A nova realidade das patentes

Dulcídio Elias Pedrosa
Companhia de Desenvolvimento Tecnológico (Codetec).

A indústria farmacêutica compreende um conjunto complexo de atividades fortemente inter-relacionadas. Muitas questões, como a que se refere às patentes, só podem ser abordadas dentro de um contexto amplo, sob pena da polarização do debate em torno de argumentos maniqueístas. Em termos gerais, as patentes farmacêuticas possuem significado crítico para a indústria farmacêutica transnacional, para os governos nacionais e para os fabricantes de produtos genéricos.

Todos desejam os benefícios de novos medicamentos. Entretanto, os preços são elevados para a população e para os serviços públicos de saúde, o que configura um óbvio conflito de interesses. Assim, a grande indústria declara que necessita do maior e mais forte monopólio, consubstanciado na proteção patentária, para manter o ritmo inovador, enquanto os serviços de saúde pública afirmam não ser possível fazer frente aos custos crescentes dos medicamentos originais e buscam fornecedores de genéricos, tão logo a patente expire. Por enquanto — e já se discute o assunto há longo tempo —, nem as empresas deixaram de investir na inovação, nem os serviços de saúde pública quebraram, o que evidencia a mencionada polarização fora de um contexto coerente.

Essa discussão faz muito sentido quando se observa a atual realidade do mundo desenvolvido, porém gera controvérsias quando generalizada para as economias em desenvolvimento, cujos referenciais são outros. No Brasil, essa polêmica tem se apresentado, ora como elemento da disputa pelo mercado entre as empresas transnacionais e as nacionais do setor, ora como resultado da contradição entre o monopólio concedido pela patente e os anseios de capacitação tecnológica do país, e também diante da necessidade de ampliar a assistência farmacêutica à população. Há razões nos vários lados do debate que não possui solução satisfatória fora de um compromisso entre as partes.

Convenção garantiu flexibilidade

Nos primórdios de sua existência, os sistemas de proteção industrial tinham como objetivo o estímulo à criação de novas indústrias em território nacional e ao progresso tecnológico interno dos países. Dessa maneira, considerava-se como inventor qualquer indivíduo ou empresa que introduzisse, em determinado país, um novo invento, fosse ele conhecido ou não no exterior. As patentes eram, portanto, outorgadas a qualquer invenção útil e até então desconhecida no país, não havendo distinção entre inventor e introdutor. Somente a partir do século XX ficou estabelecida a distinção entre patentes de invenção e de introdução, ou, em outras palavras, entre novidade absoluta e novidade relativa.

Em 20 de março de 1883, realizou-se a chamada Convenção de Paris, durante a qual foi fundada a União Geral para Proteção da Propriedade Industrial. Seus signatários foram: Bélgica, Brasil, Equador, Espanha, França, Grã-Bretanha, Guatemala, Itália, Holanda, Portugal, El Salvador, Suíça, Tunísia, Sérvia. No entanto, logo abandonaram a união o Equador (1886), El Salvador (1887) e a Guatemala (1895).

A Convenção de Paris, primeira tentativa de internacionalização da proteção às invenções, esbarrou, na sua elaboração, em diversos pontos de difícil harmonização entre os diferentes países signatários, como a conceituação do objeto de uma patente e a definição de direitos e deveres dos países-membros. Isso fez com que o texto final aprovado possuísse características de flexibilidade quanto à adaptação da legislação aos interesses de cada país, colocando o desenvolvimento nacional como objetivo prioritário e soberano, e subordinando às realidades nacionais individuais as legislações de patentes e os sistemas de proteção mais adequados para cada país.

