanto menor o número de modelos organizacionais, mais fácil se processa o isomorfismo;
- (iv) quanto maior a incerteza tecnológica e as metas, maior o grau de isomorfismo;
- (v) quanto maior o profissionalismo numa área, maior o isomorfismo.

Embora Powell e DiMaggio tenham desenvolvido seu trabalho na esfera organizacional, ele explica parte das causas da tendência isomórfica, por um lado, que se complementam nas demais causas de ordem social e econômica para o estabelecimentos de padrões nas estruturas institucionais.

Estruturas organizacionais e comportamento profissional isomórfico acabam por constituir padrões de referências, critérios e procedimentos, que se estendem e refletem na forma como as relações econômicas e financeiras entre agentes (organizações ou pessoas) se dão. No capítulo seguinte abordaremos a questão institucional isomórfica normativa vinculada aos principais estudos acerca das estratégias competitivas entre empresas.

PARTE I – CAPÍTULO 4

CONTRIBUIÇÃO INSTITUCIONAL ÀS ESTRATÉGIAS COMPETITIVAS

Instituições e Estratégias

A elaboração de estratégias econômicas e empresariais deverá considerar o contexto econômico global para que as decisões tomadas tenham consistência, visto que o território dos negócios e a democratização das informações – a partir de novas tecnologias na comunicação – romperam fronteiras territoriais e dinamizaram ainda mais as relações comerciais no mundo.

Na indústria farmacêutica, por exemplo, cujos produtos implicam mudança tecnológica através de inovação, ainda que incremental, os altos custos com pesquisa e desenvolvimento se tornam razão crucial para o sucesso da estratégia competitiva da empresa. Adicionalmente, as empresas desta indústria enfrentam também altos custos com o marketing de seus produtos destinados à saúde. Neste quadro, todas as variáveis são de fundamental importância e não são meros esforços para o resultado favorável dos negócios com a colocação dos produtos no mercado.

A dinamização das relações comerciais mundiais não se refere apenas ao comércio internacional, mas também, em especial, aos múltiplos arranjos possíveis para a expansão das atividades empresariais – seja na produção, distribuição, e mesmo na determinação do modelo jurídico de associação e organização da empresa.

Atividades comerciais, hoje também na forma *on-line*, demandam a adoção de novas convenções que se institucionalizam no âmbito normativo porque o consumidor final já pode acessar as informações sobre qualquer produto ainda que este não esteja disponível fisicamente no seu mercado local, em seu país.

Diferentes formas de captação de recursos e o volume de investimentos para sustentação de novas estratégias também devem ser respaldados por regras compatibilizadas entre diferentes estados, seja pela interpretação de organismos supra-nacionais, por acordos ou contratos. Neste processo de harmonização normativa se fortalece o fenômeno da institucionalização normativa isomórfica entre diferentes estados, quando o conteúdo normativo se repete em diferentes países através da adoção de legislações nacionais

padronizadas em seus procedimentos (processos), critérios (referências) e conceitos (institutos legais).

Desde a segunda metade do século vinte observamos a tendência isomórfica normativa agindo como suporte às transações financeiras e econômicas, tal como ocorreu em relação a organização do sistema financeiro e do sistema de distribuição de valores mobiliários nas décadas de 1960 e 1970.

A “nova” Lei das Sociedades Anônimas, em 1976, veio a complementar este arcabouço institucional normativo, regulando institutos com características semelhantes àqueles adotados em outros mercados, tais como ações, debêntures, cédulas pignoratícias de debêntures e outros. Estas medidas de cunho harmonizador vêm sendo tomadas, quando possível, diretamente através da capacidade legislativa do próprio estado, ou através do poder legislativo, sempre com vistas a facilitar as relações financeiras e econômicas no regime internacional.

Um exemplo deste processo é a instituição recente da nova Lei de Propriedade Intelectual, que teve origem entre 1986 e 1994 - na Rodada Uruguaí do GATT, findando com o acordo de Marraquesh - quando foi constituído o grupo para discussão das novas questões relativas aos direitos de propriedade intelectual. Este processo culminou com o TRIPS (Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights) – assinado em 1994, ensejando finalmente a base para o novo diploma legal nacional que vigora desde 1996 – Lei de Propriedade Industrial.

Neste cenário mundial integrado, o elenco de atores também se expandiu surgindo novos *stakeholders*, cujas ações constituem elementos de força sobre as diversas indústrias. Atores envolvidos diretamente nas atividades da indústria (produtores, consumidores, distribuidores, etc.) não são mais os únicos protagonistas nas relações econômicas, pois, em nome de interesses econômicos nacionais, os estados também passam a atuar institucionalmente a favor de suas indústrias, como ocorreu no processo citado de instituição da Lei de Propriedade Intelectual no Brasil.

O forte empenho à aprovação de nova lei de propriedade intelectual pelos representantes dos estados do núcleo-orgânico - em especial os Estados Unidos - durante a Rodada Uruguaí com vistas à efetivação do TRIP's refletiu o interesse daqueles países em incentivar estratégias que privilegiassem as indústrias de alta tecnologia, em especial as voltadas para a biotecnologia e farmacêutica.

Como exemplo dispõe Welber Barral (2000), em “O Brasil e a OMC”:

“A partir da Promulgação do Decreto 1.355, todos os princípios e tratados pactuados multilateralmente na Rodada Uruguai do GATT, começaram a vigorar no Brasil.”.

....

“Nesse sentido, o Brasil teve que realinhar todo o seu conjunto de leis que disciplinam a matéria. Cumpre destacar que a partir dessa reconstrução na legislação doméstica, o Brasil institucionalizou um verdadeiro “Sistema Nacional de Propriedade Intelectual”.

...

“No entanto é necessário enfatizar e, ao mesmo tempo, relembrar que o processo de produção dessas novas regras relativas à propriedade intelectual e, em especial quanto a proteção da biotecnologia, não ocorreu de forma linear e muito menos pacífica. O cenário das relações internacionais influenciou sobremaneira a arquitetura desse novo complexo e emaranhado de norma”.

...

“Os pontos cruciais de discórdias e dos calorosos debates que assolaram o processo de produção da Legislação Projetada, referiram-se à inclusão no ordenamento jurídico brasileiro da possibilidade de patenteamento de “produtos emergentes”, tais como: alimentos, fármacos, produtos e processos produzidos a partir da química-fina e dos biotecnológicos. Estes últimos possibilitariam, em última análise, o patenteamento da vida, ainda que em sua forma microorgânica e a apropriação privada de plantas melhoradas geneticamente”.

“Se, por um lado, as discussões referentes à Rodada Uruguai do GATT, estavam ocorrendo de forma ostensiva, por outro lado e concomitantemente, o Brasil foi alvo certo de sanções comerciais que começaram a ser imposta pelos Estados Unidos, com fundamento na seção 301 da Lei de Comércio norte-americana, que autoriza expressamente o representante de comércio americano a iniciar anualmente, o processo de investigação sobre práticas de países que imponham “restrições indevidas” nas relações comerciais com os Estados Unidos”.

“Note-se que esta tática de imposição unilateral de sanções é atualmente incompatível com as regras da Organização Mundial do Comércio, sendo possível naquele foro a abertura de processo para solução das possíveis controvérsias”.

...

“Qual é a razão que motivou os Estados Unidos a adotarem estes procedimentos arbitrários, retaliatórios e, ao mesmo tempo, punitivos em face do Brasil, gerando consideráveis prejuízos na balança comercial?”

...

“Segundo Thimoty Richards, o Brasil foi incluído na “lista negra” do comércio exterior americano. Essa lista foi elaborada com o objetivo de

consolidar a posição hegemônica dos Estados Unidos neste contexto das relações internacionais.”

“Em virtude dessa situação e do pânico gerado no mercado brasileiro, o Executivo pressionou o Congresso Nacional, para que este aprovasse, o quanto antes, a nova regulamentação da propriedade intelectual brasileira, ampliando a proteção para atingir os produtos, bem como os processos já destacados.”

Michael Porter, em seus estudos acerca de estratégias competitivas, nos dá a ligação entre as questões próprias do mundo macroeconômico e do micro-econômico, demonstrando que decisões político-econômicas têm interferência direta no planejamento estratégico de longo prazo das empresas:

“A competitividade de um país depende da capacidade da sua indústria de inovar e melhorar. As empresas conquistam uma posição de vantagem em relação aos melhores competidores do mundo em razão das pressões e dos desafios.”

...

“Num mundo de competição global crescente, os países se tornaram mais, e não menos, importantes. À medida que os fundamentos da competição se deslocam cada vez mais para a criação e assimilação do conhecimento, aumenta a importância dos países.” (Porter, 1995, pág. 167).

O planejamento de estratégias empresariais demanda a interação entre o ambiente micro da competitividade entre empresas e o ambiente macro social e econômico. Assim, somente uma estrutura institucional sólida permite a adoção de decisões que envolvam o crescimento das empresas com vista aos mercados além das fronteiras nacionais.

Teorias relevantes à determinação de estratégias competitivas

Diversas são as abordagens teóricas sobre os aspectos mais relevantes na análise para determinação de estratégias empresarias. Teorias que vão desde a identificação do auto-posicionamento pela empresa na sua indústria - centro gravitacional⁶⁷ na cadeia industrial

⁶⁷ Este enfoque foi desenvolvido por Jay R. Galbraith, professor e pesquisador do Center for Effective Organizations da University of Southern Califórnia. Centro gravitacional é o lugar no qual a empresa se destaca pela condição de *upstreamer* ou de *downstreamer* na cadeia industrial. *upstream* ou *downstream*, onde a empresa *upstreamer* – localizada mais a base da cadeia industrial - tem seu o investimento focado na redução dos custos

(*upstreamer* ou *downstreamer*) – até a avaliação das diferentes forças de pressão⁶⁸ da indústria, foram exaustivamente estudadas para a avaliação dos movimentos estratégicos das diversas estruturas organizacionais.

Todos os aspectos destacados nestes diferentes enfoques acerca de estratégias empresariais são de certa forma relevantes, uns mais outros menos. No entanto é fato que para todas as teorias a necessidade de ambiente institucionalmente favorável se justifica pelos custos então decorrentes do perfil de cada indústria e de acordo com a estrutura de cada mercado. Notório é que barreiras de entrada à concorrência constituem o elemento mais sólido para a preservação do mercado de uma empresa.

Estes argumentos serviram de base para a defesa de nova legislação que protegesse a propriedade intelectual, em especial a propriedade industrial, nos moldes como foi determinado no TRIPS e aprovado no Brasil.

Empresas da indústria farmacêutica – hoje inseridas na indústria denominada da saúde e da vida – direcionam seus esforços para ações amigáveis, especialmente nas relações com o mercado, focadas na manutenção da imagem de “protetoras do bem estar e da qualidade de vida dos consumidores”.

Nos Estados Unidos a indústria farmacêutica movimenta maior volume de recursos para o marketing de seus produtos e para o *lobby* junto ao governo, concentrando parte de suas ações junto ao FDA – Federal Drugs and Food Administration, órgão responsável pelo licenciamento para uso comercial de produtos farmacêuticos e alimentícios.

de produção e a empresa *downstreamer* – localizada mais a ponta da cadeia industrial - investe principalmente no desenvolvimento de produtos e em marketing. A combinação melhor do investimento entre produção, tecnologia e marketing é dada em função da posição na qual a empresa se coloca na cadeia industrial.

⁶⁸ As cinco forças de pressão da indústria foram exaustivamente estudadas por Michael E. Porter é professor da Harvard Business School, na Universidade de Harvard, que se destacou academicamente, a partir dos anos 1970, pelo desenvolvimento de um modelo para análise estrutural de indústria, aplicado a diferentes perfis, sejam oligopólio, monopólio ou indústrias com intensa concorrência. Ainda hoje este modelo serve como referencia nas atividades de auditores e nas análises técnicas de empresas, tanto no âmbito público quanto no privado. Estas cinco forças compreendem: (i) Concorrentes – empresas que efetivamente concorrem no mercado da indústria analisada, não limitadas às empresas participantes da indústria, pois clientes, substitutos, fornecedores e entrantes concorrem com interesses conflitantes dentro da mesma indústria; (ii) Entrantes Potenciais – empresas que possam constituir risco como novos concorrentes; (iii) Produtos Substitutos – se refere à elasticidade cruzada do preço e consumo de produtos substitutos; (iv) Fornecedores com poder de pressão pelo oligopólio ou monopólio do fornecimento, e (v) o estado, através do governo, quando atuando tanto no papel de comprador quanto de fornecedor, além do principal papel de sinalizador dos rumos da indústria através de suas políticas de incentivos ou de medidas restritivas à atuação da indústria. Estas forças foram exaustivamente estudadas por Michael E. Porter é professor da Harvard Business School, na Universidade de Harvard, que se destacou academicamente, a partir dos anos 1970, pelo desenvolvimento de um modelo para análise estrutural de indústria, aplicado a diferentes perfis, sejam oligopólio, monopólio ou indústrias com intensa concorrência. Ainda hoje este modelo serve como referencia nas atividades de auditores e nas análises técnicas de empresas, tanto no âmbito público quanto no privado.

Neste cenário de esforços para preservação da ação e dos mercados das grandes empresas da indústria farmacêutica, Possas destaca em seus estudos a importância da estrutura do mercado em cada indústria para a constituição de barreiras de entradas das empresas concorrentes.

Possas

Estruturas da indústria na constituição de barreiras de entrada

Possas defende a análise da indústria sob o foco da dinâmica estrutural do seu mercado, considerando que os tradicionais fatores constitutivos da análise de indústrias - como fornecedores, compradores, produtos substitutos, etc.- perdem sua importância relativa em face das barreiras de entrada.

"As barreiras de entrada, por sua vez, entram não mais como um dos componentes da estrutura do mercado, ou ainda como uma das possíveis explicações da determinação de preços em oligopólio (na chamada teoria dos "preços-limite"), mas como a síntese da natureza e dos determinantes da concorrência num dado mercado oligopolístico, abrangendo tanto a concorrência potencial quanto à interna". (Possas, 1987)

Barreiras de entradas estão em geral associadas a:

- (a) vantagens de custos quando dificilmente um potencial entrante conseguirá atuar no mesmo nível de custo daqueles que se encontram inseridos na indústria;
- (b) vantagens de diferenciação de produtos, compreendendo em especial a tecnologia protegida por patente;
- (c) vantagens de economia de escala, que resultam em baixos custos de produção e eficiência na distribuição.

Possas apresenta cinco tipos de estruturas de mercados:

- (i) Oligopólio Concentrado – no qual o produto é homogêneo. Em geral a indústria é composta de poucas empresas com grande parcela de mercado. A empresa tem

maior margem de manobra em baixar o custo para expandir sua capacidade com vistas a maior parcela de mercado ainda com margem de manobra de preço na eventualidade de escassez de demanda. Uma de suas barreiras de entrada mais importantes é a monopolização de tecnologia. Em geral oligopólios concentrados se localizam na fabricação de insumos básicos industriais e de bens de capital, suas atividades empresariais em geral apresentam relação capital/produção mais alta do que a média de outras indústrias, o que constitui forte barreira de entrada à concorrência.

- (ii) Oligopólio Diferenciado – no qual a diferenciação de produtos é a forma predominante de atuação das empresas frente ao mercado. Esta forma implica altos custos de investimento em publicidade, pois a estabilidade da indústria se dá através da manutenção da parcela de mercado das empresas, que por sua vez é fruto da manutenção da diferenciação de seus produtos, o que implica uma constante renovação.
- (iii) Oligopólio Misto – no qual há diferenciação de produtos com pequeno número de empresas atuando em todos os segmentos e linhas - modelo com “homogeneização” do composto na linha de produtos em cada empresa. O exemplo clássico é a indústria automobilística. A constituição de barreiras de entrada se deve tanto às economias de escala quanto às economias de diferenciação, sendo que inovações proporcionam um alto impacto na parcela de mercado de uma empresa, com acomodação em um segundo momento, devido ao acesso do concorrente à inovação.
- (iv) Oligopólio Competitivo – no qual algumas empresas têm participação muito grande num mercado competitivo - a participação das chamadas empresas marginais não é desprezível. Em geral não existem grandes economias de escala, diferenciação acentuada de produtos ou de técnicas, o que enfraquece às barreiras de entrada e dificulta altas margens de lucro.
- (v) Mercados Competitivos – no qual há desconcentração e competição de preços, e, por conseguinte, não há barreiras de entrada e o preço é fundamental na estratégia das empresas.

Segundo Possas, a estratégia competitiva identifica padrões de concorrência na dinâmica das estruturas do mercado, para o qual não cabe o uso de análises estáticas usada em determinados modelos econômicos⁶⁹. Concorrência deve ser entendida “*como um processo de confrontação (enfrentamento) dos vários capitais, isto é, das unidades de poder da valorização e de expansão econômicas que a propriedade do capital em função confere.*” (Possas, 1987, pág. 163).

Mercados oligopolizados industrializados encontram rigidez nos preços:

“... coloca-se de pronto a inflexibilidade de preços como característica das indústrias oligopolizadas” ... “mudanças de curto prazo na demanda, em regra, não afetam os preços nos mercados industriais oligopolizados, apenas os volumes de vendas e (com algum retardo) de produção; tampouco as condições de entrada – tão importantes da determinação dos níveis de preço e margens de lucro a longo prazo – dão destaque especial ao comportamento da demanda”. (Possas, 1987, pág.150)

Neste caso, o excedente por escassez de demanda pode ser absorvido pela indústria como capacidade ociosa gerando a adequação do nível de produção ao novo nível da demanda.

⁶⁹ Em estudo sobre elaboração de modelo evolucionário estrutural, Possas propõe a obtenção de trajetórias por simulação a partir de hipóteses *ad hoc* sobre condições iniciais e mudanças de parâmetros, em lugar de soluções matemáticas e analíticas definidas e generalizáveis, com base no elemento central do “*programa de pesquisa evolucionário neo-shumpeteriano: a realização de exercícios de simulação em computador de processos econômicos evolucionários estilizados, de forma a estudar suas propriedades, uma vez que não há razão para se esperar em princípio que soluções analíticas possam dar conta de modelos de sistemas complexos como os preconizados*”. Neste caso a demanda influenciaria o preço dos produtos, na medida em que a estocagem do produto permite a negociação sobre preços futuros (preços rígidos). Portanto é um mercado sujeito à especulação. Neste estudo, Possas aborda modelos evolucionários para análise de dinâmica setorial, a partir do trabalho de Nelson e Winter (1982, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Mass: Harvard University Press), cujas linhas gerais do modelo central são: “(i) o estado da firma (estoque de capital, produtividade, etc) e do ambiente (demanda, etc) determinam a competitividade (e lucratividade) da firma num dado período; e (ii) as regras de busca de investimento determinam o estado da firma no próximo período. A mudança de estado é determinada recursivamente ao longo da simulação, de modo a compor uma trajetória dinâmica do processo”. Outra determinante é o modelo desenvolvido por Silverberg (1987, *Technical Progress, Capital Accumulation and Effective Demand: a selforganization Model*), no qual “se concentrou primordialmente na difusão do progresso técnico e não na sua geração. Do ponto de vista da determinação das variáveis – produção, preços e lucro, ele relaciona o market share de cada firma à diferença entre a sua competitividade e a competitividade média das firmas pertencentes à indústria. No tocante a busca tecnológica, constrói um modelo de safras no qual o progresso técnico é incorporado por meio da adição progressiva de bens de capital mais produtivos em um critério de pay back period. Assim o investimento possui duplo efeito, ele provoca mudanças tanto no estoque de capital quanto na técnica (que leva em conta ainda um componente de aprendizado)”. Possas propõe a integração na análise de um mesmo setor: (i) do esforço inovativo em P&D, segundo Nelson e Winter e (ii) do *learning by doing* de Silverberg, além de incorporar contribuições extraídas de Keynes e Kalecki para a dinâmica setorial, sob a adequação de versão da equação original de Kalecki, na qual o preço efetivamente praticado é uma média ponderada entre (a) o que resultaria da aplicação do *mark up* desejado e (b) o preço médio da indústria, criando espaço para um terceiro elemento: (c) *feed back* com o desempenho competitivo da firma; assumindo o pressuposto da racionalidade limitada e processual dos autores pós-keynesianos. (Possas, 2001, págs. 2, 3 e 4).

As empresas denominadas marginais, que usufruem menores lucros, em geral empresas menores, numa eventual recessão poderiam perder parte de sua parcela de mercado devido à manobra de preços por parte das empresas maiores.

Outra manobra de empresas maiores é a aquisição de empresas menores quando expulsas do mercado através da redução das margens das empresas grandes. Neste mecanismo, no primeiro momento haverá a queda de preços, porém no médio prazo os preços retomam aos níveis anteriores após a efetiva saída das empresas menores do mercado. Assim, empresas maiores, além de ganharem parcela no mercado, adquirem as empresas menores por preços atraentes.

Embora se trate de produtos com alto valor tecnológico agregado, são produtos garantidos por patentes e, algumas vezes, constituem “preço de monopólio” quando o benefício gerado é exclusivo.

No caso da indústria farmacêutica, se tratando o produto de medicamento - destinado à saúde, bem fundamental – que na maior parte das vezes é consumido por indicação especializada médica, há pouca possibilidade de substituição. Adicionalmente, o produto quando protegido por patente se torna um bem exclusivo que, dependendo do seu benefício, poderá constituir “preço de monopólio”⁷⁰.

Para Possas, estratégias competitivas são definidas em estruturas do mercado, onde oligopólios deixam de ser definidos pelo número de participantes e são entendidos como a estrutura na qual as barreiras de entrada constituem o elemento fundamental. Neste caso o mercado é definido como o "*locus*" da concorrência, porém demanda não é "*o território onde consumidores exercem sua soberania*" (Possas, 1987, pág. 165).

A seguir apresentaremos a teoria de Coriat acerca da questão institucional normativa como suporte fundamental à constituição de estratégias empresariais, dando seguimento a perspectiva mais focada da abordagem de nosso trabalho. Neste item faremos a conexão entre o entendimento de Possas - oligopólios entendidos como “a estrutura na qual barreiras de entrada constituem o elemento fundamental” - e a institucionalização normativa isomórfica da lei de propriedade industrial.

⁷⁰ Estas características do mercado da indústria farmacêutica por diversas vezes motivaram ações governamentais no sentido do tabelamento de preços e da ameaça vulgarmente conhecida por “quebra de patente”, sempre no sentido de flexibilizar o acesso do consumidor ao produto, conforme disposto na Parte III desta tese.

Coriat

Eficiência, coordenação e vantagens comparativas institucionais

Para Coriat elementos endógenos e exógenos às empresas compõem o conjunto-chave à condução de estratégias empresariais, sendo destacados tanto os aspectos orgânicos do funcionamento das empresas – coordenação dos agentes e rotinas estabelecidas – quanto as vantagens comparativas institucionais⁷¹ proporcionadas pelo ambiente e pelo contexto em que as empresas se inserem.

Organizações do tipo empresas privadas com fins lucrativos estabelecem normas internas que somente serão aceitas se estiverem conciliadas com as normas institucionalizadas, harmonizadas aos hábitos e aos costumes, com valores morais, éticos e culturais da sociedade⁷² na qual se insere a organização.

O crescimento dos grandes conglomerados, na década de 1930, motivou a idéia de mercados acionários como fonte de captação de recursos financeiros para as empresas. A dinâmica do mercado de valores mobiliários trouxe impessoalidade às empresas. A partir de então se cristaliza a tendência profissionalizante na gestão das empresas e a mudança na relação entre empregador e trabalhador – estes, organizados institucionalmente, conquistaram direitos e poder nas negociações trabalhistas, especialmente através da força agregada dos sindicatos.

A eficiência organizacional na teoria das organizações, oriunda da escola econômica institucionalista, transcende a noção de eficiência nos moldes da escola clássica – “modelo fordista” – preconizada por *Taylor*⁷³.

Estudos de Liebenstein⁷⁴, com referencia ao fator “X” de produtividade, despertaram a visão sistêmica e orgânica da empresa, não mais como uma fábrica movida pelo trabalho

⁷¹ Esta parte da tese está baseada nas aulas ministradas pelo Professor *Benjamim Coriat* no curso “Organização, Inovação e Competitividade, do Programa Internacional de Pós-Graduação em Instituições, Organizações e Estratégias”, desenvolvida em conjunto pela UFRRJ – Centro de Pós-Graduação em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade (CPDA), UFRJ/Instituto de Economia (IE) e Universidade Candido Mendes (UCAM).

⁷² Os contratos firmados entre agentes econômicos, não são considerados normas sob a ótica institucional, mas sim acordos com efeitos limitados às partes, criados sob a obediência de normas institucionalizadas, não podendo, portanto, contrariar preceitos legais estabelecidos.

⁷³ Para a escola clássica a noção de eficiência era variável dependente da organização do trabalho, baseada na sectarização e automação de tarefas em fluxos contínuos de produção fabris.

⁷⁴ Liebenstein (1976, caps. 3 e 12), através de estudos comparativos da produtividade na área de recursos humanos, entre países do primeiro e terceiro mundos, constata que a produtividade era de até três vezes maior em países desenvolvidos. *Liebenstein* demonstra que a função de produção $y = f(k, l, \dots)$ não explicava aquela diferença, denominada por “fator X”.

“mercadoria” e sim movida pelo trabalho coordenado – “elemento de uso potencial produtivo”. Esta passagem marca a evolução do conceito de “eficiência alocativa” para o conceito de “eficiência organizacional” – interpretada como o fator “X”, gerando debate entre a Teoria Econômica Crítica e a Teoria Clássica⁷⁵.

Os fundamentos da eficiência organizacional são os seguintes:

- (i) fora da eficiência alocativa se encontra a eficiência organizacional;
- (ii) eficiência organizacional tem potencial de ganhos maior do que a eficiência alocativa;
- (iii) existem três níveis inter-relacionados e determinantes da eficiência organizacional: (a) incentivos; (b) “APQT”⁷⁶ – que se refere a forma como ações do trabalho são divididas e organizadas, e (c) características dos contratos de trabalho – no qual trabalho não é tratado como mercadoria.
- (iv) todo raciocínio sobre eficiência se dá fora do equilíbrio, ou seja, na prática não há produção que determine salário ou salário que determine produção;
- (v) a dinâmica das relações entre autoridade e agentes deve incluir dimensões éticas de confiança e consideração.

Para Coriat a eficiência organizacional é o resultado da forma como os agentes estão coordenados na organização - é a coordenação total entre agentes compreendendo inclusive

O fator X era resultante da combinação K e l (K = capital e l = trabalho). Deu-se um importante passo ao reconhecimento de fatores culturais e sócio-econômicos como influenciadores de processos produtivos. *Liebenstein* indicou três grupos de justificativas para explicar o fator X:

- (a) Aspectos motivacionais – instituição de incentivos monetários ao trabalhador (pagamentos adicionais por maior produtividade e qualidade deram bons resultados na produtividade dos trabalhadores);
- (b) Aspectos de caráter organizacional – combinação dos elementos do Paralelograma “APQT”, e
- (c) Características dos contratos de trabalho.

⁷⁵ Após o resultado do APQT nos estudos de *Liebenstein*, o conceito de eficiência alocativa perde sua soberania.

⁷⁶ São elementos do paralelograma “APQT”:

- “A” - ação dos trabalhadores de forma distribuída em uma combinação individual e de grupo, entre pequenas e grandes tarefas, pela gerência de produção, que deveria defini-las de acordo com a natureza da ação (“*action*”);
- “P” - ritmo de trabalho do agente (“*pace*”);
- “Q” - qualidade da ação – atenção e dedicação que o trabalhador dedica à sua tarefa (“*quality*”); e
- “T” - tempo de execução da tarefa – na maioria dos casos estas tarefas eram estruturadas na forma *taylorista* e determinada por engenheiros de produção, portanto, altamente mecanizadas e sob a forma de linha única de montagem (“*time*”). Outras formas foram desenvolvidas.

coordenação do trabalho na produção (eficiência alocativa) e o adequado uso de rotinas⁷⁷, como referido anteriormente em Nelson e Winter.

A abordagem acima introduz a questão da diferença conceitual entre vantagem comparativa e vantagem competitiva, pois esta última, como vista, está relacionada à dinâmica do contexto competitivo de uma da empresa.

A partir das conclusões de Possas – barreiras de entrada se devem tanto às economias de escala quanto às economias de diferenciação, nas quais inovações, no primeiro momento, proporcionam alto impacto na parcela de mercado da empresa.

Coriat desenvolve estudos acerca do desenvolvimento e inovação tecnológicos sob a proteção da propriedade industrial.

De acordo com o autor, a estrutura institucional se pauta em dois aspectos: consistência e hierarquia entre instituições e subsistemas institucionais. Normas são instituições que definem as “regras do jogo” que, conseqüentemente, diminuem as incertezas dos agentes. Portanto, normas são instituições que definem como opera a inter-relação entre agentes em situações particulares. Nesta hipótese normas são recursos que os agentes utilizam para atingir seus objetivos.

Normas se apresentam como regras do tipo “1”, quando aplicadas a todos, e do tipo “2”, quando usadas para estabelecer relações privadas e particulares – contratos, tácitos ou escritos.

Regras do tipo “1”, ainda que estejam presentes em determinada sociedade, não são aplicáveis a toda a humanidade - cada sociedade tem suas próprias normas do tipo “1” e do

⁷⁷ A noção de rotina pressupõe algumas características:

- a) rotinas se equiparam à capacitação individual (“*skill*”) funcionando de forma programada após sua implementação;
- b) rotinas constituem memórias organizacionais e, portanto, são arquivos de conhecimento - *Know how* para a organização;
- c) rotinas são replicáveis e compactáveis, se desdobram e se resumem novas outras rotinas.

Para os evolucionistas a rotina cria uma situação de peculiaridade na evolução da empresa porque quando praticadas de forma automática, restringem ou dispensam algumas decisões. A introdução de modificações em um conjunto de rotinas gera uma resistência, denominada “*path dependence*”, que retardará qualquer modificação mais radical nestas rotinas. Ainda assim, a adoção de rotinas é essencial para controle e qualidade na coordenação de atividades entre agentes. Rotinas devem aplicar-se às ações mais cotidianas da organização, de forma a não prejudicar a prática da reflexão nas deliberações da alçada executiva da organização.

Portanto, rotinas se institucionalizam e tendem a se repetir em organizações semelhantes, compondo o processo isomórfico institucional referido anteriormente.

Portanto, em nosso entendimento, rotinas seriam uma das expressões contemporâneas de eficiência alocativa, e não só se aplicariam às ações combinadas da eficácia no trabalho produtivo, em busca do menor custo e maior produtividade, mas também aos procedimentos de comportem a programação –automaticidade - em todos os âmbitos da organização. Rotinas geram eficiência nas organizações assim como o conceito de eficiência alocativa, nos moldes clássicos, gerou eficiência nos parques fabris.

tipo “2”. Quando agentes de sociedades diferentes se relacionam e transacionam precisam de regras do tipo “2” que possibilitem a operacionalização destas relações.

Neste quadro, as normas isomórficas anulam a limitação da divergência entre regras do tipo “1” no âmbito territorial da transação. Nas relações econômicas do regime internacional, se evidencia a tendência de padronização institucional de regras, condutas e procedimentos, tanto nas normas do “tipo 1”, quanto nas do “tipo 2”.

Esta tendência implica a uniformização das instituições, ocorrendo em todas as esferas: civil, política, social e econômica. No entanto, esta uniformidade institucional significa apenas que regras são aceitas e aplicáveis a todos os atores, não significando que beneficiam igualmente os agentes envolvidos. Regras do “tipo 1”, quando padronizadas e aplicáveis a todos, podem gerar vantagens comparativas a determinados agentes em relação a outros.

Segundo Coriat (2002), dois aspectos compõem as diferentes formas de racionalização dos agentes:

- a) Governança Corporativa, que compreende a influencia dos aspectos políticos e culturais (institucionais) de cada economia na forma como é estruturada uma organização e como é exercido o poder corporativo;
- b) Lei de Patentes, que reflete âmbito do direito de propriedade de cada economia criando efetivas vantagens institucionais e econômicas entre as organizações.

Em cada um destes aspectos diferem as vantagens comparativas institucionais, porque:

- a) governança corporativa institucionalizada atinge a todos os agentes que a ela se submetem, direta ou indiretamente. Por exemplo: um Conselho de Administração composto por representantes dos acionistas majoritários (“donos da empresa”), do mercado de valores mobiliários (investidores) e da área executiva (administradores da empresa), devem direcionar seus esforços no sentido de compatibilizar os interesses que representam com os objetivos da empresa;
- b) direitos de propriedade garantem efetivamente a vantagem da propriedade, sobre o uso e/ou permissão do uso, de determinada tecnologia, conhecimento ou processo que uma organização detém com exclusividade. No caso das patentes, através de *royalties* é gerada receita adicional comparado aos concorrentes.

A complementariedade institucional se dá no contexto no qual as transações se inserem, compreendendo regras, valores, hábitos, costumes, crenças e estruturas organizacionais de uma sociedade – sejam públicas ou privadas - que delinearão a capacidade normativa que possibilitará a realização da melhor estratégia para a empresa.

Um exemplo clássico de complementariedade institucional se deu na liberação do uso de organismos transgênicos em alimentos, atendendo aos interesses de empresas da área da biotecnologia.

No âmbito da economia globalizada, a complementariedade institucional constitui tema polêmico devido à força do poder econômico sobre o aspecto social e jurídico na formação e construção institucional das regras do “tipo 1” ou do “tipo 2”:

Segundo Nardin⁷⁸:

“O alvo do objetivo do direito internacional (e inclua-se aí o direito econômico internacional) não é atingir objetivos comumente partilhados (em termos de crença e interesses), mas sim regulamentar as relações entre estados que apresentam objetivos diferentes e até mesmo incompatíveis. Além de diferentes objetivos, as nações possuem diferenças culturais e ideológicas marcantes, impossibilitando este partilhamento de objetivos”. (1987, pág. 48)

“Não há normas comuns que governem as relações entre os estados, ... se existem tais normas, não são um fator significativo nas relações internacionais porque sucumbem logo que interesses vitais parecem ameaçados e, portanto, somente governam atividades de importância marginal na busca de segurança e poder. Há, portanto, marcante contraste entre sociedade internacional, na medida em que ela existe de alguma forma, e sociedade doméstica. Daí a tendência a fazer de ‘política do poder’ sinônimo de ‘política internacional’...” (Ibid., pg. 46)

“O sistema internacional não é, em qualquer grau apreciável, uma sociedade unida por normas comuns, mas simplesmente um agregado de sociedades separadas, cada uma buscando seus próprios objetivos, e ligadas umas as outras de maneira que são essencialmente específicas; instáveis e transitórias. A conduta de cada estado pode, de fato, ser governada por normas, no sentido de que cada um observa normas de sua própria escolha. Mas como as decisões de cada um são governadas por normas diferentes, não se pode dizer que os estados separados são membros de uma única sociedade de estados unidos por normas de conduta comuns – normas cuja autoridade seja reconhecida por todos os estados”.

Nardin ilustra suas idéias através do quadro institucional normativo internacional de um regime conduzido por tantos acordos e convenções, firmados entre diversos atores e com

⁷⁸ Terry Nardin, antigo professor da Universidade de Harvard e hoje, professor titular de ciência política da Universidade de Singapura.

tantos cruzamentos relacionais, no qual acabam por prevalecer os interesses dos estados com mais força política e negocial. Neste cenário a adoção de instituições normativas isomórficas atende à possibilidade de um regime normativo universal, aplicável aos diferentes estados, com o privilégio da força definitiva da norma soberana em cada país.

Neste cenário a vantagem comparativa institucional abrange a dinâmica da empresa no ambiente onde esta se desenvolve e transaciona e as regras do “tipo 1” e do “tipo 2” acabam servindo como instrumentos motores na interação de agentes, tanto internos quanto externos à organização.

A noção de vantagem comparativa institucional transcende a da vantagem competitiva, permitindo que agentes racionalizem suas decisões baseados nas oportunidades que as instituições de determinadas economias podem proporcionar.

A institucionalização da lei de propriedade intelectual - em especial com relação à propriedade industrial, possibilitando o registro de patentes de medicamentos – serve como exemplo de vantagem comparativa institucional. A forma como se deu o processo de institucionalização reflete os interesses nas vantagens comparativas que o diploma legal ofereceu, conforme demonstrado no esforço dos EUA para a vigência da lei, mencionado anteriormente neste trabalho em Welber Barral (2000).

Possas e Coriat nos permitiram perceber a combinação favorável entre (i) estruturas de mercado e (ii) vantagens comparativas institucionais para determinação de estratégias empresarias.

Se as barreiras de entrada mediante inovações tecnológicas podem ser constituídas cumulativamente com economias de escala ou com a diferenciação de produtos, as estruturas institucionais adequadas podem propiciar tanto vantagens comparativas institucionais como podem servir às perspectivas de crescimento de empresas e/ou expansão de seus mercados, consolidando estas barreiras de forma quase “perpétua”, tal como faz a Lei de Propriedade Industrial.

PARTE I: CAPÍTULO 5

COMPATIBILIDADE DAS PREMISSAS À TEORIA APRESENTADA

Nossa intenção foi de fundamentar as assertivas contidas nas quatro hipóteses ao enfoque teórico. A apresentação das hipóteses obedeceu ao mesmo desenvolvimento apresentado para o enfoque teórico - partindo da visão geral para a mais específica.

Alguns aspectos do capitalismo são relevantes para contextualizar o cenário do desenvolvimento deste estudo e para que possamos entender as engrenagens deste sistema cuja estrutura econômica vem privilegiando os países do núcleo-orgânico no sistema da riqueza mundial. São eles:

- (a) A manifestação extrema da celeridade na atividade econômica, especialmente na geração de negócios, fruto da comunhão dos avanços tecnológicos no setor de comunicação e da padronização institucional normativa - mesmas normas vigorando em diferentes estados;
- (b) Predomínio dos interesses econômicos sobre o dos bens públicos globais. Sob o regime de regras isomórficas, o impacto do exercício da atividade econômica global se reflete no fosso econômico crescente entre a qualidade de vida dos povos das nações das economias centrais e aqueles das economias semi-periféricas. Predominam os interesses econômicos dos estados com maior poder de barganha, seja comercial, político ou bélico. Neste tópico a teoria de Gramsci acerca do conceito de hegemonia suporta nosso entendimento;
- (c) Predomínio dos interesses econômicos àqueles de ordem cultural: o teor das normas reguladoras das atividades econômicas e financeiras é determinado em função da exclusiva finalidade econômica, independentemente de considerações acerca da compatibilidade dos procedimentos que estas normas ditam com a cultura que permeia cada nação. Como resultado, práticas capitalistas têm maior ou menor facilidade de se estabelecer de acordo com a familiaridade e experiência de cada povo com estas práticas e com o espírito capitalista.

Destacamos a importância do elemento isomórfico institucional normativo como o fator compatibilizador da soberania dos estados-nações com as estratégias econômicas e empresariais. O arcabouço teórico apresentado fundamenta o processo da construção institucional normativa global, das regras que dispõem sobre as atividades econômicas, superando potenciais entraves oriundos da barreira da soberania dos estados e contribuindo à consolidação de estratégias econômicas e empresariais.

O traço do cenário econômico contempla as seguintes características:

- (a) a retração da ação direta do estado tanto na prestação de serviços essenciais e quanto de alguns setores considerados fundamentais e estratégicos;
- (b) o conseqüente incentivo à atuação do setor privado nas atividades originalmente exercidas pelo estado, através do processo de terceirização e privatização destas atividades;
- (c) o fluxo livre e “frenético” do capital financeiro mundial;
- (d) a atuação do estado sob interesses de um conjunto maior de agentes - novos stakeholders;
- (e) a complexidade da governança econômica global, maior dimensão econômica do capital financeiro - pelo seu volume e abrangência territorial, que com maior quantidade e diversidade de atores compoem a infinita teia de interesses.

A conveniência do ambiente institucional padronizado para o exercício das atividades econômicas é flagrante, especialmente quando estas atividades, no âmbito global, são supostamente praticadas livres da interferência do estado e, em tese, livres do poder de entidades supranacionais. Nesta configuração as atividades econômicas são praticadas sem a subserviência ao escopo de valores que referenciam as sociedades de diferentes estados e sem respeito, sempre que possível, aos chamados “bens públicos globais – estabilidade financeira, estabilidade jurídica, ajuda humanitária, meio ambiente e trabalho”.

- (i) **“A isomorfia institucional normativa define procedimentos (processos), critérios (referências) e conceitos (institutos) que norteiam as atividades econômicas, constituindo definitivo instrumento para harmonização normativa”**

A visão dinâmica da evolução institucional apresentada através de Weber, desde a formação dos estados – em especial a constituição do estado burocratizado, e as interdependentes relações econômicas dispostas nos modelos de Braudel e Arrighi, evidenciam o caminho desenvolvido para o refinamento institucional. Gramisch e Ellias nos ajudam a compreender a posição do “*hegemon*” e a complexidade da malha social.

Reconhecendo a soberania das nações como um instrumento de autonomia e independência dos seus territórios, entendemos como legislações nacionais isomórficas asseguram a normatização universal para suporte das atividades econômicas.

- (ii) **“O teor normativo das regras isomórficas emana dos países oriundos das economias centrais, onde as regras são genuinamente desenvolvidas pela prática das atividades econômicas”**

O desenvolvimento das atividades econômicas se deu sob o desenvolvimento de uma estrutura institucional que respaldou a permanente expansão capitalista.

A expressão “regras”, contida neste pressuposto, se refere aos critérios, (referências), conceitos (institutos), procedimentos (processos) e estruturas institucionais sob os quais são praticadas e se desenvolvem as atividades econômicas. Estas regras, além de estruturar a formação dos estados europeus para constituir o cenário para expansão e estabilidade das relações de troca sob a égide do capitalismo, contribuíram para a sofisticação das práticas que norteiam as atividades econômicas contemporâneas.

Arrighi nos indica que o fator determinante para a posição dos países no núcleo-orgânico periferia é o resultado da capacidade que os estados do núcleo-orgânico têm de manter as vantagens além do benefício da troca desigual, numa luta constante para manutenção deste posicionamento. Neste sentido, através de Possas e Coriat – barreiras de entrada em função da estrutura dos mercados e vantagens comparativas institucionais através de normas isomórficas – verificamos os recursos econômicos e institucionais que atendem aos interesses dos países do centro-orgânico da riqueza mundial.

(iii) “A matéria das normas isomórficas é mais associada à eficiência nas atividades econômicas e do que aos parâmetros culturais, morais e éticos que inspiram as demais normas numa sociedade.”

Esta assertiva é complementar à assertiva anterior, pois se aceitamos que o teor das normas isomórficas é genuíno dos países do centro da riqueza mundial, aceitamos então o fato de que estas regras estão adequadas às práticas capitalistas desenvolvidas na cultura dos países centrais e, portanto, apropriadas a atividades econômicas praticadas sob determinada forma de relação cultural com o capitalismo, de acordo com o pensamento de Weber.

Como nem todos os povos são capazes de praticar o capitalismo da mesma forma, eficiente e célere, países das economias centrais tendem também a ser mais bem sucedidos nas atividades econômicas para as quais desenvolveram as regras do jogo – aquele que determina as regras está mais bem preparado, a princípio, do que os demais atores.

(iv) “A Nova Lei de Propriedade Industrial (Lei 9.279/1996) beneficia empresas com maior conhecimento tecnológico, a exemplo das empresas da indústria farmacêutica”

Os benefícios econômicos advindos dos padrões normativos são inquestionáveis. No caso da nova lei de propriedade industrial os benefícios da inovação estes benefícios partilhados na indústria são os seguintes:

- (a) redução de custos de transações;
- (b) facilitação da expansão dos mercados;
- (c) redução de custos de produção, e
- (d) retorno no investimento da pesquisa, mediante a constituição de ativos corporativos e empresariais exclusivos.

Tratando-se dos estados semi-periféricos e periféricos, algumas desvantagens são também estabelecidas com o advento da nova lei, conforme apontado por Coriat e enquadrado em Possas:

- (a) vantagens comparativas institucionais com risco da monopolização do conhecimento; e

- (b) a facilitação da construção de modelos estruturais de monopólios ou cartéis industriais, devido à constituição de barreiras de entrada para a concorrência e/ou novas indústrias.

Vantagens para alguns são desvantagens para outros. Na nova lei de patentes, ativos intangíveis, patenteados como propriedade industrial, são bens únicos e protegidos legalmente como elementos estratégicos de empresas. Suas vantagens passam a constituir desvantagens àquelas empresas, ou estados, que não podem acompanhar o mesmo desenvolvimento tecnológico, devido às restrições econômicas para a pesquisa.

A Lei de Propriedade Industrial constitui vantagem comparativa institucional, como uma “âncora” fundamental⁷⁹ na sustentação da estratégia de empresas da indústria farmacêutica, dentre outras que atuam no desenvolvimento de pesquisa para produtos inovadores e na promoção de rupturas tecnológicas. Ainda que a lei atende aos interesses diretos das empresas com alto desenvolvimento em pesquisa tecnológica, ela serve como instrumento estabilizador institucional aos interesses econômicos dos estados que propiciam ou facilitam pesquisas tecnológicas ao setor privado.

⁷⁹ Lutwak (1999, Capítulos 1 e 2) em “O turbo capitalismo”, atribui o conceito de “âncoras” aos instrumentos protetores da economia criados para manutenção da estabilidade econômica, consistindo estes instrumentos, em instituições governamentais ou não, e em normas que sustentam e norteiam ações em determinadas direções. Neste conceito de “âncoras” se enquadram as instituições normativas que, no cenário da atividade financeira, por exemplo, proporcionaram a evolução e a circulação global do capital mundial.

PARTE II

A INDÚSTRIA FARMACÊUTICA E A LEI DE PROPRIEDADE INDUSTRIAL

CAPÍTULO 1

A INDÚSTRIA FARMACÊUTICA

Características da Indústria

As empresas da indústria farmacêutica foram selecionadas para compor o universo da pesquisa desta tese devido a dois aspectos: (i) ao alto grau de desenvolvimento tecnológico envolvido no segmento industrial e (ii) o impacto da liberação do registro de patentes de medicamentos no INPI sobre a indústria, fato que a antiga lei de propriedade industrial não permitia. Por estas razões, consideramos que a indústria farmacêutica seria uma das mais sensíveis às disposições regulamentadas na nova Lei de Propriedade Industrial.

A Indústria Farmacêutica comporta dois segmentos: (i) o farmoquímico – responsável pela matéria prima e (ii) o farmacêutico propriamente dito - responsável pela produção de medicamentos. O universo da tese compreende a Indústria Farmacêutica em *lato sensu*, abrangendo todos os seus segmentos industriais.

A origem dos produtos da indústria farmacêutica se dá através de descobertas e invenções⁸⁰. O início da cadeia industrial ocorre (i) pela transformação de intermediários químicos e de extratos vegetais em princípios ativos para posterior transformação em medicamentos e (ii) pela via biotecnológica, que substitui o método de desenvolvimento de síntese química dos farmoquímicos - forma mais sofisticada sob o aspecto da inovação, resultante da síntese química dos materiais orgânicos.