Por causa dessa flexibilidade, a Convenção de Paris

tem sido um dos acordos mais bem sucedidos no plano internacional, na medida em que tem conseguido congregar, em mais de um século de existência, países com os mais diversos níveis de desenvolvimento em torno de um objetivo comum. A dificuldade em definir o objeto das patentes, por ocasião da Convenção de Paris, foi superada pela evolução dos critérios e requisitos básicos de patenteabilidade. Atualmente, são aceitos pela maioria dos países os seguintes pontos:

- a invenção deve ter novidade, isto é, não fazer parte do estado da técnica na data de depósito do pedido de patente. Isso significa que não deve ter sido divulgada através de qualquer meio de comunicação;
- a invenção deve resultar de atividade inventiva, ou seja, ser uma criação original e não uma decorrência natural do estado da técnica para um conhecedor da matéria;
- a invenção deve ter aplicação industrial.

Em geral, patentes são concedidas a novos produtos manufaturados ou a processos de manufatura. Não podem ser concedidas a teorias científicas, modelos matemáticos, trabalhos literários e artísticos, *software*, variedades de plantas e animais, ou métodos de tratamento de seres humanos e animais. Em caso de trabalhos literários e *software*, a proteção é dada pelo *copyright* (direito autoral), e as variedades vegetais podem ter outros tipos de entidades de proteção.

A Convenção de Paris permite que cada país decida sobre a viabilidade de outorga de patentes em diferentes setores industriais. Neste contexto, o setor farmacêutico é um dos mais controvertidos, sendo até mesmo considerado um caso especial dentro do panorama do sistema de proteção industrial. Por parte das indústrias, é o setor mais ávido por sistemas eficientes de proteção e sempre tem sido aquele que demanda leis patentárias cada vez mais rígidas e abrangentes. Por outro lado, por parte dos governos e da sociedade, durante muito tempo mantiveram-se restrições de patenteabilidade ao setor, devido à sua importância estratégica, ao custo social elevado (em função da existência de monopólios) e à necessidade de desenvolver a produção interna de fármacos e torná-la competitiva com relação ao fornecimento transnacional.

Particularmente no caso dos fármacos, portanto, há diferentes tipos de patentes que podem ser concedidas (ver 'Os tipos de patentes'). É importante observar que, com exceção dos EUA, de onde partiu a possibilidade de patentes para produtos e formulações, os outros países só passaram a aceitar os vários tipos de patentes diante de pressões externas, e nunca de necessidades internas de desenvolvimento tecnológico. Além disso, essa aceitação só era acatada após intenso esforço de investimento interno, para adequação da capacidade tecnológica industrial existente. Finalmente, todo o progresso tecnológico e científico daí resultante foi conseqüência do esforço próprio de pesquisa durante os anos que antecederam a nova legislação de patentes, e em nenhum caso proveio de investimentos externos das transnacionais já instaladas ou em instalação no país.

Os tipos de patentes

A *patente de produto* ou substância química (para entidades químicas novas) é o tipo mais poderoso e absoluto de patente, já que bloqueia qualquer possibilidade de produção do produto, mesmo que para outras utilizações comerciais. Pode ser obtida para uma única substância ou para famílias de substâncias quimicamente relacionadas.

A *patente de formulação farmacêutica* protege formulações de uso final contendo determinado produto ou combinações de produtos. É quase tão poderosa quanto a patente de produto, com a diferença de que cobre apenas os usos farmacêuticos da substância, o que em muitos casos é suficiente para cobrir 100% das suas aplicações. Além disso, pode ser usada: a) para proteger um produto antigo mas, até a data, não conhecido como agente terapêutico; b) para proteger composições de produtos antigos cujo efeito sinergístico é novidade; c) para proteger formulações precisas e consideradas as mais ativas, depois de pesquisas farmacológicas prolongadas, o que em geral prolongará o tempo de validade do produto cuja patente original já tenha se expirado há vários anos.