Assim, “a fabricação de medicamentos envolve atividades de extração, purificação, síntese química, procedimentos de fermentação, e o processamento farmacêutico propriamente dito, contando com distintas fontes de matérias-primas”. (Bastos, 2000, pág. 4)

⁸⁰ Descobertas se referem à *revelações de novos conhecimentos* e invenções se referem à *esquemas, planos, inventos ou processos desenvolvidos a partir de estudo e experimentação*. (Bastos, 2005, pág. 8)

Relatório da FINEP sobre o setor destaca quatro estágios fundamentais inerentes à produção de medicamentos:

- *1º estágio – P& D de novos princípios ativos, também chamados de fármacos. É o estágio que mais envolve riscos de insucesso e necessita altos investimentos. Divide-se em fase pré-clínica e clinic. ...*
- *2º estágio – Produção em escala de fármacos.*
- *3º estágio – Produção de medicamentos – fase em que os fármacos são misturados aos adjuvantes e embalados.*
- *4º estágio – Introdução dos medicamentos no mercado.” (Pinto, FINEP, 2004)*

“A pesquisa orientada para o lançamento de medicamentos corresponde ao principal exemplo de mudanças pelas quais passou a indústria ao longo de sua história. Na fase inicial, a maioria dos produtos era de origem natural e seu desenvolvimento decorria da aplicação por cientistas de práticas terapêuticas primitivas, cujas principais atividades eram a separação e purificação de plantas ou animais. Posteriormente estas drogas foram suplantadas por produtos químicos sintéticos (alguns idênticos às drogas naturais, mas na maioria modificados e melhorados), passando a exigir crescente base científica e vultosos gastos na pesquisa para desenvolvimento dos materiais sintéticos, melhoria das drogas naturais e descobertas de drogas com propriedades farmacológicas aperfeiçoadas.” (Bastos, 2005, pág. 5)

Evolução tecnológica da Indústria Farmacêutica⁸¹

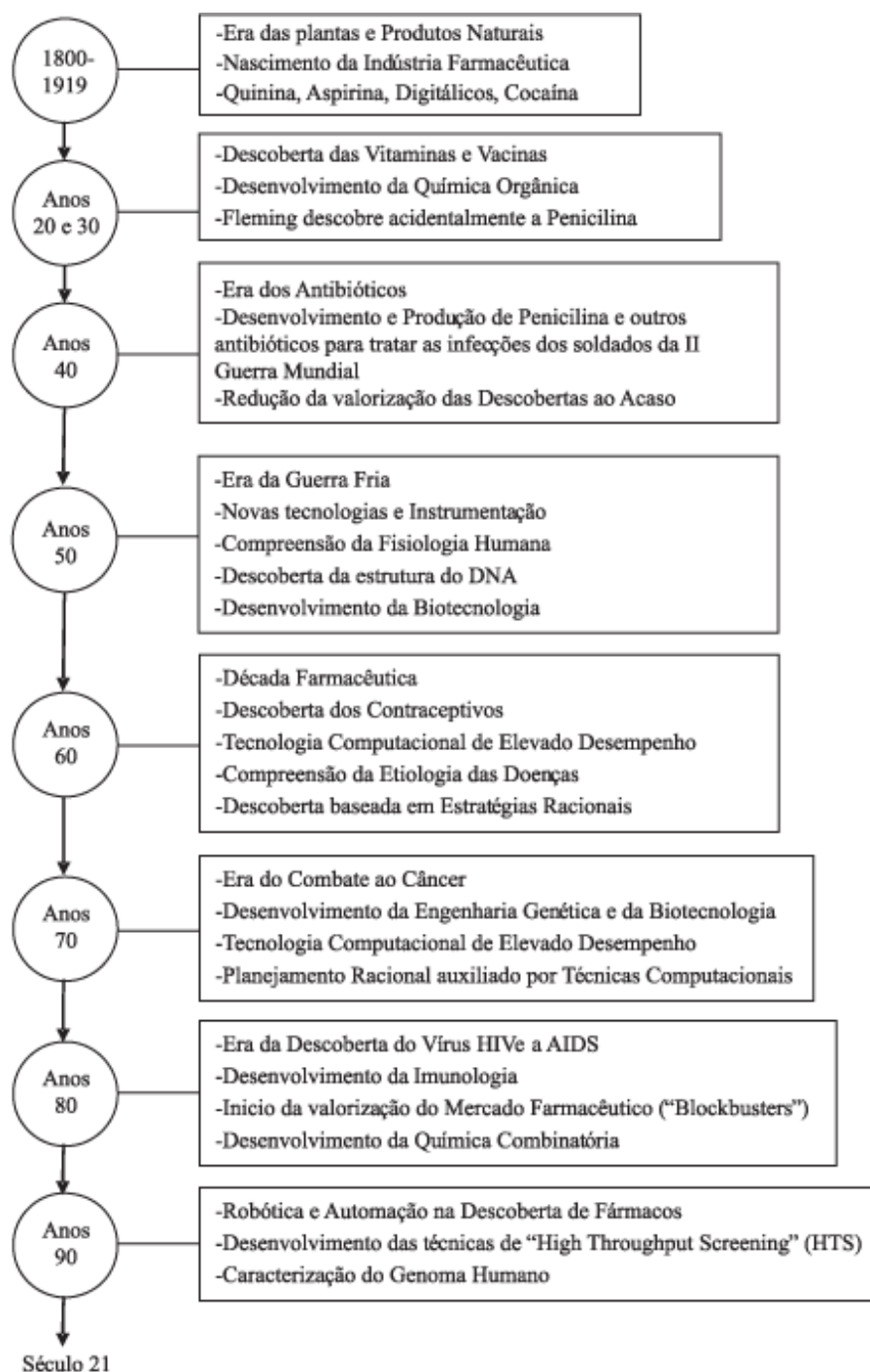


Figura 1. Cronologia do processo de descoberta de fármacos

⁸¹ Fonte: Eliezer J. Barreiro e Carlos Alberto Mansour Fraga - "A questão da inovação em fármacos no Brasil: proposta de criação do programa nacional de fármacos – Pronfar", Departamento de Fármacos, Faculdade de Farmácia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Química Nova, vol. 28, São Paulo, novembro/dezembro 2005, www.scielo.com.br.

Os medicamentos são classificados quanto (i) à natureza da matéria prima⁸² – farmoquímicos⁸³, biotecnológicos e fitoterápicos, (ii) necessidade de receita médica – éticos⁸⁴ (necessitam receita médica) e não éticos (de venda livre), (iii) caráter de essencialidade – classificados pela Organização Mundial da Saúde – OMS como indispensáveis à população⁸⁵, (iv) características do produto – forma de apresentação e classe terapêutica⁸⁶.

A partir da década de 1980, os altos custos, provenientes da evolução tecnológica, forçaram as empresas a se reorganizarem através de fusões e aquisições. Em 2005 a indústria movimentou mais de US\$ 550 bilhões⁸⁷ os quais, apesar de distribuídos entre o faturamento de mais de 10 mil empresas no mundo⁸⁸, têm 40% deste total concentrados entre 10% das empresas, sendo que apenas 10 medicamentos contribuíram com US\$ 50 bilhões⁸⁹ neste faturamento. Em 2006 o movimento do mercado já foi da ordem de US\$ 584 bilhões⁹⁰.

A margem de rentabilidade do setor é das mais altas, em torno de 25% contra 10% da média de outros segmentos industriais. Diferentemente das demais indústrias, na indústria farmacêutica a pesquisa e desenvolvimento praticamente independe do faturamento, pois os recursos são aportados de acordo com o tamanho do fluxo de caixa da empresa, tal como se a pesquisa e desenvolvimento fossem parte do processo de produção. A empresa é o “*locus da inovação*”, visto que “*90% dos mais de 300 produtos que compõem a lista dos medicamentos*

⁸² A matéria prima para a produção de medicamentos pode ser (Hasenclever, 2002): - originária da síntese fina de materiais orgânicos (farmoquímicos); - obtida a partir de processos que utilizem a biologia molecular (biotecnológicos); - obtida a partir do isolamento de substância encontrada em material botânico integral ou em seu extrato (fitoterápicos)...

⁸³ Embora “*os farmoquímicos sejam a matéria prima mais usada na fabricação de medicamentos, mudanças na estrutura de P&D apontam para um aumento na matéria prima obtida por processos biotecnológicos.*” (Pinto, FINEP, 2004, pág. 4)

⁸⁴ Os produtos éticos participam com 70% do faturamento do setor (Romano e Bernardo, 2001). Caráter de essencialidade: são os

⁸⁵ “*Esta classificação formal, entretanto, não garante que os remédios essenciais sejam produzidos. Um trabalho realizado pela Organização Internacional Médicos Sem Fronteiras (MSF), remédios para Doenças Negligenciadas, mostrou o grau da defasagem de medicamentos para doenças tropicais (Galeano e Jansen, 2002): - dos 1,393 novos medicamentos aprovados nos últimos 25 anos, 13 tratam de doenças tropicais e dois de tuberculose; - dos treze medicamentos para doenças tropicais, seis foram desenvolvidos com o apoio de um programa financiado pela Organização das Nações Unidas, Banco Mundial e OMS. Este programa, chamado Treinamento para Doenças Tropicais (TDR), funcionou com a modesta cifra de US\$ 30 milhões anuais.*” (Pinto, FINEP, 2004, pág. 4)

⁸⁶ “*Dados do IMS, obtidos nos 13 países com maior faturamento do setor farmacêutico, no período de fevereiro de 2001 a janeiro de 2002, apontaram que as cinco classes terapêuticas mais vendidas foram os medicamentos: - cardiovasculares; - para o sistema nervoso central; - para o metabolismo alimentar; - os respiratórios; - os antiinflamatórios.*” (Pinto, FINEP, 2004, pág. 5)

⁸⁷ Bastos, 2005, pág. 5.

⁸⁸ Capanema, 2006, pág. 195.

⁸⁹ Apenas dois medicamentos, redutores de colesterol – Lipidor, da Pfizer, e Zocor, da Merck – correspondem ao faturamento de mais de US\$1 bilhão, sendo por isso denominados como “*blockbusters*” na indústria (Bastos, 2000, pág. 5)

⁹⁰ Fonte: GfK Group, abril/2008, www.gkfushk.com.

essenciais da Organização Mundial da Saúde foram desenvolvidos pela indústria.” (Bastos 2000, pág. 9).

Apenas 30% das empresas introduziram mais de 70% das inovações mundiais entre 1800 e 1990, com origem em apenas cinco países – Estados Unidos, Alemanha, Suíça, reino Unido e França⁹¹.

A forma como evoluiu a indústria farmacêutica se deve a diferentes aspectos que nortearam e incentivaram sua trajetória, em especial os avanços nas ciências provocados especialmente por situações em tempos de guerra, além do incentivo de políticas públicas voltadas para a saúde e para a pesquisa, que culminaram com recentes as parcerias entre a indústria e o setor público e/ou privado da educação.

“A tendência mundial, uma vez que ciência e tecnologia estão cada vez mais inter-relacionadas em setores intensivos em conhecimento (*science based*), envolve a estruturação com outros agentes. Com efeito, ainda que a firma em pesquisa e seja a agência mais efetiva da inovação, várias outras instituições participam do processo de P & D farmacêutica, tais como instituições acadêmicas, instituições públicas e privadas de pesquisa, laboratórios públicos, como os NHs norte-americanos, além de, recentemente, pequenas firmas de biotecnologia”. (Bastos, 2000, pág. 9)

Inovações radicais, no *stricto sensu*⁹², se deram através da (i) morfina – primeiro alcalóide, (ii) penicilina – primeiro antibiótico, (iii) arsefenamina – primeiro agente quimioterápico e (iv) do DNA recombinante, que originou a era da biotecnologia. Estes avanços tecnológicos, ainda que radicais, não impactaram a indústria de forma sofrida com criação de ondas de destruição, ao contrário, estas inovações serviram como novos patamares em leque de novas tecnologias a serem desenvolvidas e exploradas⁹³. Em parte, o padrão da evolução da indústria gerou o desenvolvimento de competências específicas em relação aos seus produtos, definidos por classes terapêuticas⁹⁴.

⁹¹ Achiladeles e Antonakis, 2001, apud Bastos, 2005, pág. 10.

⁹² O conceito de inovação radical, de forma mais flexível, é usado na indústria em relação às “*invenções geradoras de novas entidades químicas, na forma de novos princípios ativos (farmoquímicos) que se distinguem dos existentes em termos de composição e estrutura química. O desenvolvimento começa pela busca de moléculas biologicamente ativas para o tratamento de uma doença*”. Bastos, 2005, pág. 10.

⁹³ O fenômeno da indústria farmacêutica deu-se nos moldes schupeterianos sob o efeito do crescimento econômico através da inovação com rupturas tecnológicas que, no entanto, ao invés da destruição dos patamares tecnológicos anteriores, serviram de paradigmas para novas tecnologias.

⁹⁴ “*Classe terapêutica corresponde ao conjunto de medicamentos (produtos farmacêuticos para uso humano) que atendem à mesma finalidade ou função terapêutica. As vendas da indústria estão concentradas principalmente em medicamentos cardiovasculares (25% do total, com destaque para os redutores de colesterol) e do sistema nervoso central (também 25%)*.” (Bastos, 2005 pág. 6)

Dada estas características da indústria, dois aspectos se tornam importantes na relação produto farmacêutico e mercado: (i) o consumo dos produtos, em geral, não é definido pelo consumidor, mas recomendado tecnicamente pelos agentes de saúde qualificados para tanto, e (ii) a ação do medicamento é pontual em relação à doença, ou seja, são produtos insubstituíveis e, portanto, inelásticos em relação ao preço, o que significa importante barreira de entrada aos concorrentes.

Como consequência deste quadro, a competição não se dá por preço, mas pela classe terapêutica⁹⁵ com diferenciação do produto na própria indústria, através de inovação incremental ou mesmo aparente⁹⁶, o que significa altos investimentos em inovação (15% do faturamento, em média em P&D) e em esforços de vendas (14% do faturamento, em média).

Decisões de inovação demandam que o mercado destinado ao produto tenha poder aquisitivo para sua aquisição compondo o retorno necessário ao permanente investimento. Além destes custos, com o permanente aporte em P&D, os produtos da indústria demandam vendas extremamente agressivas.

Estes aspectos justificam em parte a ausência de pesquisa para produtos destinados às doenças que acometem as populações menos favorecidas economicamente, visto que, embora necessitadas, não possuem recursos para aquisição de medicamentos e, portanto, não podem gerar o retorno econômico esperado pela indústria farmacêutica.

Estes aspectos também explicam o citado movimento de reorganização de empresas a partir da década de 1980 até recentemente, que propiciou maior concentração da indústria e além de viabilizar estratégias de crescimento e de expansão das empresas.

Compondo esta estratégia de expansão das empresas estrangeiras, segundo o FINEP, “estudos realizados anteriormente na cadeia produtiva do setor farmacêutico indicam que as transnacionais concentram a maior parte de P&D em seus países de origem, deslocando a parte de produção e

⁹⁵ “Pelas características do setor, as empresas disputam fatias do mercado, de modo que as inovações em uma classe terapêutica não asseguram o sucesso de outra (Malerba e Orsenigo, 2001). Mesmo nos EUA, país mais representativo do setor farmacêutico, observa-se que as diferentes empresas dominam classes terapêuticas distintas. Por exemplo, os cinco produtos mais vendidos, suas respectivas classes terapêuticas e empresas, em 2001 foram (IMS, 2002): - Liptor (cardiovascular – Pfizer); - Prilosec (metabolismo alimentar - Astra Zeneca); - Zocor (cardiovascular - Merck); - Prevacid (metabolismo alimentar - Tap); Celebrez (antiinflamatório – Pharmacia).” (Pinto, 2004, pág. 5)

⁹⁶ “O termo inovação incremental, por seu turno, é aplicado às inovações desenvolvidas sobre modelo de produtos e processos existentes, com diferenças apenas triviais em termos de ciência, tecnologia, materiais, composição, r propriedade e que, por isso, não fornecem escopo para inovações posteriores por meio da imitação. Apesar da menor densidade tecnológica, essas inovações frequentemente asseguram eficácia aos produtos em termos de efeito terapêutico, menores problemas colaterais, até mesmo por questões de preço, de modo que algumas vezes são sucesso comercial e veículo de difusão entre firmas e países.” (Achilladelis e Antonakis (2001), Malerba (2001) e IFPMA (2004), apud Bastos, 2005, pág. 11).

comercialização dos produtos para outros países. Esta tendência é constatada até mesmo quando as empresas transnacionais dão a localização dos seus centros de pesquisa em seu material de divulgação, como exemplo, em páginas da internet”. (Mara Pinto, FINEP, 2004)

A manutenção dos centros de pesquisa nos países de origem das empresas estrangeiras reflete a adequação da estratégia de expansão com o uso e o fruto que os direitos de propriedade – patentes – por proporcionar, pois a propriedade da inovação permanece como um ativo da matriz a ser remunerado (i) através do pagamento de *royalties* pelas empresas sediadas em outros países, ainda que pertencentes ao mesmo grupo, e (ii) através da exportação dos princípios ativos inovadores, produzidos nas empresas matrizes e distribuídos as empresas sediadas em outros países. Esta forma permite que as empresas estrangeiras possam obter rendas além daquelas apenas proporcionadas pelos lucros⁹⁷, que sofrem maior incidência de tributação.

Estes aspectos explicam a diferença na localização das fábricas entre o segmento da indústria farmoquímica e o da indústria farmacêutica propriamente dita: os dois primeiros estágios da cadeia farmacêutica – (i) P&D de novos princípios ativos e (ii) produção de fármacos em escala - são centralizados nos países de origem da empresa (empresas farmoquímicas) e os outros estágios – (iii) produção de medicamentos e (iv) introdução dos medicamentos no mercado - são concluídos nas empresas localizadas em outros países (laboratórios farmacêuticos)⁹⁸.

A proteção às patentes de medicamentos, proporcionada pelo TRIPS, foi fundamental para a proteção e para o incentivo à inovação dos produtos farmacêuticos. O prazo de vigência das patentes é de 20 anos, a partir do depósito original. Empresas do setor não medem esforços no sentido do aproveitamento extremo dos rendimentos que patentes podem oferecer.

“A alternativa viabilizada pela indústria farmacêutica tem sido o estudo e o relançamento de medicamentos existentes com outras indicações ou com reformulações galênicas diferenciadas. Assim, a indústria solicita nova

⁹⁷ Além do lucro da empresa investidora, outras formas de remuneração do capital investido em outro país são: (i) super valorização dos farmoquímicos exportados e (ii) alta remuneração dos *royalties* – transferência de tecnologias - cobrados pelo uso de patentes de medicamentos, pois: Para aqueles domiciliados ou residentes no Brasil e domiciliados ou residentes no exterior, a alíquota básica é de 15% (Artigo 710 do RIR/99 e instruções contidas no código 0422 do MAFON 2002 - artigo 710 do Decreto 3.000 de 1999 - RIR/99 - e instruções contidas no código 0422 do Manual do Imposto de Renda Retido na Fonte 2001 - MAFON 2002 -, Base de cálculo: rendimento bruto, ou seja, valor integral dos royalties - artigo 713 do RIR/99 e instruções contidas no código 0422 do MAFON 2002).

⁹⁸ Pinto, FINEP, 2004.

proteção e comercializa um novo produto com outro nome, meses antes do vencimento da patente. O TRIPS não impede tal prática e atenua a ameaça dos medicamentos genéricos, mas também permite às empresas de menor porte desenvolver produtos inovadores. Este tipo de inovação incremental utiliza-se de conhecimentos desenvolvidos com uso clínico do produto já comercializado ou decorre de novas associações”. (Pinto, FINEP, 2004, pág. 1999)

Neste contexto se insere a indústria farmacêutica mundial, composta por mais de 10 mil empresas, porém com alta concentração do mercado, compondo a estrutura de oligopólio diferenciado, na qual os Estados Unidos são o maior produtor e ao mesmo tempo maior consumidor dos produtos.

“As maiores multinacionais exportadoras estão sediadas na Suíça, Alemanha, Grã-Bretanha, e Suécia. Na Bélgica, Dinamarca e Irlanda, também apresentam superávits em suas balanças comerciais de medicamentos. Por outro lado, países do Leste Europeu, Coreia, Austrália, Itália, Finlândia, Noruega e Japão são substanciais importadores. As oito maiores empresas contribuem com cerca de 40% do faturamento mundial em um processo de concentração crescente”. (Bastos 2005, pág. 1)

Destacamos a seguir as 10 empresas com maior faturamento na indústria farmacêutica mundial⁹⁹:

10 Maiores Empresas da Indústria Farmacêutica Mundial¹⁰⁰ **Vendas/2004**

<u>EMPRESA</u>	<u>Valor (US\$ bilhões)</u>
Pfizer	51,1
GlaxoSmithKline	32,8
Sanofi-Aventis	27,4
Johnson&Johnson	24,7
Merck	23,9
Novartis	22,9
AstraZeneca	21,7
Roche	17,8
Bristol-Myers Squibb	15,6
Wyeth	14,3
Abbott	14,3

⁹⁹ Scrips (2006), Valor Econômico (2006) e Libbs (2006) apud Capanema (2005, pág. 197)

¹⁰⁰ Fonte: IMS Health, Thomson Datastream - The Economist (2005) apud Bastos, 2005, pág. 5.

“De acordo com Magalhães et alli (2003), o acirramento da concorrência mundial determinou novas estratégias de crescimento por parte dos grandes laboratórios multinacionais, afetando o volume e a localização dos investimentos em expansão, assim como as decisões sobre operações de fusões e aquisições. Essas operações, em especial, foram utilizadas para manutenção ou para a ampliação de uma posição competitiva dos grandes laboratórios multinacionais na indústria farmacêutica global. As tendências recentes do investimento e das reestruturações societárias na indústria farmacêutica global têm efeito direto na estrutura e na dinâmica da indústria nacional, uma vez que as empresas estrangeiras ocupam posição dominante no mercado doméstico”.(Capanema, 2006, pág. 196)

Através de estudos desenvolvidos para viabilizar metas da Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE) (2004), o BNDES disponibilizou as seguintes informações:

- os EUA são o maior produtor e consumidor mundial de medicamentos, e as maiores multinacionais exportadoras estão na Suíça, Alemanha, Grã-Bretanha e Suécia, seguidas da Bélgica, Dinamarca e Irlanda. Os maiores consumidores se localizam no leste europeu e na Coreia, Austrália, Itália, Finlândia, Noruega e Japão;
- as oito maiores empresas do mundo contribuem com aproximadamente 40% do faturamento mundial de medicamentos, sendo que o volume do mercado de varejo no mundo foi de aproximadamente US\$ 590 bilhões, em 2005; e
- do valor acima apontado, tratamentos cardiovasculares responderam por aproximadamente 12%, seguidos pelos tratamentos do sistema nervoso central, alimentar/metabólico, respiratório, anti-infecciosos, músculo-esquelético e genito-urinário.

Estas informações sugerem que as maiores empresas encontram-se no núcleo orgânico periferia e o maior consumo efetivo não se encontra na periferia ou semi-periferia do sistema da riqueza mundial, embora estas camadas se constituam nas mais carentes em termos de saúde.

Nos países periféricos e semi-periféricos, ainda que concentrem a maior população carente de assistência à saúde, não há mercado consumidor factível, visto que seus “potenciais consumidores” sequer são enquadrados nesta categoria pela impossibilidade econômica de acesso ao tratamento da saúde.

Carlos M. Morel¹⁰¹ (2004), em seu artigo “A pesquisa em saúde e os objetivos do milênio: desafios e oportunidades globais, soluções e políticas nacionais”, aponta quais fatores motivaram a Organização Mundial de Saúde (OMS), em 2004, à pesquisa voltada para a saúde: “Conhecimento para uma Saúde Melhor”, sugerida pelo Comitê Assessor sobre Investigações em Saúde (CAIS/OMS). Dentre estes fatores destacamos os seguintes¹⁰²:

- (a) *“a crescente conscientização do papel central da saúde, da ciência e da tecnologia como requisitos para o desenvolvimento econômico e social, e não apenas como suas conseqüências, e, por sua vez, do desenvolvimento como motor e propulsor de liberdade;*
- (b) *a necessidade de melhoria das condições de saúde das populações pobres e marginalizadas, essencial para o cumprimento dos Objetivos de Desenvolvimento da ONU para o Milênio;*
- (c) *a dissociação entre a carga de doenças das populações desfavorecidas e a concentração do investimento global em pesquisa em saúde nos problemas do mundo industrializado menos de 10% dos recursos para a pesquisa em saúde se destinam às doenças ou condições responsáveis por 90% da carga global de doenças;*
- (d) *a aceleração das descobertas e avanços científicos no campo biomédico, notavelmente na ciência genômica, e seu imenso potencial de aplicação em saúde humana e animal e na resolução de problemas dos países em desenvolvimento;*
- (e) *a baixa participação dos países menos desenvolvidos na produção mundial do conhecimento científico e tecnológico, como é o caso do continente africano, cuja produção científica total não atinge 4% da dos Estados Unidos;*
- (f) *o fenômeno do brain-drain¹⁰³, que drena os já escassos recursos humanos em saúde dos países pobres, contribuindo para o aumento da desigualdade este*

¹⁰¹ Pesquisador do Centro de Desenvolvimento Tecnológico em Saúde (CDTS), Fiocruz. Av. Brasil, 4365, Manguinhos. 21045-900 Rio de Janeiro, RJ.

¹⁰² Transcrição sem as referências constantes do texto original.

¹⁰³ A expressão “*brain drain*” refere-se ao fenômeno de evasão de pessoas mais capacitadas intelectualmente para outros países atendendo à demanda construída pelas nações com maior possibilidade de desenvolvimento de pesquisa científica.

fenômeno, que historicamente tem poupado o Brasil, mostra indícios de também querer aqui se instalar;

(g) as dificuldades que têm as populações menos favorecidas em ter acesso aos medicamentos, vacinas e diagnósticos que ainda se encontram sob a proteção de patentes, configurando tanto uma deficiência dos mecanismos de livre mercado quanto uma falha das políticas públicas de saúde, e

(h) a crescente ênfase internacional nas áreas de bioterrorismo e biodefesa em detrimento das questões urgentes de saúde pública.”

Observamos que todos os fatores apontados por Morel são de solução incompatível com a dinâmica que opera no regime internacional no contexto da indústria farmacêutica e, mais grave, não há, até o momento, políticas globais que possam corrigir os problemas apontados.

Neste contexto se destaca o dado de que “menos de 10% dos recursos para a pesquisa em saúde se destinam às doenças ou condições responsáveis por 90% da carga global de doenças”¹⁰⁴.

A indústria farmacêutica no Brasil

Segundo dados da FINEP, embora o setor farmacêutico no Brasil seja composto de maior número de empresas nacionais, o faturamento das empresas estrangeiras é três vezes

¹⁰⁴ Recordando o componente emocional que conduz, dentre outros fatores, a civilização, segundo Elias, está expresso na indiferença em relação à saúde dos povos menos privilegiados economicamente – excluídos no contexto do mercado. A questão se torna mais grave quando observamos o comportamento emocional dos indivíduos das sociedades mais industrializadas em relação à morte. Comportamento este que se dissemina inconscientemente compondo o rumo da civilização, na construção de um ambiente do qual a tragédia do outro não é parte.

Segundo Elias, “*A natureza especial da morte nas sociedades industriais desenvolvidas, com o isolamento emocional como uma das características preeminentes, surge de modo particular claro se compararmos os procedimentos e atitudes relativos à morte nas sociedades em estágios mais avançados aos dos países menos desenvolvidos.*” (Elias, 2001, pág. 86)

Dispõe ainda o autor, sobre o exemplo extremo da solidão: “*O conceito de solidão inclui também uma pessoa em meio a muitas outras para as quais não tem significado, para as quais não faz diferença sua existência, e que romperam qualquer laço de sentimento com ela ... Esse exemplo extremo pode nos mostrar quão fundamental e incomparável é o significado das pessoas para as outras. Também dá uma indicação do que significa para os moribundos se sentirem – ainda em vida – excluídos da comunidade dos viventes*”. (Elias 2001, pág. 75)

Embora pareça um tanto dramática, a menção a Elias visa a reflexão sobre a possibilidade do redirecionamento da indústria farmacêutica mundial para além da questão econômica e mercadológica.

maior. Um fator que contribui efetivamente para este quadro é o alto grau de inovação da indústria estrangeira face à nacional¹⁰⁵.

Em 2005 o mercado brasileiro movimentou US\$ 18,7 bilhões, segundo o IMS Health¹⁰⁶. A entrada dos produtos genéricos no mercado brasileiro em 2002 contribuiu para que o Brasil saísse da 11ª posição no mercado mundial para a 8ª posição em 2004.

Embora os dados estatísticos acerca do crescimento da indústria nacional tenham se mostrado favoráveis, a indústria brasileira permanece ainda frágil. Grande parte dos insumos de produtos brasileiros não é fabricada no Brasil, como conseqüência, as importações do setor são quatro vezes maiores do que as exportações dos produtos nacionais¹⁰⁷.

Segundo a GfK Group¹⁰⁸, o Brasil é apontado como um dos mercados mais promissores da indústria farmacêutica. Embora tenha caído para a 10ª posição no mercado mundial em 2005, em 2006 o mercado brasileiro manteve-se em 8º lugar no ranking mundial, com US\$ 8,6 bilhões em vendas de produtos farmacêuticos, compreendendo 30% do mercado latino americano.

De acordo com a GFF, uma das principais razões para que o Brasil seja o foco central das pesquisas farmacêuticas seria seu tamanho e crescimento acelerado. Em 2008, o mercado farmacêutico brasileiro conta com a previsão de US\$ 12,2 bilhões em vendas, para as quais se estima em 2015 alcançar US\$ 19,5 bilhões, compreendendo mais de 60% de aumento¹⁰⁹.

A perspectiva de crescimento do mercado se deve, em especial, a possibilidade de abertura do mercado de contraceptivos e hormônios aos genéricos no final de 2008 além do vencimento das patentes de diversos medicamentos nos próximos anos.

Dentre as 12 maiores empresas produtoras de genéricos, cinco são de capital nacional: Aché, EMS, Sigma Pharma, Medley, Eurofarma e Grupo Castro Marques – Biolab e União Química – cujas trajetórias se encontram resumidas ao final deste capítulo.

A participação das empresas nacionais no mercado brasileiro cresceu de 28,2% em 2000 para 40,6% em 2005¹¹⁰.

A liberação da produção de genéricos, a partir de 2002, revolucionou o mercado nacional da indústria farmacêutica, permitindo o crescimento com destaque às empresas

¹⁰⁵ Mara Pinto, Relatório Setorial Indústria Farmacêutica – Lab. Nacionais, FINEP, Rio de Janeiro, 09.02.2004

¹⁰⁶ Empresa de serviços de consultoria estratégica para indústria farmacêutica e de saúde que atua no âmbito global.

¹⁰⁷ Capanema, 2006, pág. 199.

¹⁰⁸ A GfK Group é uma empresa de origem alemã e se constitui uma das maiores no segmento de pesquisas de mercado do mundo, cobrindo mais de 100 países em diversos setores da indústria.

¹⁰⁹ GfK Group, abril/2008, www.gkfushk.com.

¹¹⁰ Fonte: Capanema, BNDES, 2006.

nacionais. Outro aspecto de grande contribuição para este fortalecimento foi o direcionamento das ações do estado em favor do fortalecimento da indústria nacional, tal como a instituição da Central de Medicamentos (CEME), cujo objetivo era o acesso da população pobre aos medicamentos com a distribuição gratuita dos produtos.

Estudo desenvolvido no Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) (2003) apontou a reestruturação societária das empresas da indústria farmacêutica no Brasil - através de cisões, fusões e incorporações, a partir da década de 1980, mais intensificado a partir da década de 1990 - como parte de uma estratégia denominada de “metamorfozes da dependência”. A motivação desta estratégia baseou-se na construção de novo contexto para o mercado em face da abertura comercial, a desregulamentação da economia e a estabilização macroeconômica com câmbio, que se tornou atraente para importações.

Neste período a indústria estrangeira intensificou a especialização da produção e recorreu ao uso de preços de transferências, gerando e desverticalização da indústria e o aumento da dependência externa com relação à importação de insumos - tanto dos fármacos (princípios ativos) quanto dos medicamentos prontos. *“Houve a combinação de reconversão industrial, a modernização da tecnologia de produção e de gestão e o aumento da produtividade, com desindustrialização, desverticalização da produção e redução do conteúdo tecnológico do processo produtivo”* (IPEA, 2003)

A indústria brasileira, ainda na década de 1990, em movimento defensivo, adotou a mesma estratégia de fusões, cisões e incorporações para o enfrentamento com a indústria estrangeira no mercado nacional.

Estes movimentos estratégicos da indústria nacional se refletem no empenho para viabilizar iniciativas em pesquisa e desenvolvimento consubstanciados (i) na criação do Consórcio Industrial Farmacêutico (COINFAR) – instituído em 2000 pela associação dos laboratórios Biolab, Biosintética e União Química; (ii) na YBIOS, associação entre o Grupo Centroflora, Natura e Orsa Florestal, focado na agregação à biodiversidade brasileira, e (iii) na fundação do centro de pesquisa Incremental, formado em parceria da Eurofarma e Biolab.

Conforme visto, economias de escala não são tão relevantes para a indústria farmacêutica, cuja pesquisa e desenvolvimento constituem a condição essencial na operação das empresas. Estratégias de parcerias para o desenvolvimento de pesquisa combinada com incentivos governamentais têm sido determinantes no apoio para o posicionamento da indústria nacional na competição pelo mercado.

A proteção de 20 anos concedida pelas patentes de medicamentos não cobriu os produtos patenteados anteriormente no exterior, como esperavam as empresas estrangeiras.

Produtos já patenteados no exterior teriam como prazo de vigência de patentes no Brasil apenas a diferença dos anos que restassem entre a data do registro da patente no exterior e a data do registro na patente no INPI para os 20 anos de vigência de uma patente no Brasil.

Muitas empresas estrangeiras recorreram ao poder judiciário brasileiro no pleito pelo prazo de 20 anos contados apenas a partir do registro da patente no Brasil - independentemente da data em que o registro do medicamento havia sido patentado no exterior. No entanto, apesar de algumas decisões favoráveis, recentemente o judiciário decidiu pela construção de jurisprudência nacional no sentido da interpretação mais legalista da norma não mais concedendo o prazo de 20 anos a contar do registro da patente no INPI.

Como saída para a vulnerabilidade criada pela figura do medicamento genérico e pelo rigor da lei de propriedade industrial, empresas estrangeiras adotaram a seguinte estratégia:

(i) pedidos de registros de patentes de produtos relançados no mercado com leves alterações na fórmula – inovação incremental - o que muitas vezes é rejeitado no INPI sob o rigor analítico de sua política; e

(ii) o lançamento de produtos genéricos, na competição com produtos de empresas nacionais, ainda que estes produtos genéricos lançados no mercado venham a competir com seus próprios medicamentos, conforme o exemplo a seguir em relação ao princípio ativo amoxicilina:

- *Produtos genéricos no mercado e respectivos laboratórios:* Amoxicilina - Abbott; Amoxicilina - Apotex; Amoxicilina - Brainfarma; Amoxicilina - Cinfa; Amoxicilina - EMS; Amoxicilina - Eurofarma; Amoxicilina - Luper; Amoxicilina - Medley; Amoxicilina - Mepha; Amoxicilina - Nature's Plus; Amoxicilina - Neo Química; Amoxicilina - Neovita; Amoxicilina - Ranbaxy; Amoxicilina - Sanval; Amoxicilina - Teuto; Amoxicilina União Química; e

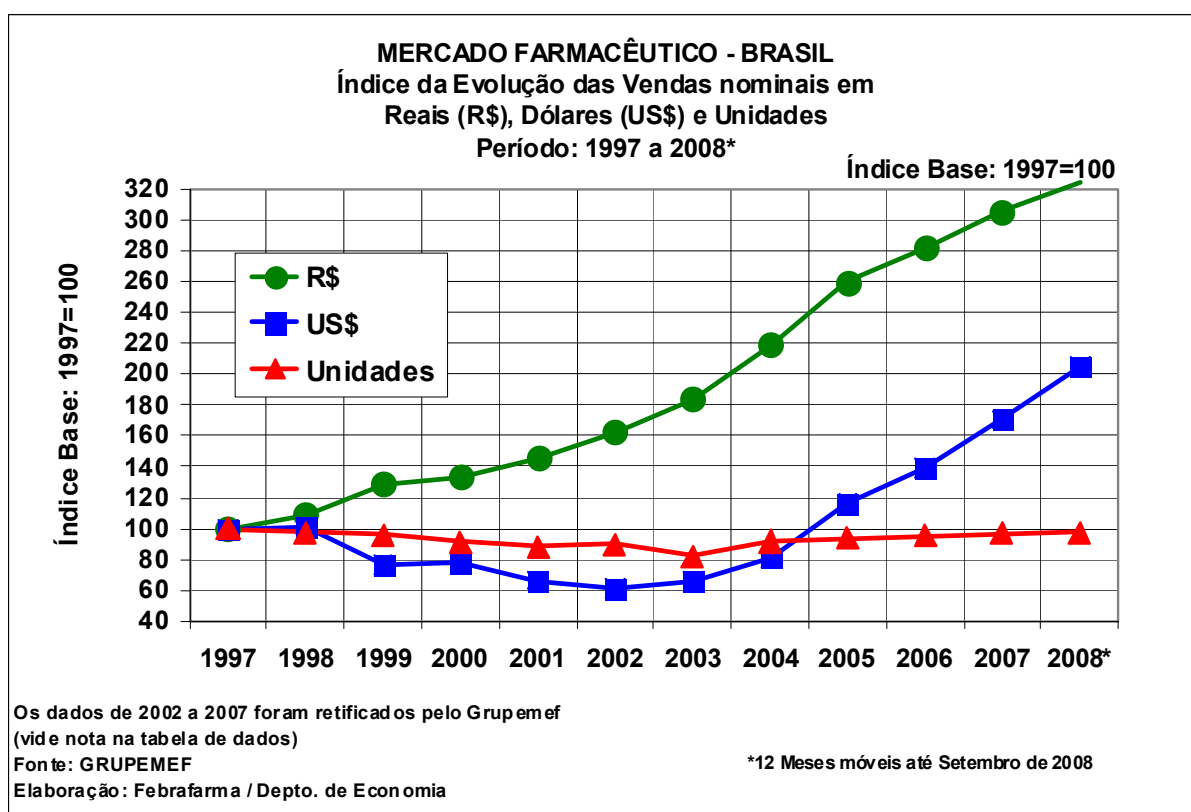
- *Produtos não genéricos com o mesmo princípio ativo e respectivos laboratórios:* Amoflux - Bergamo; Amoxibel - Luper; Amoxibron - Kinder; Amoxina - Hexal; Amoxi-Ped - Stiefel; Amoxipen - Biochimico; Amoxitan - Bunker; Amplamox - Biolab Sanus; Aripoxina - Ariston; Biamox - Lasa; Camoxin - Klinger; Cibramox - Cibran; Farmoxil - Elofar; Flemoxon - Merck S.A.; Furp-Amoxicilina - FURP; Genomoxil - Genoma; Germoxil - Herald's do Brasil; Hiconcil - Bristol-MyersSquibb; Hincomox - Teuto; Infamox - Infabra; Amoxicilina - Iquego; Licilon - Sanval; Medxil - Medquímica; Moxiplus - Medley; NeoMoxilin - Neo

Química; Novacil – Dovalle; Novocilin - Aché; Novoxil - Luper; Ocylin - Multilab; Penvicilin - Gemballa; Pharmox - Greenpharma; Polimoxil - Legrand; Prodoxil - Prodotti; Respicilin - Haller; Trimox - Delta; Ultramox - Royton; UniAmox - União Química- Velamox – Sigmapharma.

O medicamento genérico, as políticas do estado para viabilizar o acesso das populações mais carentes aos medicamentos e o câmbio favorável contribuíram significativamente para o crescimento do mercado nacional.

O quadro a seguir, ilustra o crescimento do mercado nacional:

Quadro 1



Em 2007 o Programa de Apoio ao Desenvolvimento do Complexo Industrial da Saúde promovido pelo BNDES, com vistas a financiar o investimento para empresas do setor farmacêutico sediadas no Brasil, apoiou cinco subprogramas fundamentais para a indústria: (i) PROFARMA produção, (ii) PROFARMA inovação, (iii) PROFARMA exportação, (iv) PROFARMA reestruturação e (v) PROFARMA produtos públicos.

Trajetória das maiores empresas nacionais

Aché

A Aché¹¹¹ Laboratórios Farmacêuticos S.A. nasceu da aquisição do Laboratório Aché pela Prodoctor Produtos Farmacêuticos – indústria brasileira – em 1965, e hoje ocupa o primeiro lugar entre as maiores empresas de capital nacional, alcançando a condição de empresa global através de negócios e parcerias estratégicas dentro e fora do país.

O laboratório conta com dois complexos industriais – Guarulhos e São Paulo – atuando na produção de medicamentos sob prescrição, medicamentos isentos de prescrição e genéricos – comercializados sob a marca Genéricos Biosintética – todos compreendendo 265 produtos. Em 2006, o Laboratório Aché apresentou receita operacional bruta da ordem de R\$1.772 milhões, correspondendo a um crescimento de 54% em relação ao ano anterior.

Em 1983 a empresa adquiriu a divisão brasileira da multinacional Park Davis e em 1986 juntou-se a Merck Sharp & Dohme através de parceria que resultou na empresa binacional Prodome. Em 1990 adquiriu o controle de 42% da multinacional Schering-Plough e em 1996 formou o Núcleo Estratégico de Pesquisa e Desenvolvimento (NEPED) - pioneiro no setor farmacêutico e direcionado ao estudo de plantas com fins medicinais.

Como resultado da estratégia em P&D no segmento de fitoterápicos, em 2003, a Aché lançou no mercado o Soyfemme, medicamento à base de soja. Ainda no ano de 2003, a empresa incorporou a ASTA Medica tornando-se a maior indústria farmacêutica do Brasil.

Em 2005, adquiriu a Biosintética Farmacêutica, quando seu portfólio passou contar com mais de 250 opções de medicamentos. Neste mesmo ano lançou o Acheflan (cordia verbenacea), primeiro medicamento 100% nacional - resultado de sete anos de pesquisa e R\$15 milhões de investimentos através de parcerias com universidades nacionais.

No segmento dos medicamentos isentos de prescrição e dos genéricos a empresa detém marcas de liderança no mercado, tais como: Sorine, Biofenac, Aerosol, Transpulmim, Flagass e Flogoral, dentre outras.

Além do foco na pesquisa e desenvolvimento de fitomedicamentos (produtos a base do extrato de plantas) a empresa investe em medicamentos sintéticos, com foco para inovação incremental, em parceria com centros de pesquisa brasileiros, atuando nas seguintes classes terapêuticas: Antiartrose, Antiinfeciosos, Antiinflamatórios, Cardiologia, Cosmética

¹¹¹ Fonte: www.ache.com.br.

Terapêutica, Dermatologia, Endocrinologia, Gastroenterologia, Oncologia, Respiratória, Saúde Feminina, Sistema Nervoso Central e Vitaminas.

EMS

O Grupo EMS Sigma Pharma¹¹² foi fundada há mais de 40 anos com capital 100% nacional. Em 1964 construiu sua primeira fábrica, mantendo hoje duas fábricas - Hortolândia e São Bernardo, ambas em São Paulo.

Foi o primeiro laboratório brasileiro a exportar para a Europa e a produzir medicamentos em embalagem fracionada. Seu portfólio compreende mais de 1.500 apresentações de produtos.

A empresa farmacêutica é líder no mercado de genéricos no Brasil, se destacando, em 2000, como o primeiro laboratório nacional a produzir genéricos, que hoje representam 54% de seu faturamento, dentre eles os sedativos diazepam, lorazepam e bromazepam - introduzidos no mercado também sob a forma do uso sublingual¹¹³. O P&D dispõe de 6% do faturamento da empresa e atua em parcerias com centros de pesquisas nacionais e estrangeiros.

As classes terapêuticas de atuação da empresa são: antibióticos, anti-hipertensivos, analgésicos, antiinflamatórios, contraceptivos e antianêmicos. Os medicamentos mais consagrados são: Daforin, Sigma-Clav, Azi, Sinvalip, Osteoform, Neutrofer e Vazy. Em outras divisões (EMS Similar e Legrand) foram desenvolvidas parcerias que geraram importantes produtos no mercado como: Naridrin, Apevitin, Prevyl-2, Allexofedrin D e Previane. Através de três marcas, a empresa comercializa mais de 890 apresentações de genéricos, algumas também em parceria com os laboratórios - Germed e Legrand, dos quais é sócia.

A partir de 1992 a empresa passou a atuar no mercado de medicamento hospitalar, tanto com medicamentos de marca quanto genéricos, tendo como destaque o Sigmasporin Microral (ciclosporina microemulsão) - imunossupressor para tratamento em transplantes. Dois outros medicamentos foram lançados neste segmento a partir de 2007: o FK Sigma e o micofenolato de mofetila genérico.

¹¹² Fonte: www.ems.com.br.

¹¹³ O uso sublingual garante a absorção mais rápida

Sigma Pharma

A Sigma Pharma Ltda¹¹⁴ se constitui um braço do grupo EMS fundada em 1995. Hoje a empresa atua através de 8 escritórios distribuídos no território nacional, atuando na produção e distribuição de produtos farmacêuticos

A empresa expandiu sua atuação através da aquisição da Novaquímica – empresa nacional, em 1996, e, posteriormente em 1999, a empresa adquiriu a linha de produtos cardiológicos do laboratório Wyeth.

A Sigma Pharma atua nas seguintes classes terapêuticas: clínica geral, geriatria, cardiologia, neurologia, transplantadores, urologia, ginecologia e pediatria. Atualmente a empresa se encontra na quinta colocação em receitaário médico no Brasil¹¹⁵.

A Sigma Pharma é pioneira no segmento de imunossupressores e a primeira empresa na América Latina a produzir ciclosporina, medicamento destinado aos pacientes que tiveram órgãos transplantados. O portfólio de seus produtos mais destacados compreende: antibióticos, anti-hipertensivos, analgésicos, antiinflamatórios, contraceptivos, antianêmicos, e apresentadas nos seguintes produtos: Daforin, Sigma-Clav, Azi, Sinvalip, Osteoform, Neutrofer e Vazy.

Medley

A Medley SA Indústria Farmacêutica¹¹⁶ tem sua origem a partir de 1932, através de pequeno negócio familiar. A empresa se encontra no 3º lugar entre as maiores empresas nacionais, se destacando na produção das seguintes classes terapêuticas: endocrinologia, gastroenterologia, cardiologia, ginecologia, dermatologia e urologia.

Possui duas fábricas - Campinas e Sumaré – em São Paulo. A empresa se destacou como o primeiro laboratório aprovado pelo governo federal para realizar seus próprios testes de equivalência farmacêutica para a produção de genéricos no país. A empresa é líder no lançamento dos genéricos no Brasil, tendo 10 produtos entre os 20 mais vendidos no Brasil.

Através de parcerias com a Bayer, a Medley lançou o Vivanza, e tornou-se a única empresa nacional a competir no mercado da disfunção erétil. Outra parceria importante deu-se com o Novo Nordisk para o lançamento de produtos para reposição hormonal, como os seguintes: Kliogest, **Estrofem**, Trisequens e Actívelle além do Prandin.

¹¹⁴ Fonte: www.sigmapharma.com.br.

¹¹⁵ Informação do site da empresa com referência à auditoria da empresa Close-Up em novembro/2007.

¹¹⁶ Fonte: www.medley.com.br

Na linha cosmética a empresa associou-se à indústria espanhola líder na área de dermatologia, com o lançamento de linhas de fotoprotetores ISDIN. Na linha de anti-hipertensivos a associação deu-se com empresa a italiana Recordatti.

No desenvolvimento de produtos próprios a empresa concentrou-se em produtos para o tratamento de úlceras pépticas associadas com os medicamentos Prevencor, Mínima e Desonol. A partir de 2007 a Medley começou a exportar produtos para países da América Latina, sob a estratégia de parcerias com empresas locais. Atualmente se encontra atuando no mercado de 15 países da América Latina, além de contar com investimentos em novas frentes no mercado europeu.

Eurofarma

Eurofarma Laboratórios Ltda.¹¹⁷ iniciou seus negócios em 1972, sob a denominação de Billi, com a fabricação de medicamentos tanto para os laboratórios nacionais e quanto para os estrangeiros. Em 1993 a empresa passou a usar a denominação Eurofarma, já fabricando diretamente seus produtos.

Atualmente, a empresa atua através de nove unidades de negócios: Farma (Prescrição Médica), Genéricos, Hospitalar, Licitações, Oncologia, Pearson (Veterinária), Serviços a Terceiros, Exportação e Euroglass. As classes terapêuticas são atendidas por 6 fábricas: Interlagos I e Interlagos II, Campo Belo - sede da administração e unidade fabril, Freguesia do Ó - responsável pela fabricação exclusiva de antibióticos, o complexo industrial de Itapevi – inaugurado em 2002 - e Rio de Janeiro, única de produção fora do Estado de São Paulo, que se dedica exclusivamente à produção de medicamentos da linha veterinária.

As marcas mais consagradas da empresa são: Assert, Astro, Benzetacil, Pantocal, Proflam, Pondera, Selene, Tamisa e Tamiram.

Em 2006, a Eurofarma criou a Diretoria de Inovação que se dedica à P&D, como também a licenciamentos, co-marketing e ao fomento de estudos sobre novos produtos, tecnologias, parcerias e avaliação de novos mercados. Atualmente esta empresa é responsável por cerca de 250 projetos em andamento.

O investimento em inovação se faz através de joint-venture com a Biolab Sanus Farmacêutica, com a criação da Incremental PD&I, direcionada a projetos incrementais com o uso da nanotecnologia para o desenvolvimento de drogas conhecidas e novas.

¹¹⁷ Fonte: www.eurofarma.com.br

O primeiro desenvolvimento da nova empresa é um anestésico de uso tópico com patente depositada em 2007 no INPI, desenvolvido com tecnologia 100% brasileira, cujo lançamento está previsto para 2009. Este produto foi desenvolvido em parceria com Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

Outros projetos se encontram em curso na área da Biotecnologia, envolvendo conhecimentos na Biologia Molecular, Fermentação, Microbiologia, Purificação de Proteínas, Métodos Analíticos e Engenharia Genética – com desenvolvimento de organismos geneticamente modificados (bactérias), compreendendo o recebimento de genes humanos e sua transformação em princípio ativo para novos medicamentos.

O Laboratório de Biotecnologia na Unidade Interlagos II, em 2006, produziu o primeiro remédio biotecnológico - Filgrastima (para tratamento de câncer) - com vistas a competir com o produto importado para o Brasil.

No segmento veterinário, a Eurofarma em parceria com a Hertape Calier, através da Inova Biotecnologia Saúde Animal, desenvolvem uma vacina anti-aftosa. O Centro de pesquisa da área veterinária está na empresa Magabi Pesquisas Clínicas e Farmacêuticas Ltda. que mantém o único laboratório com metodologia para dosar hormônios contraceptivos orais no Brasil, equipado com tecnologia em sistemas de LC-MS/MS - cromatografia líquida acoplada à espectrometria de massas.

Desde 2001 a Eurofarma iniciou atividades na produção de genéricos – atualmente colocada como a 3ª maior fabricante do país. A empresa é também fabricante dos primeiros genéricos de anticoncepcionais orais. Em 2007 associou-se ao Laboratório Arrow para a colocação de novos produtos desta classe terapêutica no mercado brasileiro.