A *patente de processo* protege processos de obtenção de determinado produto. Em comparação com as duas anteriores, é muito menos forte e abrangente. As desvantagens são que, para um mesmo produto, existem freqüentemente inúmeras possibilidades de processos, e comprovar qual deles foi utilizado é, em geral, difícil. Em conseqüência, existe em alguns países a chamada 'reversão do dever da prova', que obriga a empresa desafiante a comprovar que o processo usado não é o patenteado. Patentes de processo podem ser usadas para prolongar vantagens competitivas (custo de produção) de determinada empresa após a expiração da patente de produto.

A *patente de intermediário* protege o uso de novos compostos úteis como intermediários para obtenção de uma substância de uso farmacêutico. Sua utilidade equivale à da patente de processo.

A *patente de segunda indicação*, relativamente recente, protege produtos já conhecidos por determinada ação terapêutica, para os quais descobriu-se nova utilização. Pode ser muito útil no caso de um produto que não se tornou inicialmente um sucesso terapêutico e não despertou o interesse das empresas, até que se descobre para ele um novo uso. Neste caso, esta patente será tão poderosa quanto uma para produto original.

A evolução das patentes

Com respeito à prática patentária, os países desenvolvidos e os países em desenvolvimento têm atitudes opostas; também o fortalecimento da propriedade industrial é uma unanimidade recente entre os países desenvolvidos. As corporações transnacionais chegaram muito antes que seus países a um consenso.

A indústria farmacêutica prescindiu de um rígido sistema de patentes como condição para seu desenvol-

vimento. A retrospectiva histórica de países como Alemanha, Suíça, Reino Unido, Itália, Espanha, Japão, França e Canadá é inequívoca quanto ao fato de que suas indústrias farmacêuticas cresceram e se institucionalizaram sem patentes ou com sistemas de patentes flexíveis. Em alguns desses países, a proteção existente foi abolida, com o argumento de que os monopólios concedidos eram a causa do atraso tecnológico.

O fortalecimento do sistema de patentes, com o reconhecimento das patentes de produtos, aconteceu muito recentemente nos países desenvolvidos. De 1967 a 1988, quatro países do chamado Grupo dos Sete ou G-7 (os mais desenvolvidos do planeta) admitiram as patentes de processo, o que evidencia um nexo diverso daquele enunciado pelos defensores das patentes: a rigor, o patenteamento é fruto do desenvolvimento tecnológico e industrial que desemboca na consolidação e internacionalização da indústria. Assim, quando esses países reforçam a rigidez do monopólio patentário, é porque a relação custo/benefício da proteção tornou-se favorável aos seus grupos industriais. Não obstante, essas mudanças são normalmente acompanhadas de medidas compensatórias, favorecendo a competição por preços, ou seja, facilitando as possibilidades de produção de medicamentos genéricos. Além disso, os países industrializados possuem legislação antitruste efetiva para resguardo dos interesses dos consumidores, impedindo práticas abusivas do monopólio.

A evolução das patentes na área farmacêutica tem um histórico bastante controvertido. A maior parte dos países inovadores e detentores de tecnologia só recentemente concedeu patentes para produtos farmacêuticos. Sobram, portanto, indicadores de que o fortalecimento da proteção patentária obedece a interesses nacionais ou regionais que não são universais, e se liga estreitamente ao estágio do desenvolvimento tecnológico e industrial em que o país ou região se encontra.

O Brasil foi um dos fundadores da União de Paris, da qual nunca se afastou. Até 1945, a legislação de propriedade industrial protegeu produto e processos farmacêuticos, quando então foi abolido o patenteamento de produtos. A proteção não havia conduzido a uma única descoberta de novo produto no Brasil e, com exceção dos EUA, os países industrialmente avançados não reconheciam as patentes para produtos farmacêuticos. Só em 1969 aconteceria nova mudança no Código de Propriedade Industrial, eliminando-se por completo o patenteamento na área farmacêutica. Muitos autores atribuem essa mudança ao nacionalismo e às preocupações com a segurança nacional que permeavam o regime militar vigente, pois o Brasil, apesar da dimensão do seu mercado interno, apresentava dependência quase total de importações para seu suprimento, o que continua hoje. A exclusão do patenteamento farmacêutico foi mantida com a aprovação do atual Código de Propriedade Industrial pelo Congresso Nacional, em 1971. Obviamente, essa mudança recebeu severas críticas por parte da indústria farmacêutica internacional, que desde então luta pelo retorno à proteção patentária completa para seus produtos.