No segmento Hospitalar, lançou o genérico exclusivo Cloridrato de Ropivacaína, que constitui anestésico local para procedimentos obstétricos, além de oferecer extensa variedade de medicamentos injetáveis na linha de antibióticos, antiinflamatórios, antiulcerosos e anestésicos.

A linha de Oncologia entrou em atividade em 1996, introduzindo o primeiro produto genérico oncológico no mercado brasileiro – a Doxorrubicina. O programa “Olho Vivo” oferece às pacientes com câncer de mama a oportunidade de terapias mais modernas.

A empresa se mantém ainda produzindo para terceiros - particulares e governo – sem a utilização de marca própria.

Grupo Castro Marques – empresas Biolab e União Química

A origem do Grupo Castro Marques¹¹⁸ se deu através do Laboratório Prata, fundado em 1936, adquirido pela família Marques em 1972. A partir da década de 1970 o grupo se expandiu através de aquisições e reestruturações societárias e do crescimento no mercado farmacêutico, especialmente através das empresas BIOLAB e da UNIÃO QUÍMICA.

A empresa Incremental constituída através de parceria com a Eurofarma, é o centro de pesquisa do Grupo, destinado à inovação incremental e inovação radical.

A expansão do grupo se deu a partir de 1972, após a aquisição do Laboratório Prata. Em 1974 foi adquirido o Laboratório Orbisflora e em 1979 foi criada a União Química Farmacêutica Nacional. A partir de 1982 se deu o início das atividades da Art Pack Embalagens e em 1991 foi adquirida a Sanus Farmacêutica. Em 1997 houve a aquisição da Biolab Farmacêutica, além da fábrica de Taboão da Serra e da Linha de Produtos OTC Andromed, ambas adquiridas da Searle. Em 1999 se deu a fusão entre a Biolab e a Sanus. Em foi adquirida a divisão Agener Saúde Animal e foi inaugurada a fábrica de Pouso Alegre e iniciadas as obras da fábrica de Brasília.

Em 2002, foi adquirida a linha dermatológica do Laboratório Lilly e da Dalmatia, que deu início a produção de cosméticos terapêuticos. O ano de 2003 foi marcante na expansão do grupo, pois além da aquisição da GENOM – produtos oftalmológicos – teve início a exportação de medicamentos para países latino-americanos. Em 2005 o grupo adquiriu a Indústria Farmoquímica Sintefina – dedicada à tecnologia de sínteses químicas. Em 2006, a fábrica de Brasília deu início a suas atividades e em 2007 foram lançados produtos da linha GENOM Dor-SNC - Linha voltada ao Sistema Dor e Sistema Nervoso Central – de maior crescimento no mundo- além de ter sido adquirido o Laboratório Bio-Macro.

Atualmente o grupo produz mais de 250 produtos de diferentes classes terapêuticas, se destacando no setor farmacêutico as empresas Biolab e a União Química.

A Biolab atua nas seguintes classes terapêuticas: de Ginecologia, Clínica Médica, Pediatria e Dermatologia e é líder de mercado na classe Cardiovascular. A empresa produz apenas medicamentos de venda sob prescrição médica.

A União Química atua na produção de medicamentos de uso hospitalar – Farma, OTC e Genéricos – na produção para o segmento veterinário - com uma linha para animais de produção e uma linha pet.

¹¹⁸ Fonte : v300.gcmonline.com.br

A Biolab e a União Química distinguem-se no mercado brasileiro como algumas das empresas que mais investem em pesquisa. Parte do faturamento do grupo envolvendo recursos próprios e de órgãos de fomento nacional é destinado a institutos de pesquisas e também ao investimento em join-ventures: tal como a COINFAR – consórcio formado por empresas nacionais para o desenvolvimento de novos fármacos de inovação radical.

PARTE II – CAPÍTULO 2

PROPRIEDADE INDUSTRIAL E INSTITUCIONALIZAÇÃO

Principais aspectos da propriedade industrial

Neste capítulo apresentamos uma breve evolução dos atos e fatos referentes à Lei 9.279/96 – Lei de Propriedade Industrial, seguida de suas principais características e institutos.

A constituição federal tutela o direito à propriedade intelectual: “Toda pessoa tem direito à proteção dos interesses morais e materiais que lhes correspondam em razão de produções científicas, literárias ou artísticas de que seja autora”.

O direito da propriedade intelectual se desdobra no (i) direito do autor, previsto na lei 9.610/98, sob o qual é protegida a propriedade sobre criações literárias e artísticas de uma forma geral, inclusive projetos arquitetônicos e criação de obras de arte, e no (ii) direito de propriedade industrial sob o qual é protegida a propriedade industrial consubstanciada nas seguintes formas de criação e invenção¹¹⁹:

- (i) Marca, que constitui um sinal distintivo de produtos e/ou serviços;
- (ii) Desenho Industrial, que constitui um objeto ou o conjunto ornamental, dotado de linhas e cores que possam ser aplicados a um produto para criação de visual novo e original em sua configuração externa que poderá ser industrializado;
- (iii) Programas de Computador, que constitui o software, e
- (iii) Patente, que constitui o documento garantidor do direito sobre produtos ou processos passíveis de industrialização e, portanto, passíveis da exploração econômica.

Todas as formas do direito de propriedade industrial são registradas no Instituto Nacional da Propriedade Industrial – INPI para que surtam seus efeitos contra terceiros.

¹¹⁹ Fonte: INPI, www.inpi.org.br

A patente de produto se refere à um equipamento, um composto químico ou até um microorganismo – desde que fruto de um processo tecnológico com interferência na natureza. A patente de processo se refere ao uso de tecnologia com o meio para alcançar um resultado também técnico, e se apresenta sob duas formas: (a) Privilégio de Invenção – PI - quando se cria um novo produto ou novo processo de fabricação, e (b) Modelo de Utilidade – MU – quando sobre um determinado produto já existente há um incremento tecnológico – inovação incremental. Existe ainda a modalidade de Certificado de Adição de Invenção, que se refere ao aperfeiçoamento de produto já patenteado ou em processo de “patenteamento”, neste caso não há inovação incremental.

A lei não concede o direito de propriedade industrial sobre criações e invenções que atentem contra a moral, aos bons costumes, à segurança, à ordem e à saúde públicas. Também não é patenteável a matéria relativa à transformação do núcleo atômico e o todo ou parte de seres vivos – excetuando os microorganismos transgênicos que não sejam meras descobertas. Assim, estão a salvo da propriedade exclusiva, em benefício da humanidade: (i) métodos terapêuticos ou técnicas cirúrgicas aplicadas ao corpo humano; (ii) esquemas ou técnicas especiais de cálculos, financiamento, crédito, sorteio, especulação e propaganda; (iii) espécies animais, (iv) espécies vegetais, (v) descobertas de fenômenos naturais; e (vi) invenções que coloquem sob risco a saúde, segurança pública ou interesses nacionais.

São requisitos para o registro da patente: (i) a novidade – a tecnologia que não seja acessível ao público, (ii) a atividade inventiva – criatividade da tecnologia ou produto, que este não seja óbvia, e a (iii) utilidade industrial – que o produto ou tecnologia possa ser utilizado em atividade econômica.

Destacamos o “direito de prioridade” como instituto contemplado na lei de propriedade industrial pelo qual é concedida a prioridade de depósito estrangeiro em relação aos pedidos nacionais subsequentes, quando o objeto da patente já é registrado no exterior. Este mesmo direito se aplica em relação aos pedidos de patentes, originários e anteriores, no Brasil sobre aqueles correspondentes requeridos no exterior, em países signatários do TRIPS.

Um longo caminho foi traçado desde a Convenção de Paris, de 1883 – primeira normatização multilateral acerca da propriedade industrial, até a assinatura do TRIPS, retificado em 1994 pelos países signatários conforme dispõe o quadro da evolução normativa da propriedade industrial, a seguir:

Quadro 2

EVOLUÇÃO NORMATIVA DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL NO BRASIL¹²⁰

Data	Atos e Fatos	Teor
28.04.1809	Alvará	Concessão de privilégios ao inventor
1824	1ª constituição brasileira	Previsão de direitos temporários exclusivos aos inventores
28.08.1830	Lei	Concessão de privilégio ao que descobrir, inventar ou melhorar uma indústria útil e um prêmio ao que introduzir uma indústria estrangeira, e regula sua concessão, além da regulação a concessão de patentes”
1875	Lei	Primeira de lei de proteção a marcas
14.10.1882	Lei 3.129	Garante de patente ao autor de qualquer invenção ou descoberta a sua propriedade e uso exclusivo
20.03.1883	Convenção da União de Paris 1ª. Regulamento Internacional	patentes
14.04.1891	Acordos de Madrid	Registro Internacional de Marcas e Repressão à falsa Indicação de procedência
14.12.1900	Convenção de Bruxelas	Revisão da Convenção de Paris 1883 e Madrid 1891 Proteção da Propriedade Industrial
02.06.1911	Convenção de Washington	Revisão da Convenção de Paris 1883 e convenção de Madrid 1891 Proteção da Propriedade Industrial
1915	Ratificação Convenção Panamericana	Patentes, modelos e desenhos Industriais, direito de autos e marcas, em Buenos Aires
1922	Convenção de Berna	Direito do autor

Continua...

¹²⁰ Fontes: INPI (www.inpi.org.br), ABAPI (1998), legislações pertinentes

Continuação...

1923	Lei 16.254 19/12/1923	Cria a Diretoria Geral da Propriedade Industrial, que terá a seu cargo os serviços de patentes de invenção e de marcas de indústria e comércio
1924	Promulgação da Convenção Panamericana de Santiago do Chile (1923)	Marcas e patentes
1925	Convenção em Haia	Ratificação da Revisão de Haia do Acordo da Convenção da União de Paris de 1893
1933	Decreto	Aprovação do regulamento do Departamento Nacional da Propriedade Industrial – DNPI, e instituição da profissão de Agente Oficial da Propriedade Industrial
1934	Denuncia ao Acordo de Madri	Registro Internacional de Marcas
02.06.1934	Ratificação da Revisão de Haia do Acordo da Convenção da União de Paris de 1893	Propriedade Industrial e Marcas
1934	Decreto 24.507, de 29.06.1934	Regulamento da concessão de patentes de desenho ou modelo industrial, do registro comercial e do título de estabelecimentos para repressão à concorrência desleal
1945	Decreto-lei 7.903 de 27.08.1945	Código de Propriedade Industrial que regula direitos relativos à propriedade industrial, mas que não contempla produtos farmacêuticos sob a proteção das patentes
1946	Regulamentação da profissão	Agente da Propriedade Industrial
1949	Ratificação da Convenção Interamericana de Washington sobre direitos do autor (1946)	Direitos do autor
14. 06.1967	Ratificação da convenção de Paris em Estocolmo	Propriedade industrial

Continua...

Continuação...

1967	Novo código de Propriedade Industrial	Propriedade industrial
1969	Decreto-lei 1.005 de 21.10.1969	Novo regulamento da Propriedade Industrial, que ainda exclui os processos farmacêuticos a proteção das patentes
1970	Tratado de Cooperação em matéria de Patentes	Propriedade industrial
1970	Lei 5.648 de 11.1.1970	Transformação do DNPI com a Fundação do INPI
21.12.1971	Lei 5.772/71	Novo Código de Propriedade Industrial
1973	Lei Proteção ao Direito do Autor, legislação especial sobre o Código Civil	Regulamentação especial sobre direito do autor
1975	Promulgação da Revisão de Estocolmo da Convenção de Paris	Convenção de Paris revisada sem artigos de 1 até 12 e 28, alínea “1”, permanecendo para o Brasil, o trecho da revisão de Haia em 1929
1978	Ratificação e Promulgação do Tratado de Cooperação em Matéria de Patentes – PCT	Ratificação e Promulgação do Tratado de Cooperação em Matéria de Patentes – PCT – Brasil membro fundador
1987	Lei 7646/1987	Lei do <i>Software</i> – referente à proteção e comercialização de <i>softwares</i>
1987	Aceito pelo Departamento de Comércio dos Estados Unidos o pedido da imposição de sanções ao Brasil	O representante do Departamento de Comércio dos Estados Unidos aceita o pedido de imposição de sanções ao Brasil, pelo PhRMA, Washington,
1988	- Uso da Seção 301 no Congresso Americano em relação ao “supostos” dumping praticado por exportadores brasileiro em relação aos produtos vendidos aos EUA	Estados Unidos impõe sanções comerciais ao Brasil devido à ausência de proteção às patentes farmacêuticas (Seção 301 da Lei da Comércio de 1974 americana), não recorrendo à OMC como de praxe

Continua...

Continuação...

27.06.1989	Protocolo do Acordo de Madrid – após revisões em Bruxelas (14.12.1900), Whashington (02.06.1911), Haya (06.11.1925), Londres (02.06.1934), Nice (15.06.1957), Estocolmo (14.07.1967) e Estocolmo (28.09.1979) ¹²¹	Registro Internacional de Marcas
Julho 1990		Brasil anuncia a intenção de submeter ao Congresso minuta de Lei para processos e produtos farmacêuticos
Mai 1991		Encaminhada ao Congresso a minuta do projeto de lei regulamentando o registro de patentes no Brasil e constituída comissão especial para análise do projeto
Junho 1992		Nova minuta de projeto é apresentada à comissão especial de análise do projeto de lei no Congresso agora com 650 emendas ao projeto do ano anterior
1992	Adesão do Brasil aos artigos de 1 ate 12 e 28, alínea “1”, conforme revisão da Convenção de Paris em Estocolmo em 1975	Adesão do Brasil aos artigos de 1 ate 12 e 28, alínea “1”, da Convenção de Paris de 1925, revisada em Haia em 1929 e introduzidos na revisão de em Estocolmo em 1975
Mai 1993	Aprovada a minuta da Lei de Propriedade Industrial nº 824-D de 1991	Aprovado pela Câmara dos Deputados PLC 115/93
Junho de 1993	Envio ao Senado para aprovação do PL 115/93	Todas as emendas ao texto da minuta do projeto foram rejeitadas
1994	Promulgado TRIPS	Promulgação da Ata Final da Rodada Uruguai do Acordo GATT (TRIPS)
1995	Inauguração da OMC 01.01.1995	Brasil membro fundador

Continua...

¹²¹ Como Regulamento referente ao Protocolo do Acordo de Madrid em 1989, encontramos duas publicações na Biblioteca do INPI, Rio de Janeiro/RJ: (i) uma em espanhol datada de 2002, com referencia ao Regulamento em vigor em 01 de abril de 2002 - Publicação de La OMPI nº 204 (S), Genebra 2002, (ii) outra em inglês datada de 2004, com referencia ao Regulamento em vigor em 01 de abril de 2004 – WIPO Publication nº 204(E), Genebra 2004.

Continuação...

1996	Lei 93.279 14.05.1996	Regulamente a propriedade Industrial a partir de 1997
14.02.1997	Lei 10.196	Altera alguns dispositivos da Lei 9.279/96
1997	Lei de Proteção à Cultivares 9.456 28.04.1997	Institui a proteção de propriedade intelectual sobre cultivares
1998	Lei 9.609 de 19.02.1998 que substitui a lei 7.646 de proteção ao software	Lei de proteção aos programas de computador
1998	Nova lei de Direitos de Autor	Direitos Autorais

O TRIPS compreende um documento de 73 artigos apresentado em cinco partes no qual: (i) a primeira parte se refere às disposições gerais e princípios básicos, (ii) segunda parte se refere às normas relativas à existência e o exercício dos direitos da propriedade intelectual, (iii) a terceira parte se refere às obrigações gerais, procedimentos, recursos civis e administrativos; medidas provisórias, procedimentos em relação às fronteiras, e aspectos penais da lei, (iv) a quarta parte se refere às regras de aquisição e manutenção e à prevenção de direitos, e (v) a quinta parte trata da solução de controvérsias.

Uma modalidade excepcional de concessão de direito de propriedade é a denominada “licença compulsória” cujo objetivo é evitar abuso de monopólio e do direito exclusivo, caracterizados quando, em relação a algum produto ou invenção, há insuficiente exploração ou a exploração é do interesse público ou atende à situação de emergência nacional.

Vale destacar outros dois institutos referentes à propriedade industrial: (i) contratos de licenciamento e de transferência de tecnologia, que se referem a transferência provisória (contratual) à terceiros da exploração econômica de uma patente, e (ii) *spin-off* – que compreende um ato ou fato referente à constituição de nova empresa fundada na busca da exploração comercial de produto ou serviço, envolvendo nova tecnologia desenvolvida através da pesquisa acadêmica com ou sem a parceria do setor econômico público ou privado.

O âmbito de privilégio da patente é o território nacional. O Patent Cooperation Treaty (PCT) (1970) prevê meios de cooperação entre países industrializados e em desenvolvimento para a busca internacional de patentes. A partir de 1º de junho de 1978 o pedido internacional de patentes foi operacionalizado através de nove autoridades internacionais de busca:

Escritório Europeu de Patentes, Escritórios de Patentes dos Estados Unidos, Japão, China, Rússia, Suécia, Áustria e Austrália. A OMPI unificou relatórios e guias de pedidos, assim como prepara pessoal mediante treinamento com vistas à padronização dos procedimentos nestes escritórios.

A antiga lei de propriedade industrial não contemplava os produtos obtidos por meios ou processos químicos nem as substâncias, matérias, misturas e produtos alimentícios, químico-farmacêuticos e medicamentos. Através da Lei nº 9.279/96 foi instituído um instrumento excepcional de concessão de direitos de patentes, denominado *pipeline*, que revalida patentes concedidas em países estrangeiros.

Com relação às patentes *pipeline* a lei dispõe que "uma vez atendidas as condições estabelecidas naquele artigo e comprovada a concessão da patente no país estrangeiro onde foi depositado o primeiro pedido, será concedida patente no Brasil tal como concedida no país de origem". Assim, fica assegurada validade no Brasil à patente concedida no exterior.

No entanto, patentes registradas sob a modalidade excepcional *pipeline* têm vencimento em 20 anos, porém contando da data em que o registro foi feito no exterior. Este fato tem motivado inúmeras ações por parte das empresas estrangeiras no pleito de prazos de patentes *pipelines* equivalentes aos das patentes registradas originalmente no Brasil.

Muitos são os institutos e aspectos relevantes da lei que não mencionaremos, considerando que as noções básicas apresentadas atendem a compreensão e ao propósito da tese. Relevantes para este trabalho são as considerações acerca dos efeitos econômicos e sociais das patentes da indústria farmacêutica registradas no INPI.

Marisa Gandelman (2004) define o regime internacional como “o conjunto de princípios, normas, regras e procedimentos para os quais convergem as expectativas dos atores em uma dada área” – o ambiente no qual se dão as relações internacionais.

Este ambiente é determinado por elementos causais oriundos do poder e dos interesses econômicos com vistas a resultados e interesses destas mesmas causas. Sob este entendimento, o regime internacional se constitui uma variável dependente e dinâmica e função dos interesses de seus principais atores.

Por esta razão, Stiglitz (2005) destaca como de grande importância a decisão, em outubro de 2004, da Organização Mundial da Propriedade Intelectual (OMPI) que vinculou os rumos da propriedade intelectual ao desenvolvimento. O autor traduz esta decisão no reconhecimento por parte da entidade de que “as regras em vigor do jogo econômico internacional refletem os interesses dos países industrializados, especialmente das grandes empresas, mais do que o interesse do mundo em desenvolvimento”.

Reconhece o autor, como todos nós, que sem a proteção das patentes os incentivos para esforços criativos se enfraqueceriam, porém destaca a necessidade do equilíbrio destes incentivos com os custos advindos desta proteção.

O autor lembra que, em 2001, na época das negociações comerciais do TRIPS (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights) – trabalhava no grupo de conselheiros econômicos do governo Clinton e que estava claro o interesse em agradar a indústria farmacêutica. Para Stiglitz, “*a propriedade intelectual nunca deveria ter sido incluída no acordo comercial*” e estes deveriam ter permanecido no âmbito da Organização Mundial da Propriedade Industrial (OMPI), de acordo com sua finalidade.

INPI

O INPI (Instituto Nacional da Propriedade Industrial) teve seu desenvolvimento institucional atrelado tanto a história político-econômica do país quanto à dimensão econômica da propriedade industrial. Na história do INPI¹²² é acompanhada dos fatos que demonstram a importância crescente de uma sólida estrutura institucional proporcionada pelo estado, além das mudanças ocorridas em relação ao objeto da propriedade.

Até 1970, as funções do INPI eram exercidas pelo DNPI (Departamento Nacional da Propriedade Industrial), parte do Ministério da Indústria e Comércio. A partir de 1960 as decisões referentes aos registros de marcas e patentes foram da competência do Conselho de Recursos do DNPI, extinto em 1968. Em 1969 o Conselho de recursos foi reorganizado e ativado por pressão de entidades como FIESP (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo), FIEMG (Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais) e ABAPI (Associação Brasileira dos Agentes da Propriedade Industrial).

No período da ditadura militar, o DNPI sofreu ingerência direta de militares em sua administração, tendo inclusive um presidente militar no período entre 1970 e 1975 – o Capitão de Fragata Thomas Thedem Lobo. Naquela ocasião a competência dos agentes da propriedade industrial – categoria credenciada especialmente para promoção do registro de marcas e patentes junto do DNPI – foi enfraquecida, apesar do apoio institucional de entidades como a FIESP.

¹²² A breve história do INPI foi traçada a partir dos dados constantes no livro editado pela Associação dos Agentes da Propriedade Industrial (ABAPI) (1998), através das informações constantes no site do INPI – www.inpi.org.br - e de outras fontes, como a legislação pertinente e a própria história recente do Brasil.

A partir da década de 1970, o início do “milagre econômico”, a indústria nacional demanda por instituição sólida para atender ao crescimento “vertiginoso” da economia nacional, refletido no crescimento industrial. Através da Lei n.º 5.648/70 é criado o INPI, sob a forma de autarquia vinculada ao Ministério da Indústria e Comércio, hoje, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Originalmente cabia ao DNPI a concessão dos registros de marcas e patentes, além de referendar contratos de transferências de tecnologias – importações. Hoje, sob o patrocínio da nova Lei de Propriedade Industrial - Lei n.º 9.279/96 - e da Lei de Software - Lei nº 9.609/98- a função da entidade se estende ao registro de marcas, concessão de patentes, averbação de contratos de transferência de tecnologia e de franquia empresarial - registros de programas de computador e desenho industrial.

A entidade vem se reestruturando desde 2004 no sentido de dar melhor suporte ao desenvolvimento de tecnologias nacionais - através da capacitação pessoal e da integração de suas atividades com entidades similares no exterior.

Em termos organizacionais, o INPI desenvolveu sistemas informatizados integrados a canais externos de informações referentes ao uso, direitos e aplicação de novas tecnologias, além de promover cursos para divulgação da propriedade industrial.

“No que se refere à cooperação institucional, o INPI procura consolidar seus laços com as principais instituições do Sistema Nacional de Inovação - associações empresariais, federações, universidades, agências de desenvolvimento. Com a Confederação Nacional da Indústria, o INPI busca a efetiva participação das empresas brasileiras nos programas de capacitação relacionados à propriedade intelectual. Voltada à micro e pequenas empresas, a parceria com o Sebrae tem se mostrado o melhor caminho para o incentivo às produções locais”¹²³.

¹²³ Fonte: site do INPI – www.inpi.gov.br

PARTE III

A PESQUISA – METODOLOGIA E RESULTADOS

Metodologia

Classificação e delimitação do universo da pesquisa

A parte prática da tese compreendeu a pesquisa quantitativa¹²⁴ documental¹²⁵ de caráter explicativo¹²⁶ feita com a coleta e tratamento dos dados referentes aos depósitos de patentes no INPI feito por empresas pertencentes à indústria farmacêutica¹²⁷, durante o período de 1974 até 2007 - série histórica de dados disponíveis naquela instituição.

A seleção dos dados se dá a partir da década de 1970 porque, conforme verificamos no “Quadro da Evolução Tecnológica da Indústria Farmacêutica” (Parte II – capítulo 1), neste período surge o “embrião” das pesquisas genéticas e biotecnologias da indústria farmacêutica. O início da série histórica se dá em 1974 porque esta era a disponibilidade inicial de dados informatizados no site do INPI. O final da série histórica foi o ano de 2007 pela maior atualidade dos dados.

¹²⁴ “*Pesquisa Quantitativa: considera que tudo pode ser quantificável, o que significa traduzir em números opiniões e informações para classificá-las e analisá-las. Requer o uso de recursos e de técnicas estatísticas (percentagem, média, moda, mediana, desvio-padrão, coeficiente de correlação, análise de regressão, etc.)*” (2001 - Silva e Menezes).

¹²⁵ “*Pesquisa Documental: quando elaborada a partir de materiais que não receberam tratamento analítico.*” (2001 - Silva e Menezes).

¹²⁶ “*Pesquisa Explicativa: visa identificar os fatores que determinam ou contribuem para a ocorrência dos fenômenos aprofunda o conhecimento da realidade porque explica a razão, o “porquê” das coisas. Quando realizada nas ciências naturais, requer o uso do método experimental, e nas ciências sociais requer o uso do método observacional. Assume, em geral, a formas de Pesquisa Experimental e Pesquisa Expost-facto.*” (2001 – Silva e Menezes).

¹²⁷ Destacamos que a antiga lei - Lei 5.772/71 - não contemplava proteção à propriedade de medicamentos, no entanto, como a indústria farmacêutica compreende outros produtos além de medicamentos. Assim, as patentes depositadas no período que antecedeu a vigência da atual legislação não se referem à medicamentos, mas à outros produtos também relacionados à indústria farmacêutica.

Da série histórica dos depósitos de patentes no INPI entre 1974-2007 foi extraída nova série de 10 anos compreendendo o período de 1995-2004 porque entendemos que neste período estariam revelados os efeitos do TRIPS (1994) e da vigência da nova Lei de Propriedade Industrial (1996) sobre o volume de depósitos de patentes no INPI.

Classificamos o dado referente ao registro da patente no INPI como dado primário¹²⁸, porque se tratou de dado original na fonte pesquisada - INPI - e isento de tratamento anterior.

O traço do universo da indústria farmacêutica foi feito a partir das informações coletadas na Federação Brasileira da Indústria Farmacêutica (FEBRAFARMA), de acordo com os seguintes passos:

- (i) relacionamos as 15 entidades associadas à FEBRAFARMA, através do site desta organização¹²⁹;
- (ii) nos sites das 15 associadas à FEBRAFARMA, relacionamos todas as empresas afiliadas as respectivas entidades, totalizando 560 empresas, sendo que diversas empresas pertenciam a mais de uma associada da FEBRAFARMA, portanto apareciam em mais de uma dentre as 15 entidades;
- (iii) da relação de 560 empresas, eliminamos aquelas que se constavam em mais de uma entidade associada à FEBRAFARMA, apurando o total de 384 empresas fabricantes de medicamentos e outros produtos relacionados à indústria farmacêutica - compreendendo tanto empresas de capital nacional quanto as de capital estrangeiro em operação no Brasil.

Existem três implicações sobre a forma como foi estruturada a indústria farmacêutica neste estudo:

- 1ª - As empresas selecionadas pertencem a pelo menos uma instituição associada à FEBRAFARMA, porém algumas destas empresas pertencem também a outros

¹²⁸ Dados primários são aqueles originais, prospectados na fonte de sua origem, que não sofreram estudos ou tratamento prévios. Dados secundários são aqueles que sofreram tratamento antes de sua prospecção e, portanto, colhidos de outros estudos e fontes secundárias que podem ser (a) fontes internas – dados secundários referentes à própria empresa/instituição que os irá utilizar - por exemplo, os resultados de vendas, área de custos, distribuidores, revendedores, central de atendimento ao cliente, etc. para determinada empresa - ou (b) fontes externas - publicações em instituições ou órgãos governamentais, associações, sindicatos, revistas, jornais, estudos diversos como, por exemplo, de mercado, painéis de consumo, etc.

¹²⁹ www.febrafarma.org.br.

segmentos industriais, tais como a indústria química, de plásticos e de fertilizantes, por exemplo.¹³⁰

- 2ª - Algumas empresas do universo de nossa pesquisa podem ter melhor representação em outros segmentos industriais, como ocorre com as empresas produtoras de insumos químicos ou com as empresas produtoras de embalagens. O *downstream* da cadeia industrial farmacêutica é bastante “filigranado” e, portanto, intercede com diversas outras indústrias cujas empresas também atuam na indústria farmacêutica.
- 3ª - Nem todos os depósitos se referiram a medicamentos e outros produtos médicos destinados à indústria farmacêutica. Produtos da indústria química fina, da indústria de embalagens, do segmento veterinário, e outros correlatos foram incluídos neste universo. Não foi possível identificar produtos destinados exclusivamente à indústria farmacêutica, porque os depósitos são apurados pelo nome da empresa depositante.

Apesar destas limitações, mantivemos a relação de empresas apurada considerando dois aspectos relevantes:

- (i) ainda que determinados depósitos não tenham se referido aos produtos destinados à indústria farmacêutica, tais depósitos compreendiam produtos, no mínimo, relacionados à indústria farmacêutica; e
- (ii) nenhuma outra entidade, além da FEBRAFARMA, agregou tamanho número de empresas. Mesmo o SINDUSFARMA não nos pareceu fonte mais legítima para o traço da indústria, porque além de agregar menor número de empresas, seu âmbito é o do Estado de São Paulo – Sindicato da Indústria de Produtos Farmacêuticos no Estado de São Paulo – englobando 107 empresas e todas inseridas no universo traçado para nossa pesquisa.

¹³⁰ Muitas empresas da área farmacêutica se enquadram em outras indústrias. Em geral, análises setoriais englobam indústrias da área química, de fertilizante, farmacêutica e de embalagens sintéticas.

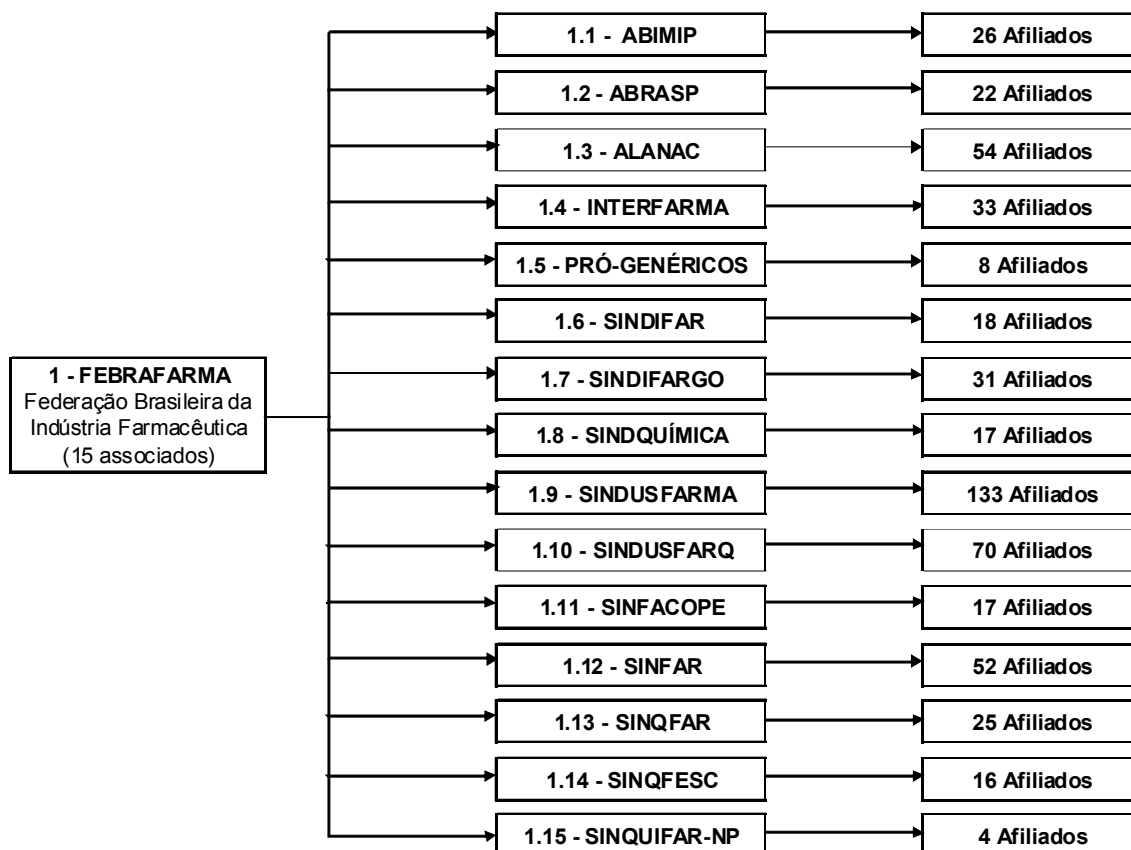
Desta forma, entendemos que os passos traçados para determinação das empresas pertencentes à indústria farmacêutica obedeceram ao critério mais consistente possível, não havendo prejuízo à pesquisa ou ao propósito da tese.

O Anexo I - “Relação de Empresas do Quadro Institucional da Indústria Farmacêutica 2008” (primeiro Caderno de Anexos), relaciona as empresas da indústria farmacêuticas de cada afiliada da FEBRAFARMA.

O “Quadro Institucional da Indústria Farmacêutica”, a seguir, ilustra a estrutura utilizada para o traço da indústria:

Quadro 3

QUADRO INSTITUCIONAL DA INDÚSTRIA FARMACÊUTICA



Critérios utilizados para a coleta dos dados

A coleta dos dados foi feita diretamente do site do INPI, através da informação fornecida por esta instituição sobre os processos de registro de patentes depositadas em nome

de cada empresa¹³¹ depositante.

O levantamento dos dados para esta pesquisa se deu entre os meses de abril a junho de 2008, com a revisão concluída no mês de setembro de 2008.

As informações apresentadas se referem tanto aos depósitos de Modelos de Utilidade quanto aos depósitos de Privilégios de Invenção. Devido ao enorme número de dados, não separamos as formas de patentes - MU e PI.

Como esclarecemos anteriormente, não foi possível separar os dados referentes aos depósitos de patentes concernentes exclusivamente à indústria farmacêutica daqueles concernentes a outras indústrias intercedentes (química fina, embalagens etc.), pois o arquivamento do dado no site é feito por empresa.

O Centro de Informações do INPI (CEDIN), consultado, nos orientou sobre o uso de operadores booleanos¹³² na consulta - “and”, “not” e “or”. Por cautela ainda usamos aspas na entrada do dado “nome do depositante” de forma a permitir maior especificidade na consulta, conforme a seguir:

- (i) primeiramente foi inserido o nome completo da empresa entre aspas, ex: “Abbott and Laboratórios and Brasil and Ltda.”;
- (ii) caso nada fosse localizado, ou ainda, caso fosse localizada uma quantidade excessiva de dados, desprezávamos a designação jurídica da forma da empresa – Ltda., SA ou Cia, mantendo “Abbott and Laboratórios and Brasil”;
- (iii) por cautela, posteriormente, inseríamos apenas o nome “Abbott”, desprezando a designação “laboratório” e “Brasil”. Havendo diferença entre o número de depósitos encontrados, fazíamos uma busca por amostragem para nos certificarmos de que todos os depósitos pertenciam a mesma empresa. O resultado, em geral, se deu pelo nome individual da empresa, como no caso “Abbott”, por exemplo.

¹³¹ Indicação do caminho para a pesquisa no site do INPI: www.inpi.gov.br – patentes – pesquisa ([faça aqui](#)) - Consulta à Base de Dados do INPI – Pesquisa Avançada – Nome do Depositante.

¹³² Operadores booleanos (and, or e not) permitem maior especificação à pesquisa, pois se digitamos duas palavras com espaço o sistema entende que este espaço constitui “e” (and). Neste caso todas as empresas com cujo nome tivesse a palavra “laboratório” seriam selecionadas, por exemplo.

(iv) a busca de alguns nomes de empresas também foi feita através da internet para verificarmos se a empresa estava vinculada a grupo estrangeiro ainda não identificado. Esta hipótese se deu com a “Boehringer Ingelheim Brasil Químico Farmacêutica” – grupo “Boehringer Ingelheim International”, e com as empresas “Botica Comercio Farmacêutico Ltda.” e “Phytoderm Botica Produtos Magistrais Ltda.”, ambas anteriormente pesquisadas apenas com o nome “Botica”.

Os 34 anos pesquisados refletem apenas as patentes requeridas no INPI, e, portanto, não espelham a existência ou não das empresas no período. Mesmo dentre as empresas pesquisadas destacamos que algumas passaram a existir mais recentemente e outras deixaram de existir no período e outras se fundiram ou foram incorporadas em re-arranjos societários e organizacionais.

Tratando-se de empresas que se reestruturaram através de fusão ou incorporação, consideramos os depósitos prévios até a mudança estrutural, porque assumimos que a partir de então a nova empresa acumulou direitos sobre os depósitos anteriores. Neste caso se enquadraram as seguintes empresas:

- Astrazeneca do Brasil – tendo em seu nome depositados, no período entre 1994 e 2005, o total de 612 depósitos, sendo: oriundos da Astra, 258 depósitos (1979-2003), e da Zeneca, 365 depósitos, (1980-1999);
- Daiichi Sankio do Brasil – tendo em seu nome depositados no período entre 1980 e 2005, o total de 02 depósitos – sendo: oriundas da Daiichi, 60 depósitos (1982-2004), e da Sankio, 117 depósitos (1980-2005), e
- Glaxosmithkline no Brasil – tendo em seu nome depositados no período entre 1983-2005 o total de 42 patentes – sendo: oriundas da Glaxo, entre 1983 e 2005, 309 patentes e da Smithkline, entre 1984 e 2005, 584 patentes.

Outras empresas foram identificadas no site do INPI sob mais de uma forma nominal de pesquisa contendo todas elas diferentes números de depósitos. Neste caso, através de pesquisa na internet verificamos se tratava-se de empresas do mesmo grupo, conforme a seguir:

- Air Liquide Brasil Ltda. – sob a pesquisa “Air and Liquid and Brasil”, 23 depósitos e como “Air and Liquide”, 255 depósitos;
- Boeringer Ingelheim Brasil Química Farmacêutica – sob a pesquisa “Boeringer and Ingelheim na Brasil”, 2 depósitos e como “Boeringer and Ilgenlheim”, 321 depósitos;
- CSL Behring Comércio de Produtos Farmacêuticos – sob a pesquisa “CSL”, 4 depósitos e como “Behring”, 7 depósitos;
- Halex Istar Indústria Farmacêutica Ltda. – sob a pesquisa “Halex and Istar”, 5 depósitos e como “Halex”, 9 depósitos;
- Torrent do Brasil Ltda. – sob a pesquisa “Torrent and Brasil”, 1 depósito e como “Torrent”, 17 depósitos;
- West Pharmaceutical Services Brasil Ltda. – sob a pesquisa “West and Pharmaceutical and Services and Brasil”, 3 depósitos e como “West and Pharmaceutical and Services”, 1 depósito;
- 3M do Brasil Ltda. – sob a pesquisa “3M and Brasil”, 4 depósitos e como “3M”, 1.917 depósitos.

Todas as empresas, para as quais foram encontrados depósitos de patentes sob mais de uma forma de pesquisa, tiveram planilhas impressas sob todas as formas. Nestes casos, consideramos a forma de pesquisa que agregou maior número de depósitos de patentes porque a quantidade número de depósitos sob outras formas não era significativa em relação ao total de patentes apurado em todo período (1974-2007).

Tratamento dos Dados

O Anexo II – “Relatório das Empresas Pesquisadas 1974-2007” (Primeiro Caderno de Anexos) relaciona as 384 empresas pesquisadas, contendo: (a) a forma final do lançamento do nome empresa depositante no site do INPI e (b) o número de depósitos encontrados para cada empresa no período pesquisado.

Para todas as 384 empresas pesquisadas, depositantes ou não de patentes, foi impresso o resultado da pesquisa no site do INPI sob a forma de planilha. Estas planilhas foram impressas para todas as formas nominais de pesquisa e, assim, para algumas empresas foi impressa mais de uma planilha, totalizando 395 planilhas – 384 empresas e 11 planilhas a mais referentes às empresas que se apresentaram sob mais de uma forma de pesquisa, conforme descrito acima.

O **Anexo III – “Planilhas das 384 Empresas Pesquisadas no INPI 1974-2007”** (Segundo Caderno de Anexos) reúne todas as impressões da primeira página do resultado da pesquisa no INPI, contendo o número de patentes depositadas. Consta planilha impressa mesmo para as empresas que não depositaram patentes.

Após reunião dos dados do INPI, apuramos o volume total de depósitos de patentes de cada empresa e do período pesquisado. No **Anexo IV – “Relação das 170 Empresas com Depósitos de Patentes no INPI 1974-2007”** (Terceiro Caderno de Anexos) estão relacionadas todas as empresas depositantes no período pesquisado de 1974 até 2007.

Em seguida, selecionamos as empresas com mais de 5 depósitos e elaboramos um gráfico de barras e em curva contendo os depósitos de cada empresa ao longo do período de 1974 até 2007, que se encontram no **Anexo V – “Gráficos das Empresas com Mais de 5 Depósitos de Patentes no INPI 1974-2007”** (Terceiro Caderno de Anexos). Optamos pela impressão de gráficos apenas para empresas com mais de 5 depósitos porque abaixo desta quantidade (até cinco depósitos) a visualização da curva de depósitos ao longo da série temporal se tornou imperceptível - praticamente acompanhou o eixo horizontal do gráfico.

Da **“Relação das 170 Empresas com Depósitos de Patentes no INPI 1974-2007” - Anexo IV** – extraímos nova relação de empresas com os depósitos feitos entre 1995-2004, compreendendo os 10 anos posteriores a vigência de novas regras para a propriedade industrial.

Como mencionamos, o período 1995-2004 espelhou o impacto do TRIPS e da nova Lei da Propriedade Industrial no movimento dos depósitos de patentes no INPI. A relação de empresas nesta série temporal está apresentada no **Anexo VI – “Relação das 140 Empresas com Depósitos de Patentes no INPI 1995-2004”** (Terceiro Caderno de Anexos).

Em seguida identificamos as empresas que depositaram entre (i) 01 e 10 patentes, (ii) 11 e 25 patentes, (iii) 26 e 50 patentes, (iv) 51 e 99 patentes, (v) 100 e 199 patentes e (vi) mais de 200 patentes, tanto para o período compreendido entre 1974- 2007, quanto para 1995-2004.

Resultados

Das 384 empresas que compuseram o universo da indústria farmacêutica, **170 empresas** depositaram patentes no INPI no período de **33 anos**, entre **1974-2007**, **totalizando 19.827 depósitos**.

Conforme mencionamos, o período de 1974-2007 foi selecionado por que refletia a trajetória da indústria farmacêutica a partir do surgimento das pesquisas genéticas e biotecnologias (década de 1970), sendo que os dados disponibilizados no site do INPI eram a partir de 1974.

Desta série 1974-2007 extraímos nova série temporal de **10 anos**, compreendidos entre **1995-2004**, porque, como foi esclarecido no início deste capítulo, entendemos que no período estariam revelados os efeitos do TRIPS (1994) e da vigência da nova Lei de Propriedade Industrial (1996) sobre o volume de depósitos de patentes no INPI. Neste período, **1995-2004**, constatamos que **140 empresas** depositaram patentes no INPI, **totalizando 15.108 depósitos**.

Resultados da série histórica 1974-2007

Dentre as 170 empresas que depositaram patentes no INPI entre 1974-2004, observamos o seguinte:

- (i) **101** empresas depositaram **até 10 patentes**;
- (ii) **23** empresas depositaram **entre 11 e 25 patentes**;
- (iii) **11** empresas depositaram **entre 26 e 50 patentes**;
- (iv) **6** empresas depositaram **entre 51 e 99 patentes**;
- (v) **4** empresas depositaram **entre 100 e 199 patentes**; e
- vi) **24** empresas depositaram **mais de 200 patentes**.

Os Quadros 4 e 5, a seguir, relacionam as empresas que depositaram (i) entre 100 e 199 patentes e (ii) mais de 200 patentes, respectivamente.

Quadro 4

RELAÇÃO DAS 4 EMPRESAS ENTRE 100 E 199 DEPÓSITOS (1974 - 2007)

	Ref.	Nome da Empresa	Nº de Patentes	%
1	292	Novozymes Latim América Ltda	147	0,74%
2	74	Daiichi Sankyo Brasil Farmacêutica Ltda	117	0,59%
3	341	Sanofi - Aventis Farmacêutica Ltda	111	0,56%
4	256	Lundbeck Brasil Ltda	100	0,50%
Total			475	2,40%
Total de Depósitos (1974 – 2007)			19.827	100%

Quadro 5

RELAÇÃO DAS 24 EMPRESAS COM MAIS DE 200 DEPÓSITOS (1974 - 2007)

	Ref.	Nome da Empresa	Nº Patentes	(%)
1	315	Procter & Gamble Do Brasil & Cia	3.341	16,85%
2	25	Bayer S.A.	3.155	15,91%
3	172	Johnson & Johnson Ind e Com. Ltda	2.021	10,19%
4	223	Laboratório Pfizer Ltda	1.277	6,44%
5	319	Produtos Roche Quím. e Farmacêuticos	986	4,97%
6	275	Merck Sa	739	3,73%
7	87	Eli Lilly do Brasil Ltda	621	3,13%
8	20	Astrazeneca Do Brasil Ltda	612	3,09%
9	384	3M do Brasil Ltda	609	3,07%
10	346	Schering do Brasil Quim Farm Ltda	513	2,59%
11	240	Laboratório Wyeth Ltda	470	2,37%
12	26	Becton Dickinson Ind Cirúrgica Ltda	363	1,83%
13	291	Novo Nordisk Farmac. do Brasil Ltda	326	1,64%
14	42	Boehringer Ingelheim Bras Quim Farm	321	1,62%
15	2	Abbott Laboratórios Do Brasil Ltda	303	1,53%
16	52	Bristol - Myers Squibb Brasil Ltda	303	1,53%
17	24	Baxter Hospitalar Ltda	264	1,33%
18	8	Ajinomoto Interam Ind Com Ltda	258	1,30%
19	7	Air Liquide Brasil Ltda	255	1,29%
20	9	Alcon Laboratórios Do Brasil Ltda	226	1,14%

Continua...

Continuação...

21	170	Janssen - Cilag Farmacêutica Ltda	223	1,12%
22	342	Sanofi - Synthelabo Ltda	222	1,12%
23	232	Laboratório Servier Do Brasil Ltda	205	1,03%
24	340	Sandoz Do Brasil	202	1,02%
Total			17.815	89,85%
Total de Depósitos (1974 – 2007)			19.827	100%

Os Quadros 6, 7 e 8, a seguir, relacionam e indicam a participação das 15, 10 e 5 empresas maiores depositantes no total de depósitos apurados no período 1974-2007.

Quadro 6

15 EMPRESAS MAIORES DEPOSITANTES NO TOTAL DE DEPÓSITOS DE PATENTES (1974-2007)

	Ref.	Empresas	Nº de Depósitos	%
1	315	Procter & Gamble do Brasil & Cia	3.341	16,85%
2	25	Bayer s.a	3.155	15,91%
3	172	Johnson & Johnson Ind e Comércio Ltda	2.021	10,19%
4	223	Laboratório Pfizer Ltda	1.277	6,44%
5	319	Produtos Roche Quím. e Farmacêuticos	986	4,97%
6	275	Merck sa	739	3,73%
7	87	Eli Lilly do Brasil Ltda	621	3,13%
8	20	Astrazeneca do Brasil Ltda	612	3,09%
9	384	3M do Brasil Ltda	609	3,07%
10	346	Schering do Brasil Quim Farm Ltda	513	2,59%
11	240	Laboratório Wyeth Ltda	470	2,37%
12	26	Becton Dickinson Ind Cirúrgica Ltda	363	1,83%
13	291	Novo Nordisk Farmac. do Brasil Ltda	326	1,64%
14	42	Boehringer Ingelheim Bras Quim Farm	321	1,62%
15	2	Abbott Laboratórios do Brasil Ltda	303	1,53%
Participação 15 maiores depositantes de patentes INPI			15.657	78,97%
Participação outros depositantes de patentes INPI			4.170	21,03%
Total de Depósitos			19.827	100%

Quadro 7**10 EMPRESAS MAIORES DEPOSITANTES NO TOTAL DE DEPÓSITOS DE PATENTES (1974-2007)**

	Ref.	Empresas	Nº de Depósitos	%
1	315	Procter & Gamble do Brasil & Cia	3.341	16,85%
2	25	Bayer S.A	3.155	15,91%
3	172	Johnson & Johnson Ind e Comércio Ltda	2.021	10,19%
4	223	Laboratório Pfizer Ltda	1.277	6,44%
5	319	Produtos Roche Quím. e Farmacêuticos	986	4,97%
6	275	Merck S.A	739	3,73%
7	87	Eli Lilly do Brasil Ltda	621	3,13%
8	20	Astrazeneca do Brasil Ltda	612	3,09%
9	384	3M do Brasil Ltda	609	3,07%
10	346	Schering do Brasil Quim. Farm. Ltda	513	2,59%
Participação 10 maiores depositantes de patentes INPI			13.874	69,98%
Participação outros depositantes de patentes INPI			5.953	30,02%
Total de Depósitos			19.827	100%

Quadro 8**5 EMPRESAS MAIORES DEPOSITANTES NO TOTAL DE DEPÓSITOS DE PATENTES (1974-2007)**

	Ref.	Empresas	Nº de Depósitos	%
1	315	Procter & Gamble do Brasil & Cia	3.341	16,85%
2	25	Bayer S.A	3.155	15,91%
3	172	Johnson & Johnson Ind e Comércio Ltda	2.021	10,19%
4	223	Laboratório Pfizer Ltda	1.277	6,44%
5	319	Produtos Roche Quím. e Farmacêuticos	986	4,97%
Participação 5 maiores depositantes de patentes INPI			10.780	54,37%
Participação outros depositantes de patentes INPI			9.047	45,63%
Total de Depósitos			19.827	100%

Os Gráficos 1 e 1-A, 2 e 2-A e 3 e 3-A, a seguir, ilustram a participação das 15, 10 e 5 empresas maiores depositantes no total de depósitos apurados no período 1974-2007 e entre as empresas com mais de 200 depósitos no INPI no mesmo período.