Patentes e competitividade

Com faturamento superior a 150 bilhões de dólares em 1990, a indústria farmacêutica está implantada em boa parte do globo. O que não significa que sua produção e o consumo de seus produtos estejam distribuídos de modo equânime. Na realidade, a produção farmacêutica se concentra em alguns países industrializados, também responsáveis por 75% do consumo dos seus produtos.

Considerando-se as empresas, 50 transnacionais respondem por 65% da produção mundial, enquanto o restante do mercado é dividido por milhares de empresas. No Brasil, ao redor de 20 empresas apresentam faturamento superior a 50 milhões de dólares e são responsáveis por 59% do mercado. Mesmo nos países desenvolvidos, 40% das empresas farmacêuticas apresentam faturamento inferior a 25 milhões de dólares.

A indústria farmacêutica transnacional sempre esteve à frente da defesa intransigente do fortalecimento dos direitos de propriedade industrial. Ela considera o sistema de patentes como elemento básico de sua estratégia, pois seu padrão de competição fundamenta-se na diferenciação de marcas e produtos que, por sua vez, é amparada por um esforço contínuo de pesquisa e desenvolvimento de novas drogas. Essas inovações não podem ser protegidas por economias de escala, pois a competição não acontece em nível de preços, e insumos farmacêuticos podem ser copiados, com relativa facilidade, no mesmo padrão tecnológico dos países desenvolvidos.

Além disso, a indústria química, mais que qualquer outro setor industrial, possui a peculiaridade de fabricar o mesmo produto através de muitos métodos ou processos. Assim, na medida em que a patente de um novo fármaco é publicada, ele geralmente pode ser produzido por uma empresa química competente mas sem capacidade de inovação.

Dada a importância estratégica das patentes para as companhias farmacêuticas internacionais, é natural que elas tentem patentear um novo processo ou produto o mais rápido possível, quando percebem que a descoberta é comercialmente promissora. Segue-se então um período de desenvolvimento e, no caso de um novo fármaco, testes em animais e seres humanos (ver 'Um caminho longo e bem demarcado'). Antes que o novo medicamento possa ser comercializado, ele deve ser aprovado por uma autoridade governamental, que exige vasta documentação contendo um minucioso

detalhamento dos testes realizados. Só depois da aprovação final do produto pelas autoridades (processo que pode levar alguns anos) é que o novo fármaco poderá ser comercializado.

Percebe-se, ao longo dos últimos vinte anos, uma gradual dilatação do período entre o patenteamento e a comercialização de um novo produto. Isso se deve, em parte, ao fato de que se tornou mais difícil inventar e desenvolver novas entidades químicas (diminuição do ritmo inovador), à reação contrária diante de tragédias como a da Talidomida, e ao aperfeiçoamento da proteção à saúde. Atualmente as empresas são muito mais rigorosas do que no passado com o desenvolvimento e os testes, antes de submeter uma nova droga às autoridades competentes, e estas insistem em testes exaustivos antes de conceder a licença.

QUADRO 1
PRODUTOS LÍDERES DE VENDA NO MUNDO (1990)

Ordem	Marca	Nome genérico	Empresa	Indicação	Faturamento (milhões US$)
1	Zantac	ranitidina	Glaxo/Sankyo	úlcera	2.779
2	Capoten	captopril	B-M Squibb	hipertensão	1.501
3	Vasotec	onalapril	Merck	hipertensão	1.482
4	Adalat	nifedipina	Bayer/Takeda	angina	1.210
5	Tonormin	atenolol	ICI	hipertensão	1.135
6	Tagamet	cimetidina	SmithKline Beecham	úlcera	1.103
7	Voltaren	diclofenaco	Ciba-Geigy	artrite	1.040
8	Ceclor	cefaclor	Eli Lilly	infec. hospitalar	837
9	Ciprobay	ciprofloxacina	Bayer	infecção	800
10	Ventolin	salbutamol	Glaxo	asma	778
11	Prozac	fluoxetina	Eli Lilly	depressão	765
12	Mevacor	iovastatina	Merck	hipercolesterolemia	751
13	Cardizem	diltiazem	Marlon Merrel Dow	angina	746
14	Procardia	nifedipina	Pfizer	angina/hipertensão	740
15	Augmentin	amoxicilina/ac. clavulânico	SmithKline Beecham	infecção	710
16	Zovirax	aciclovir	Wellcome	infec. virótica	696
17	Naprosyn	naproxeno	Syntex	artrite	686
18	Rocephin	ceftriaxona	Hoffman-La Roche	infec. hospitalar	665
19	Feldene	piroxicam	Pfizer	artrite	643
20	Iopamiron	iopamidol	Schering	contraste radiológico	600

Nos EUA e na Alemanha, o tempo de vida efetiva da patente está em processo de desgaste desde 1960. Nos EUA, a proteção efetiva da patente caiu de 16 anos, no começo dos anos 60, para menos de oito, no início dos anos 80. Na Alemanha, o tempo médio de vida efetiva da patente diminuiu, em 30 anos, de 16 para oito anos e era de cerca de quatro anos para as cinco novas entidades químicas introduzidas no mercado, em 1986. Ou seja, o prazo para obtenção de autorização para comercializar um produto aumentou sensivelmente.

No Reino Unido, em 1960, o tempo médio para que uma nova entidade química entrasse no mercado era de apenas três anos. Entretanto, em 1977, enquanto a duração da patente foi estendida para 20 anos, o atraso para sua comercialização havia crescido em média entre 12 e 13 anos, restando sete a oito anos de proteção efetiva da patente.

Diversos estudos demonstram que esta é uma tendência de peso nos países industrializados. Embora alguns desses estudos tenham sido financiados pelas próprias indústrias farmacêuticas, não resta dúvida de que a proteção efetiva da patente foi reduzida. Com base nessa constatação, a indústria farmacêutica internacional vem fazendo uma firme pressão para que as patentes de seus produtos sejam prolongadas, ao mesmo tempo que se empenha numa maior rapidez para o processamento das licenças por parte das agências reguladoras. Japão e EUA já concedem extensões de até cinco anos para patentes farmacêuticas.

Deve-se salientar, entretanto, que as generalizações sobre o retorno do investimento em produtos farmacêuticos, baseadas em dados estatísticos, podem ser distorcidas, pois uma companhia pode obter aprovação para um importante produto em tempo relativamente curto e gozar de um longo período de extraordinária lucratividade durante a vida da patente. Um exemplo clássico é a Glaxo, que obteve licença para comercializar sua droga mais vendida, o Zantac (Ranitidina), apenas quatro anos após o pedido de patente. A empresa tinha quase certeza de que o produto seria um sucesso e se empenhou num intensivo programa de testes paralelos para introduzi-lo no mercado o mais depressa possível. É lógico que este procedimento não é aplicável a um grande número de produtos, pois os resultados poderiam não compensar os gastos.

A consolidação do processo de internacionalização das empresas dos países desenvolvidos ampliou a importância das patentes, pois tornou necessário obtê-las no maior número possível de países, de forma que a empresa possa assegurar o domínio desses mercados (Quadro 1). Graças ao monopólio garantido pelas patentes, os preços estabelecidos para tais produtos são muito elevados.

As grandes corporações farmacêuticas destinam somas significativas para pesquisa e desenvolvimento. Apenas as norte-americanas atingiram juntas, em 1991, a fantástica cifra de nove bilhões e 200 milhões de dólares. São valores absolutamente fora das perspectivas de países como o Brasil, conforme mostra o Quadro 2.