Gráfico 1

15 EMPRESAS MAIORES DEPOSITANTES NO TOTAL DE DEPÓSITOS DE PATENTES (1974-2007)

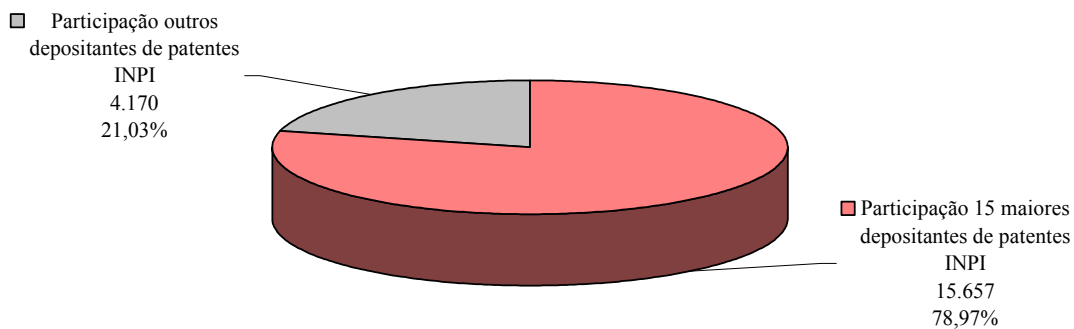


Gráfico 1-A

15 EMPRESAS MAIORES DEPOSITANTES DE PATENTES DENTRE EMPRESAS COM MAIS DE 200 DEPOSITOS (1974-2007)

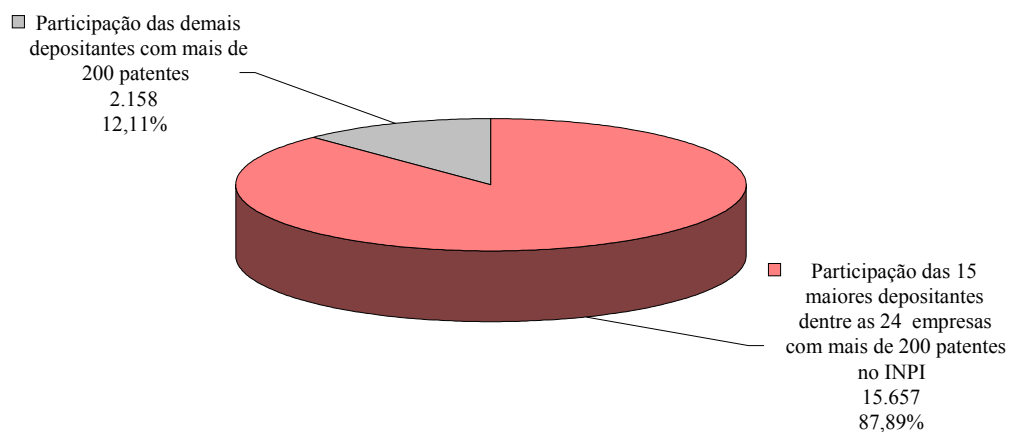


Gráfico 2

10 EMPRESAS MAIORES DEPOSITANTES NO TOTAL DE DEPÓSITOS DE PATENTES (1974-2007)

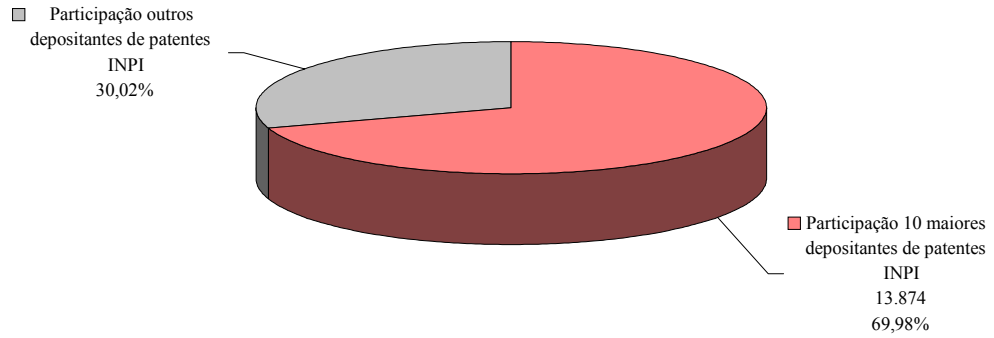


Gráfico 2-A

10 EMPRESAS MAIORES DEPOSITANTES DE PATENTES DENTRE EMPRESAS COM MAIS DE 200 DEPOSITOS (1974-2007)

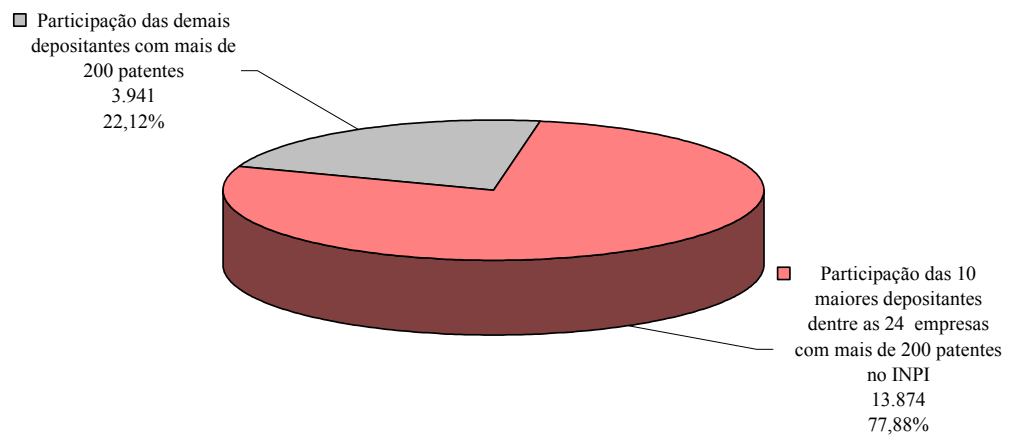


Gráfico 3

5 EMPRESAS MAIORES DEPOSITANTES NO TOTAL DE DEPÓSITOS DE PATENTES
(1974-2007)

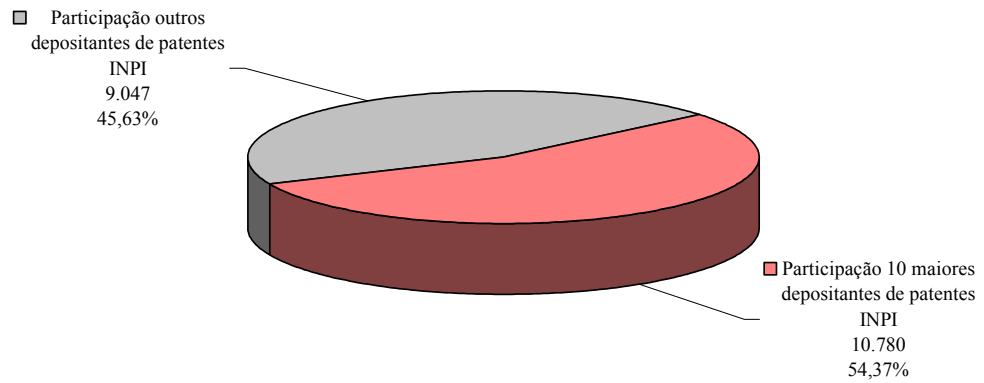
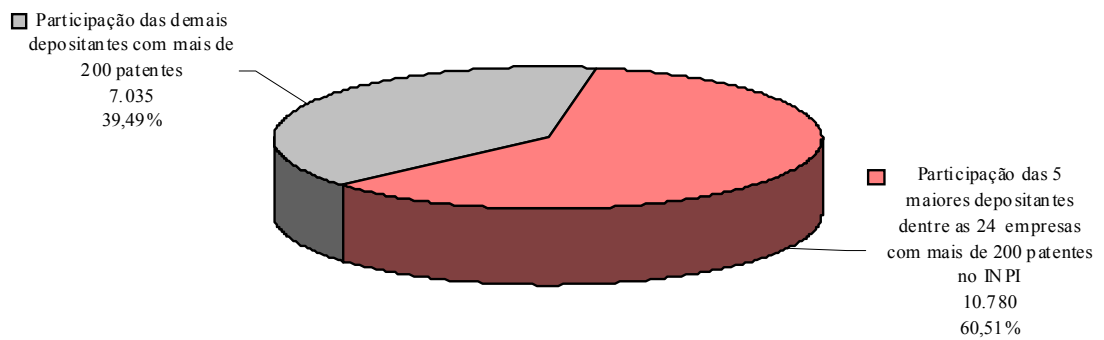


Gráfico 3-A

5 EMPRESAS MAIORES DEPOSITANTES DE PATENTES DENTRE EMPRESAS COM MAIS DE
200 DEPOSITOS (1974-2007)



Resultados da série histórica 1995-2004

Dentre as 140 empresas que depositaram patentes no INPI entre 1995-2004, observamos o seguinte:

- (i) 84 empresas depositaram até 10 patentes;
- (ii) 23 empresas depositaram entre 11 e 25 patentes;
- (iii) 10 empresas depositaram entre 26 e 50 patentes;
- (iv) 4 empresas depositaram entre 51 e 99 patentes;
- (v) 9 empresas depositaram entre 100 e 199 patentes, e
- (vi) 18 empresas depositaram mais de 200 patentes.

Os Quadros 9 e 10, a seguir, relacionam as empresas que depositaram (i) entre 100 e 199 patentes e (ii) mais de 200 patentes, respectivamente.

Quadro 9

RELAÇÃO DAS 9 EMPRESAS ENTRE 100 E 199 DEPÓSITOS (1995 - 2004)

	Ref.	Nome da Empresa	Nº de Patentes	%
1	9	Alcon Laboratórios Do Brasil Ltda	197	1,30%
2	170	Janssen - Cilag Farmacêutica Ltda	196	1,30%
3	24	Baxter Hospitalar Ltda	193	1,28%
4	7	Air Liquide Brasil Ltda	179	1,18%
5	232	Laboratório Servier Do Brasil Ltda	176	1,16%
6	292	Novozymes Latim América Ltda	123	0,81%
7	341	Sanofi - Aventis Farmacêutica Ltda	107	0,71%
8	74	Daiichi Sankyo Brasil Farmacêutica Ltda	102	0,68%
9	256	Lundbeck Brasil Ltda	100	0,66%
Total			1.373	9,09%
Total de Depósitos (1995 – 2004)			15.108	100%

Quadro 10

RELAÇÃO DAS 18 EMPRESAS COM MAIS DE 200 DEPÓSITOS (1995 - 2004)

	Ref.	Nome da Empresa	Nº de Patentes	%
1	315	Procter & Gamble do Brasil & Cia	2.702	17,88%
2	25	Bayer S.A	1.921	12,72%
3	172	Johnson & Johnson Ind e Comércio Ltda	1.115	7,38%
4	223	Laboratório Pfizer Ltda	1.091	7,22%
5	319	Produtos Roche Quím. e Farmacêuticos	807	5,34%
6	275	Merck S.A	614	4,06%
7	20	Astrazeneca do Brasil Ltda	610	4,04%
8	384	3M Do Brasil Ltda	596	3,94%
9	240	Laboratório Wyeth Ltda	449	2,97%
10	346	Schering do Brasil Quim Farm Ltda	405	2,68%
11	87	Eli Lilly do Brasil Ltda	397	2,63%
12	42	Boehringer Ingelheim Bras Quim Farm	294	1,95%
13	52	Bristol - Myers Squibb Brasil Ltda	272	1,80%
14	2	Abbott Laboratórios do Brasil Ltda	267	1,77%
15	291	Novo Nordisk Farmacêutica do Brasil Ltda	247	1,63%
16	8	Ajinomoto Interam Ind Com Ltda	231	1,53%
17	342	Sanofi - Synthelabo Ltda	218	1,44%
18	26	Becton Dickinson Ind Cirúrgica Ltda	213	1,41%
Total			12.449	82,40%
Total de Depósitos (1995 – 2004)			15.108	100%

Os **Quadros 11, 12 e 13**, a seguir, relacionam e indicam a participação das 15, 10 e 5 empresas maiores depositantes no total de depósitos apurados no período 1995-2004.

Quadro 11

15 EMPRESAS MAIORES DEPOSITANTES NO TOTAL DE DEPÓSITOS DE PATENTES (1995-2004)

	Ref.	Empresas	Nº de Depósitos	%
1	315	Procter & Gamble do Brasil & Cia	2.702	17,88%
2	25	Bayer S.A	1.921	12,72%
3	172	Johnson & Johnson Ind e Comércio Ltda	1.115	7,38%
4	223	Laboratório Pfizer Ltda	1.091	7,22%
5	319	Produtos Roche Quím. e Farmacêuticos	807	5,34%
6	275	Merck S.A	614	4,06%
7	87	Eli Lilly do Brasil Ltda	610	4,04%
8	20	Astrazeneca do Brasil Ltda	596	3,94%
9	384	3M do Brasil Ltda	449	2,97%
10	346	Schering do Brasil Quim Farm Ltda	405	2,68%
11	240	Laboratório Wyeth Ltda	397	2,63%
12	26	Becton Dickinson Ind Cirúrgica Ltda	294	1,95%
13	291	Novo Nordisk Farmacêutica do Brasil Ltda	272	1,80%
14	42	Boehringer Ingelheim Bras. Quim. Farm	267	1,77%
15	2	Abbott Laboratórios do Brasil Ltda	247	1,63%
Participação 15 maiores depositantes de patentes INPI			11.787	78,02%
Participação outros depositantes de patentes INPI			3.321	21,98%
Total de Depósitos			15.108	100%

Quadro 12

10 EMPRESAS MAIORES DEPOSITANTES NO TOTAL DE DEPÓSITOS DE PATENTES (1995-2004)

	Ref.	Empresas	Nº de Depósitos	%
1	315	Procter & Gamble do Brasil & Cia	2.702	17,88%
2	25	Bayer S.A	1.921	12,72%
3	172	Johnson & Johnson Ind e Comércio Ltda	1.115	7,38%
4	223	Laboratório Pfizer Ltda	1.091	7,22%
5	319	Produtos Roche Quím. e Farmacêuticos	807	5,34%
6	275	Merck S.A	614	4,06%
7	87	Eli Lilly do Brasil Ltda	610	4,04%
8	20	Astrazeneca do Brasil Ltda	596	3,94%
9	384	3M do Brasil Ltda	449	2,97%
10	346	Schering do Brasil Quim Farm Ltda	405	2,68%
Participação 10 maiores depositantes de patentes INPI			10.310	68,24%
Participação outros depositantes de patentes INPI			4.798	31,76%
Total de Depósitos			15.108	100%

Quadro 13

5 EMPRESAS MAIORES DEPOSITANTES NO TOTAL DE DEPÓSITOS DE PATENTES (1995-2004)

	Ref.	Empresas	Nº de Depósitos	%
1	315	Procter & Gamble do Brasil & Cia	2.702	17,88%
2	25	Bayer S.A	1.921	12,72%
3	172	Johnson & Johnson Ind e Comércio Ltda	1.115	7,38%
4	223	Laboratório Pfizer Ltda	1.091	7,22%
5	319	Produtos Roche Quím. e Farmacêuticos	807	5,34%
Participação 5 maiores depositantes de patentes INPI			7.636	50,54%
Participação outros depositantes de patentes INPI			7.472	49,46%
Total de Depósitos			15.108	100%

Os Gráficos 4 e 4-A, 5 e 5-A e 6 e 6-A, a seguir, ilustram a participação das 15, 10 e 5 empresas maiores depositantes no total de depósitos apurados no período 1995-2004 e entre as empresas com mais de 200 depósitos no INPI no mesmo período.

Gráfico 4

**15 EMPRESAS MAIORES DEPOSITANTES NO TOTAL DE DEPÓSITOS DE PATENTES
(1995-2004)**

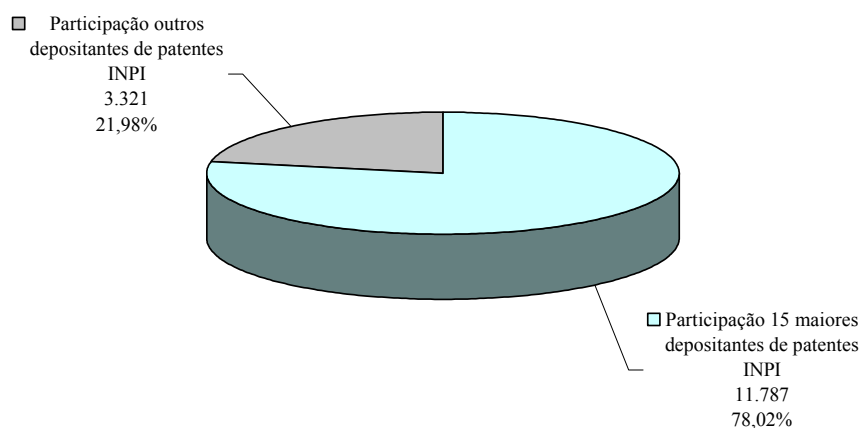


Gráfico 4-A

**15 EMPRESAS MAIORES DEPOSITANTES DE PATENTES DENTRE EMPRESAS
COM MAIS DE 200 DEPOSITOS (1995-2004)**

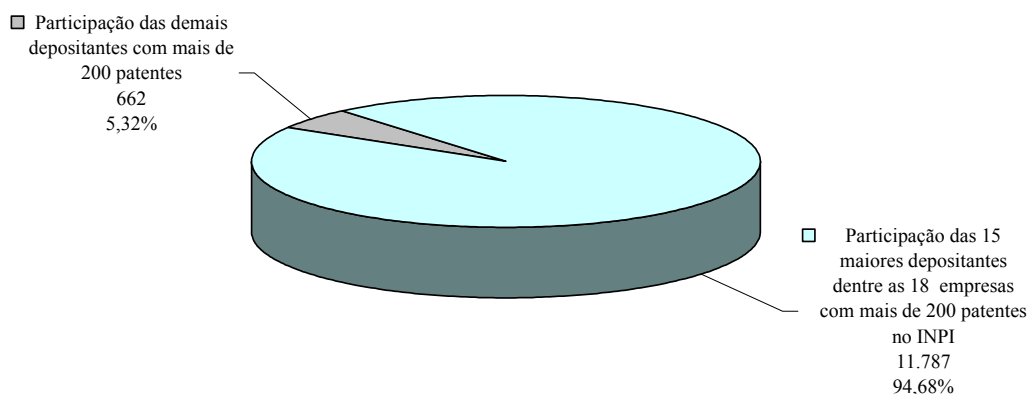


Gráfico 5

**10 EMPRESAS MAIORES DEPOSITANTES NO TOTAL DE DEPÓSITOS DE PATENTES
(1995-2004)**

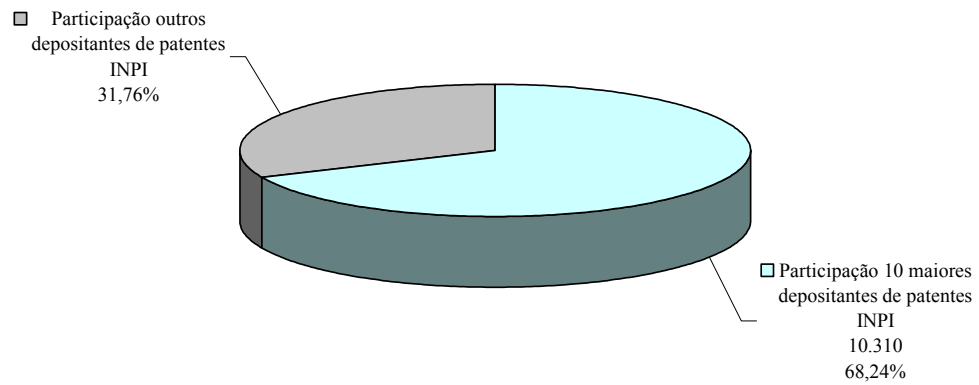
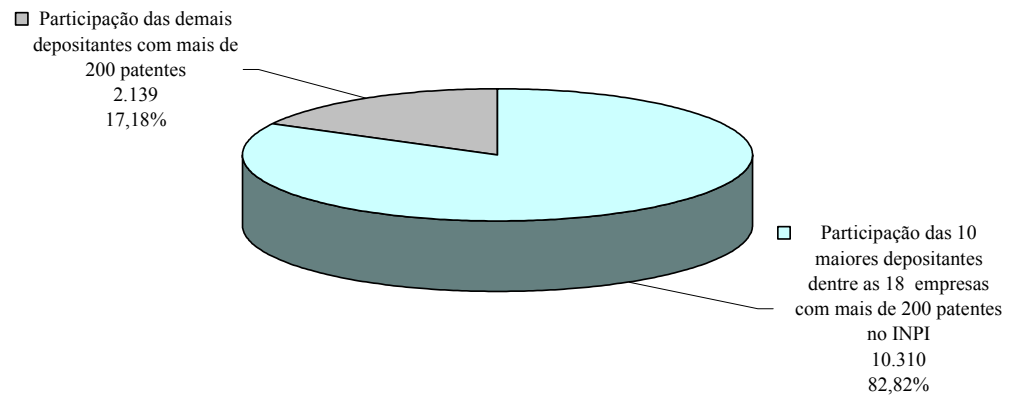


Gráfico 5-A

**10 EMPRESAS MAIORES DEPOSITANTES DE PATENTES DENTRE EMPRESAS
COM MAIS DE 200 DEPOSITOS (1995-2004)**



Gráficos 6

5 EMPRESAS MAIORES DEPOSITANTES NO TOTAL DE DEPÓSITOS DE PATENTES (1995-2004)

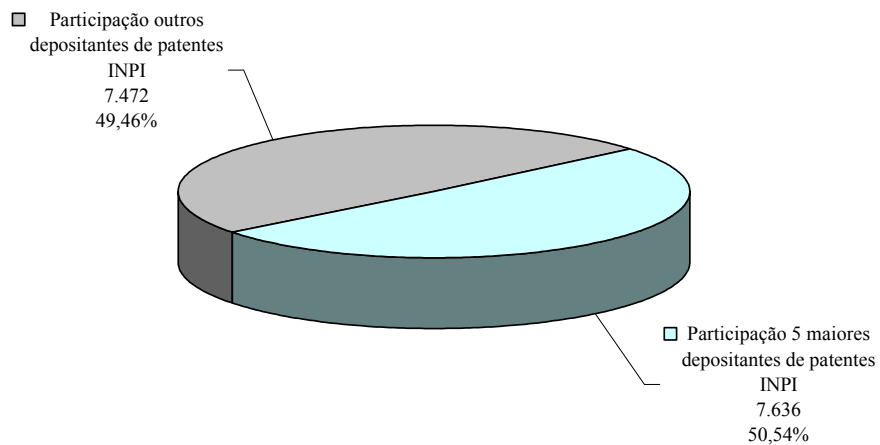
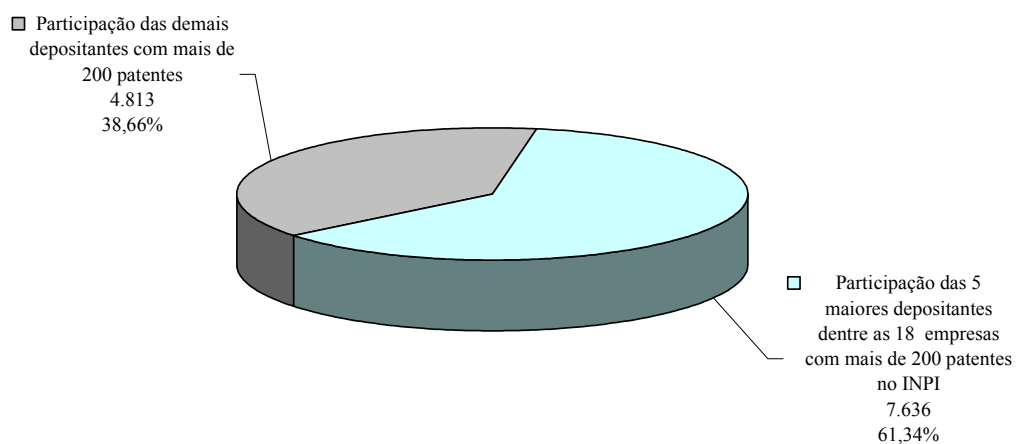


Gráfico 6-A

5 EMPRESAS MAIORES DEPOSITANTES DE PATENTES DENTRE EMPRESAS COM MAIS DE 200 DEPOSITOS (1995-2004)



Considerando-se que a indústria farmacêutica compreende alta tecnologia e, portanto, largos investimentos em pesquisa e desenvolvimento, o resultado apurado reflete a esperada tendência concentradora das patentes.