QUADRO 2
INVESTIMENTO EM P&D POR EMPRESAS (1991)

Ordem	Nome	Volume de recursos (em milhões de US$)
1	Glaxo	817
2	Roche	802
3	Merck & Co.	771
4	Bristol-Myers Squibb	741
5	Hoechst	650
6	Sandoz	575
7	Ciba Geigy	575
8	SmithKline Beecham	560
9	Eli Lilly	544
10	Sanofi/Winthrop	423
11	Boehringer Ingelheim	378
12	Rhône-Poulenc Rorer	378
13	Wellcome	348
14	ICI	333

Fonte: *Financial Times*, apud *Gazeta Mercantil*, dezembro/92.

QUADRO 3
PRODUTOS EM DESENVOLVIMENTO, POR PAÍS, ENTRE AS 100 MAIORES EMPRESAS DO MUNDO (1989)

País	Nº de empresas	Produtos em desenvolvimento com origem no país	Percentagem total
EUA	34	1.190	40,0
Japão	28	623	20,9
Alemanha	8	250	8,4
Reino Unido	7	185	6,2
França	6	183	6,1
Suíça	3	168	5,6
Itália	4	88	3,0
Outros	10	289	9,7

Fonte: Cálculos da UNIDO baseados no *Anuário Scrip*, 1990.

QUADRO 4
NOVAS ENTIDADES EM DESENVOLVIMENTO PRÉ-CLÍNICO (1989)

Categoria	Número	% do total
Drogas antiinfectivas	779	17,9
Produtos de biotecnologia	577	13,2
Produtos anticâncer	653	12,9
Drogas neurológicas	450	10,3
Cardiovasculares	378	8,7
Produtos antiparasitários	50	1,1
Outros	1.559	35,9
Total	4.356	100,0

Fonte: *Anuário Scrip*, 1990, *apud* UNIDO.

Não se pode dissociar, entretanto, a questão patentária da pressão para redução da taxa de crescimento das despesas farmacêuticas, exercida por todos os governos do mundo desenvolvido. Na medida em que as conjunturas políticas, sociais e econômicas nos países ricos apontam de forma irresistível para medidas de contenção de custos com medicamentos, a indústria busca compensação na ampliação dos prazos de proteção patentária, de forma a adiar tanto quanto possível a perda do monopólio.

A situação, complicada em si, ganha outro contorno quando transferida para o Hemisfério Sul. Não é despropositado afirmar que as razões da avassaladora campanha em favor das patentes farmacêuticas nos países em desenvolvimento tiveram sua origem nos conflitos internos do mundo desenvolvido. Um exemplo: o Seguro Nacional de Saúde do Japão reduziu o preço do Zantac, desde seu lançamento em 1984 até 1992, em 37%, e o sistema de revisão de preços acumula uma redução de 50% nos preços da última década. A recente introdução do sistema de referência de preços na Alemanha resultou, para as 15 primeiras substâncias, em preços de referência em média 38% mais baixos do que os preços vigentes para os produtos originais. Em relação aos preços, o ambiente nos países desenvolvidos não é exatamente favorável à indústria farmacêutica.

Respondendo por menos de 25% do consumo mundial de medicamentos, e ainda com forte presença das transnacionais em seus mercados, os países em desenvolvimento não podem ampliar sua parcela de contribuição para a manutenção da lucratividade da grande indústria, até por seus consumos baixos, em função da pouca renda.