Destacamos que esta concentração se dá tanto pelo número de empresas quanto pela origem nacional das empresas, todas estrangeiras, se tratando das maiores depositantes e que depositaram mais de 200 patentes, tanto entre 1974-2007 quanto entre 1995-2004.

Do total de patentes depositados entre 1974-2007:

- (i) 24 empresas com mais de 200 depósitos concentraram 89,85%;
- (ii) 15 empresas concentraram 78,97%;
- (iii) 10 empresas concentraram 69,98%; e
- (iv) 5 empresas concentraram 54,37%.

Do total de patentes depositadas entre 1995-2004:

- (i) 18 empresas com mais de 200 depósitos concentraram 82,40%;
- (ii) 15 empresas concentraram 78,02%;
- (iii) 10 empresas concentraram 68,24%; e
- (iv) 5 empresas concentraram 50,54%.

Observamos nos dois períodos, 1974-2007 e 1995-2004, as 15 maiores depositantes são as mesmas empresas. Os gráficos referentes aos depósitos ao longo do período de 1974-2007 demonstram que a concentração do total de depósitos se deu justamente após a adesão do Brasil ao TRIPS e após a vigência da nova Lei de Propriedade Industrial, variando o total de depósitos destas mesmas empresas em menos de 1% (0,95%) de um período para o outro.

O quadro a seguir indica o país de origem de cada uma das 15 maiores depositantes de patentes no INPI no período 1995-2004.

Quadro 14

ORIGEM DAS 15 MAIORES EMPRESAS DEPOSITANTES DE PATENTES NO INPI

	Origem	Empresa
1	EUA	Procter & Gamble do Brasil & Cia
2	Alemanha	Bayer S.A
3	EUA	Johnson & Johnson Indústria e Comércio Ltda
4	EUA	Laboratório Pfizer Ltda
5	Suíça	Produtos Roche Químicos e Farmacêuticos
6	Alemanha	Merck S.A
7	EUA	Eli Lilly do Brasil Ltda
8	Suécia	Astrazeneca do Brasil Ltda
9	EUA	3M do Brasil Ltda
10	EUA	Schering do Brasil Quim Farm Ltda (divisão do grupo Bayer)
11	EUA	Laboratório Wyeth Ltda
12	EUA	Becton Dickinson Indústria Cirúrgica Ltda
13	Dinamarca	Novo Nordisk Farmac. do Brasil Ltda
14	Alemanha	Boehringer Ingelheim Bras Quim Farm
15	EUA	Abbott Laboratórios do Brasil Ltda

Destacamos que entre as 15 maiores depositantes de patentes acima elencadas se encontram 7 dentre as 10 maiores empresas listadas como as de maior faturamento do mundo, conforme constante no capítulo sobre a Indústria Farmacêutica.

PARTE IV

CONCLUSÃO

Conclusões do estudo

Esta tese consistiu de um estudo interpretativo interdisciplinar que conjugou a teoria de diferentes ramos das ciências humanas - em especial a sociologia, a economia e o direito - com o objetivo de **apresentar o fenômeno da isomorfia normativa como resultado da evolução institucional nas relações econômicas e como elemento contributivo para a consolidação de estratégias econômicas e empresariais** - exemplificado na propriedade industrial e nos seus efeitos para a indústria farmacêutica.

Tal como acreditamos, através do encadeamento teórico e com o suporte da pesquisa, o estudo aponta a para as seguintes conclusões:

- (i) a isomorfia institucional normativa, exemplificada na Lei de Propriedade Industrial, compreende de fato um **refinamento da evolução institucional**, cujos efeitos vão além da simples aplicação jurisdicional do estado, posto que o conteúdo das normas se padroniza em diferentes estados-nações – normas nacionais passam a ter o mesmo conteúdo em vários países, **com efeitos econômicos globais. Assim, o isomorfismo institucional normativo define procedimentos (processos), critérios (referências) e conceitos (institutos) que norteiam as atividades econômicas, constituindo eficiente instrumento para harmonização normativa.**
- (ii) nos moldes de Braudel e Arrighi – modelo economia-mundo e no sistema da riqueza mundial - o isomorfismo normativo atua como **instrumento fundamental para a dinâmica das relações econômicas mundiais**, visto que, como no exemplo da Lei de Propriedade Industrial, o teor normativo das regras emana dos

países do centro da riqueza mundial - onde as regras são construídas no interesse de suas práticas econômicas¹³³.

- (iii) embora a matéria das normas isomórficas seja mais associada à eficiência das atividades econômicas do que aos parâmetros culturais, morais e éticos que inspiram as demais normas numa sociedade, esta eficiência obedece à forma como se dão às práticas econômicas daqueles países. A **evolução institucional normativa contemporânea** das regras que suportam as atividades econômicas **não se explica apenas na teoria da ciência econômica**, com base nas regras da racionalidade capitalista. É de essencial relevância a base da sociologia, do direito e mesmo da antropologia cultural para explicar esta evolução.
- (iv) o resultado da pesquisa apresentada na III Parte deste trabalho¹³⁴ demonstra **como a Nova Lei de Propriedade Industrial (Lei 9.279/1996) beneficiou empresas com maior conhecimento tecnológico e oriundas de países mais ricos - alocados no centro da riqueza mundial, nos moldes da teoria de Arrighi, ou do centro da economia-mundo - nos moldes de Braudel**. Este resultado justificou o empenho destes países para a aprovação do TRIPS e adoção da nova lei – conforme demonstrado no colossal volume de pedidos de patentes de empresas estrangeiras compreendido nos 10 anos após o TRIPS, comparativamente com o volume de depósitos nos 33 anos pesquisados.
- (v) os resultados da pesquisa refletem a **importância da propriedade de patentes farmacêuticas para a construção de barreiras de entrada**, visto que se tornam elementos fundamentais para a “perpetuação” da posição das empresas farmacêuticas no mercado com estrutura de oligopólio diferenciado.

¹³³ Recentemente, Guido Mantega, Ministro da Fazenda, manifestou o reconhecimento da influência dos países mais ricos na determinação do teor das normas isomórficas, em entrevista relativa à crise de liquidez do crédito na economia mundial: “*Depois que for controlada a turbulência, teremos que estabelecer um novo conjunto de práticas para fortalecer e proteger o sistema financeiro, mas sem um viés em favor das práticas dos países avançados.*” (O Globo, matéria: Mantega culpa países ricos e cobra solução, 12.10.2008, pág. 38)

¹³⁴ O resultado da pesquisa demonstra o volume altamente significativo de depósitos de patentes feito por empresas estrangeiras – que detêm alto grau de inovação tecnológica – em relação à indústria nacional.

Considerações sobre a Indústria Farmacêutica Nacional

Neste contexto ficou claro como o interesse econômico das empresas da indústria farmacêutica mundial traduz o mesmo interesse dos seus países de origem, que, por sua vez, trabalharam intensamente para adesão do Brasil ao TRIPS e para a aprovação da nova lei.

As premissas elencadas e o resultado apurado neste trabalho não desmerecem a utilidade do isomorfismo institucional normativo como instrumento essencial para a prática das atividades econômicas e financeiras do regime internacional. Como foi destacado neste estudo, a isomorfia normativa compreende uma forma de harmonização jurídica mais consistente resolvendo as questões relativas à soberania dos estados efetivamente.

Vale destacar que a prática da isomorfia normativa não é a responsável pelos resultados da pesquisa em relação aos estados periféricos e semi-periféricos. Os resultados apenas indicam como as premissas da tese se consubstanciam no exemplo selecionado – depósitos de patentes das empresas da indústria farmacêutica brasileira – e como a origem do teor do texto normativo isomórfico beneficiou no primeiro impacto as indústrias do centro da riqueza mundial.

Assim, os resultados refletem como o texto mimetizado veio a atender o interesse da indústria selecionada. Os dados “desalentadores” em relação ao Brasil, e provavelmente semelhantes em outros países semi-periféricos e periféricos – alertam para a reflexão sobre a “perversidade” com que funciona o mercado de medicamentos dentro de determinados sistemas de saúde, como o brasileiro.

A privatização da saúde, através dos planos particulares, combinada com a precaríssima assistência pública no setor, com certeza são fatores altamente contributivos para os resultados apurados na pesquisa deste trabalho.

Destacamos como outro fator relevante neste cenário o nível educacional da população, visto que a boa educação atua preventivamente na manutenção da saúde. Não se trata, portanto, da omissão deste ou daquele governo, mas de toda uma história de omissão do estado em relação à saúde e ao desenvolvimento de pesquisa farmacêutica voltada para os problemas da população.

Desde a época do Instituto Superior de Estudos Brasileiros – ISEB¹³⁵, diversos trabalhos no sentido de viabilizar tanto um sistema socializado para a saúde no país quanto

¹³⁵ Por exemplo: “Principais problemas da saúde e o desenvolvimento nacional” - tese de 1959, apresentada pelo médico Carlos Veríssimo Borges, membro do ISEB. (fonte: PUC/Rio certificação digital nº o212119/CA, pág. 268 – site www.maxwelllambda.ele.puc-rio.br)

um modelo de independência da indústria farmacêutica nacional, foram desenvolvidos. No entanto, apenas recentemente, a partir na nova lei de propriedade industrial é que as autoridades públicas tentam desenvolver políticas efetivas voltadas tanto para a saúde do brasileiro, quando para a busca do desenvolvimento de uma indústria farmacêutica nacional significativa no mercado interno.

Destacamos que o Brasil - através de ações do governo e do setor privado nacional da indústria - embora não tenha se valido do benefício proporcionado pelo prazo de adaptação à nova Lei de Propriedade Industrial - tal como fez a Índia, hoje se vale das brechas que a legislação permite para uma atuação mais estratégica, compreendendo:

- (i) produção maciça produtos de genéricos, inclusive dos seus componentes ativos, com vistas à exportação para países em desenvolvimento;
- (ii) constituição de *jointventures* com parceiros estrangeiros e mesmo nacionais já estabelecidos na indústria;
- (iv) adoção de políticas do estado voltadas para o apoio ao desenvolvimento da indústria nacional, inclusive para a pesquisa tecnológica, mediante a concessão de créditos, incentivo à produção através de programas de acesso popular aos medicamentos subsidiados;
- (v) desenvolvimento de parcerias comerciais com outros países em desenvolvimento – com vistas à exportação – e a acordos para transferência de tecnologias.

Lembramos que nosso estudo compreendeu os efeitos causados pela vigência da nova Lei de Propriedade Industrial no que se refere aos depósitos de patentes de medicamentos feitos pelas empresas da indústria farmacêutica no Brasil.

Esta indústria foi selecionada em função do seu largo investimento em pesquisa e desenvolvimento e do alto grau de inovação que envolve seus produtos, o que constitui, portanto, um razoável indicador do vínculo da indústria com os países das economias centrais.

O resultado da pesquisa, expresso nos diferentes gráficos demonstrou o elevado número de patentes depositado por empresas estrangeiras comparado ao número de depósitos feitos pelas empresas nacionais¹³⁶.

¹³⁶ Vale destacar que o conceito de empresa estrangeira utilizado foi referente exclusivamente à maioria simples de participação do capital estrangeiro no total do capital da empresa, desconsiderada, portanto a orientação constitucional para definição de empresa nacional, que se refere ao capital com direito a voto.

Finalmente concluímos que, no que se refere às perspectivas futuras para o cenário da indústria nacional em relação às empresas estrangeiras, é essencial o entendimento por parte do estado de que pesquisa tecnológica na área da saúde é uma questão estratégica e de segurança nacional, tanto quanto o setor energético.

Dois aspectos devem ser considerados para este enfoque:

- 1º: o Brasil é detentor de uma imensa flora que constitui potencialmente e efetivamente matéria prima para diversos medicamentos já inclusive consagrados pela indústria estrangeira; e
- 2º: a saúde, assistida desde a infância, constitui a melhor capacidade produtiva da população e, neste caso, consideramos como apoio à saúde a educação, que atua preventivamente.

Atualmente dentre diversas medidas, as autoridades governamentais devem se preocupar com a recuperação das “cabeças pensantes nacionais” que se encontram nos centros de P&D das indústrias estrangeiras, todos localizados no exterior, tal como referido nesta tese.

Muito esforço tem sido feito por parte do governo no sentido deste resgate: parcerias entre a academia e o setor privado para o desenvolvimento de tecnologias, programas especiais para produção e o acesso da população de menor renda aos medicamentos genéricos, e a possibilidade das licenças compulsórias de medicamentos. Porém ainda é pouco!

Consideramos a indústria farmacêutica estratégica, por todos os motivos dispostos ao final da parte II desta tese, porém, em especial, devido ao triste cenário da exclusão da saúde das populações pobres do mercado da indústria farmacêutica mundial, compreendida neste cenário grande parte da população brasileira.

A excepcionalidade da “quebra” da patente em caso especial, como bem exigiu o governo brasileiro por ocasião do TRIPS, é um grande exemplo do resultado da luta que cabe aos países menos desenvolvidos. Um programa estratégico nacional de longo prazo deve ser mantido para que o Brasil alcance lugar de destaque na indústria farmacêutica e, concomitantemente, possa interromper nacionalmente o ciclo vicioso da pesquisa farmacêutica voltada para as necessidades da saúde das populações economicamente mais privilegiadas.

Como aspectos favoráveis às futuras mudanças do cenário, destacamos que:

- (i) as relações internacionais e as forças econômicas tornam-se cada vez mais multilaterais. Este fenômeno é destacado no momento atual em que se instaura uma crise sem proporções calculáveis na circulação do capital financeiro – fato que enfraquece posições hegemônicas e favorece reposicionamentos políticos e econômicos entre nações semi-periféricas e periféricas no regime internacional;
- (ii) a atual perspectiva de mudança na base energética que conduzirá o mundo nas próximas décadas pode ser elemento para fortalecimento econômico e político de algumas nações da periferia e semi-periferia, especialmente em relação ao uso de bio-combustíveis;
- (iii) estas perspectivas de reposicionamento político e econômico, fatalmente constituirão novos elementos de poder negocial que, conseqüentemente, irão afetar a formação de novos blocos econômicos e políticos nas relações internacionais, o que poderá contribuir para um equilíbrio econômico com resultados sociais mais justos inclusive para a saúde da população mundial; e
- (iv) independentemente das perspectivas apresentadas acima, haverá sempre a possibilidade da adoção de políticas de estado que rompam com o círculo econômico vicioso de perpetuação do oligopólio diferenciado constituído na indústria farmacêutica brasileira.

BIBLIOGRAFIA

Livros e Artigos

ABAPI, Propriedade Industrial no Brasil – 50 Anos de História, ABAPI - Associação Brasileira dos Agentes da Propriedade Industrial, São Paulo. 1998.

Anner, Mark e Evans, Peter. Building bridges across a double divide: alliances between US and Latin American labour and NGOs, Volume 14, Numbers 1 e 2, February 2004, Development in Practice, University of California, Berkeley. 2004.

Arrighi, Giovanni. A ilusão do desenvolvimento, Capítulo: A ilusão desenvolvimentista: uma reconceituação da semiperiferia, Vozes, Petrópolis. 1998.

Arrighi, Giovanni. O longo século XX, Ed. Contraponto, Rio de Janeiro. 2003.

Arrighi, Giovanni e Drangel, J. The Stratification of the World-Economy: An Exploration of the Semiperipheral Zone, Volume 47, Review Sviluppo, Roma. 1986.

Barbosa, Denis Borges. A legislação de Propriedade Intelectual em vigor, www.denisbarbosa.addr.com/73.doc. 2002.

Barral, Welber. O Brasil e a OMC, Interesses Brasileiros e as Futuras Negociações Multilaterais, Ed. Diploma Legal, Florianópolis. 2000.

Bastos, Valéria. Inovação Farmacêutica: Padrão Setorial e Perspectivas para o Caso Brasileiro, BNDES Setorial, nº 19, Rio de Janeiro. 2005.

Bastos, Valéria. “Inovação Farmacêutica: Padrão Setorial e Perspectivas para o Caso Brasileiro”, BNDES Setorial, Rio de Janeiro, nº 22. 2006.

Block, Fred. Introduction to The Great Transformation, Ed. Beacon Press. 2001.

Braga, José Carlos. Economia e Sociedade, A Financeirização da Riqueza, Revista do Instituto de Economia da Unicamp. 1993.

Braga, José Carlos. Uma economia política da globalização, Vozes, Petrópolis. 1998.

Braga, José Carlos. Regulação Econômica e Globalização, Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro. 1998.

Braudel, Fernand. Civilização Material, Economia e Capitalismo Séculos XV-XVIII, As Divisões do Espaço e do Tempo na Europa, volume 3, Ed. Martins Fontes, São Paulo. 1996.

Buchler, Maryann. A indústria farmacêutica no Brasil e as teorias da dependência de Rui Marini e Fernando Henrique Cardoso, Revista de Ciência Política, nº 24, www.achegas.net. 2005.

_____. A câmara setorial da indústria farmoquímica e farmacêutica: uma experiência peculiar, tese de mestrado em Ciência Política, Universidade Federal do Rio de Janeiro, www.dominiopublico.mec.gov.br. 2007.

Capanema, Luciana. A indústria Farmacêutica Brasileira e a Atuação do BNDES, BNDES Setorial, Rio de Janeiro, nº 23. 2006.

Cavalcanti, Ana Regina de Holanda. Biotecnologia, Biodiversidade e Propriedade Intelectual, Escola Superior de Guerra/Departamento de Estudos, Rio de Janeiro. 1995.

Collins, Randall. The Sociology of Economic Life, The Last Theory of Capitalist: A Systematization – Granovetter, Mark e Swedberg, Richard, Boulder/Colorado/EUA: Westview Press Inc., Boulder. 1992.

Coriat, Benjamim e Weinstein, O. Organizations, firms and institutions in the generation of innovation, Elsevier Science B.V., França (www.elsevier.fr). 2002.

Cox, Robert W. e Sinclair, Timothy J. Approaches to World Order, Hegemony, and international relations: an essay in method, Cambridge University Press, Cambridge. 1993.

Dannemann, Siemsen *et al.*, Comentário à Lei da Propriedade Industrial e Correlatos, Ed. Renovar, Rio de Janeiro. RJ. 2001.

DiMaggio, Paul J. e Powell, Walter W. The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields American, Sociological Review, Vol. 48, No. 2 (Apr., 1983), pp. 147-160, Ed. American Sociological Association. 1983.

Elias, Norbert. O Processo Civilizador, Volume 1, Jorge Zahar Editor, Rio de Janeiro. RJ. 1994.

Elias, Norbert, A solidão dos Moribundos, Jorge Zahar Editor, Rio de Janeiro. RJ. 2001.

Emmanuel, Aguiri. Unequal Exchange, New York, Monthly Review Press. 1972.

Evans, Peter. The Challenges of the Institutional Turn: New Interdisciplinary Opportunities in Development Theory em The Economic Sociology of Capitalist Institutions. Victor Nee and Richard Swedberg, Princeton, NJ: Princeton University Press. 2005.

Fiori, José Luís. Estados e Moedas no desenvolvimento das nações, Editora Vozes, Petrópolis. 1999.

Fiori, José Luís e Medeiros, Carlos. Polarização Mundial e Crescimento, Editora Vozes, Rio de Janeiro. 2001.

Gandelman, Marisa. Poder e conhecimento na economia global - o regime internacional da propriedade intelectual, da sua formação às regras de comércio atuais, Civilização Brasileira, Rio de Janeiro. 2004.

Granovetter, Mark. "Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis", State University of New York at Stony Brook. 1991.

Hirsch, Fred. Social Limits to Growth, Cambridge, Mass: Harvard University Press. 1976.

Hodgson, Geoffrey. "What are institutions, The Business School, University of Hertfordshire, Hertfordshire. 2004.

Hodgson, Geoffrey. Economia e Instituições, Celta, Rio de Janeiro. 1994.

Kupfer, Davi. Padrão de Concorrência e Competitividade, Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro. 1981.

Lutwak, Edward. Winners and Losers in the Global Economy, Turbo Capitalism, Harper Collins Publishers. 1999.

Magalhães, Luís et al. Estratégias empresariais de crescimento da indústria farmacêutica brasileira: investimentos, fusões e aquisições – 1988 -2002, IPEA Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. 2003.

Martine, G. e Castro, C. Biotecnologia e Sociedade: O caso Brasileiro, Ed. Almed Editora e Livraria Ltda. e Ed. da UNICAMP, São Paulo. 1985.

Martins, Fran. Curso de Direito Comercial, Rio de Janeiro, Editora Forense, 23ª edição. 1999.

Mintzberg, H. e Quinn, J., Readings in the Strategy Process, Prentice Hall. 1998.

Morel, Carlos. A pesquisa em saúde e os objetivos do milênio: desafios e oportunidades globais, soluções e políticas nacionais, Ciência e saúde coletiva, nº 2, Rio de Janeiro, www.scielo.com.br. 2004.

Nelson, R. e Winter, S., An Evolutionary Theory of Economic Change, The Belknap Press of Harvard University. Press Cambridge, London. 1982.

Nelson, Richard. Making Sense of Institutions as a factor shaping Economic, Journal of economic behavior and organization, Elsevier/EUA. 2001.

North, Douglas. Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge University Press, Cambridge. 1990.

Peteraf, Margaret A., Resources, Firms and Strategies, The Cornerstones of Competitive Advantage: A Resource-Based View, Oxford University Press. 1997.

Pinto, Mara. Setor Farmacêutica – Laboratórios Nacionais, FINEP. 2004.

Polanyi, Karl. A grande transformação, Editora Campus, Rio de Janeiro, 4ª. Edição. 2000.

Porto, Maria S., Politizando a Tecnologia no Campo Brasileiro – Dimensões e olhares, Ed. Relume Dumará, Rio de Janeiro. 2001.

Possas, Mario. Padrão de Concorrência e Competitividade, Instituto de economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 1991.

_____. Economia e Planejamento, Ed. Hucitec, 2ª ed., São Paulo. 1987.

Requião, Rubens. Curso de Direito Comercial, São Paulo, Editora Saraiva, 19ª edição, 1º volume. 1998.

Stiglitz, Joseph E. Erros e acertos da propriedade intelectual, jornal O Globo, edição de 29 de agosto de 2005, pág. 07, Rio de Janeiro. 2005.

Terry, Nardin. Lei, moralidade e as relações entre estados, tradução de Elcio de Cerqueira, Ed. Forense-Universitária, Rio de Janeiro. 1987.

Varella, Marcelo Dias., Propriedade Intelectual de setores emergentes, Ed. Atlas, Rio de Janeiro. 1996.

Weber, Max. A ética protestante e o espírito do capitalismo, Cia das Letras, Rio de Janeiro. 2002.

_____. História Geral da Economia, Ed. Centauro, São Paulo. 2003.

Legislação

Lei 5.772/1971	Antiga Lei da Propriedade Industrial.
Tratado 1994	TRIPS - Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, www.wto.int/english/trips .
Lei 6.909/98	Propriedade Intelectual de Programa de Computador.
Lei 17.011/98	Direção Nacional da Propriedade Industrial, Montevideú, Uruguai.
Decreto Regulamentar 34/99	Direção Nacional da Propriedade Industrial, Montevideú, Uruguai.
Lei 17.164/99	Direção Nacional da Propriedade Industrial, Montevideú, Uruguai.
Lei 5.772/71	Antigo Código da Propriedade Industrial Brasileiro.
Protocolo 2004	Protocolo Concierniente al Arreglo de Madrid relativo ao

Registro Internacional de Marcas, OMPI, publicação nº 204 (S), Genebra, 2004.

Protocolo 27.06.1989 Protocol Relating to the Madrid Agreement Concerning the International Registration of Marks.

Lei 6.279/96 Lei de Propriedade Industrial.

Lei 9.787/99 Institui o medicamento genérico e regula a utilização dos nomes genéricos.