As grandes despesas com pesquisa e desenvolvimento estão fortemente concentradas em apenas sete países (Quadro 3). Além disso, o esforço de inovação se vincula às necessidades dos países ricos. O Quadro 4 apresenta os principais tipos de fármacos que estavam em desenvolvimento em 1989, com perspectivas de comercialização na virada do século. Por coincidência, alguns dos antiinfectivos podem ser úteis para os países em desenvolvimento, mas a maioria pretende atender a demanda de doenças crônicas-degenerativas de suas populações idosas: Ora, se o dinheiro das pesquisas é gasto no Primeiro Mundo e se o objetivo primário das pesquisas são as doenças do Primeiro Mundo, é de se esperar que países em desenvolvimento não aceitem passivamente a idéia do monopólio patentário.

O cenário da disputa

O cenário internacional onde se trava a disputa está demarcado por dois balizamentos principais: a globalização econômica e o domínio da tecnologia. Esses são os vetores componentes da vontade dos

países desenvolvidos de padronizar a regulamentação da propriedade intelectual. Trata-se de uma questão comercial, pois, sob a óptica dos países que detêm a tecnologia, a alteração das regras viabilizaria a expansão dos seus mercados, o que por sua vez permitiria o retorno mais rápido dos investimentos e a manutenção da lucratividade para enfrentar os crescentes investimentos em pesquisa e desenvolvimento.

Os países subdesenvolvidos ficam à margem dos acontecimentos, enquanto os países em desenvolvimento procuram alternativas de preservação do espaço das empresas locais, para que estas não sejam destruídas por competidores de porte muito superior, inviabilizando suas possibilidades de capacitação tecnológica e industrial.

Há que ressaltar o muito pouco que se tem discutido sobre a liberdade de aprender e usar o conhecimento em benefício da sociedade, como na crítica de Hegel a Kant: é preciso cair na água para aprender a nadar. O processo de aprendizado tecnológico passa pela cópia, as transnacionais sabem disso e os governos dos países ricos também o sabem, os governos dos países em desenvolvimento surpreendentemente fingem não saber, colocando a questão como mera adaptação da legislação nacional à nova ordem internacional.

Mesmo assim, a tendência predominante é para o fortalecimento da propriedade industrial. A velocidade dos acontecimentos e a abrangência da proteção vão depender, antes de mais nada, da capacidade de negociação de cada país, até porque os países em desenvolvimento não se uniram como o G-7 para discutir em bloco. Na medida em que o Brasil é o único país da sua dimensão econômica que não concede qualquer patente no setor farmacêutico, torna-se inevitável que seja alvo de grandes pressões. Isso não deixa de lhe ser favorável, pois há muito o que negociar em troca da concessão de patentes em um mercado que pode chegar a ser o quinto ou o sexto maior do mundo no século XXI.

O caso do Brasil

Diante da conjuntura internacional e das pressões — justas ou injustas — exercidas pelos países desenvolvidos, torna-se inevitável uma revisão da atual legislação brasileira de propriedade industrial, que passaria a contemplar as patentes farmacêuticas. Entretanto, deve-se aprender com a história e, assim, estabelecer provisões legais que preservem um espaço possível de autonomia dentro do cenário da economia internacionalizada.

A análise das condições históricas que levaram à evolução do sistema internacional de patentes nos países desenvolvidos e do quadro atualmente em vigor nos países em desenvolvimento aponta para soluções negociadas, dadas as extremas diferenças que se verificam entre seus estágios tecnológicos, capacidade de investimento, poder de negociação e outros fatores importantes. A adoção de uma legislação de patentes, contendo salvaguardas, como possibilidades de licenciamento e de declaração de caducidade, parece uma alternativa válida na busca de um meio-termo entre os interesses dos dois grupos de países.

Não é possível ao Brasil discutir aberrações, como o dispositivo conhecido como *pipeline*, que implica a aceitação de uma patente retroativa, pois produtos hoje fabricados livremente ficariam passíveis de patenteamento, acarretando óbvios prejuízos para os fabricantes nacionais e contrariando preceitos centenários da prática da propriedade industrial.

A experiência da abolição das patentes farmacêuticas nos países em desenvolvimento demonstrou não ser esta a única condição para a capacitação tecnológica. A revisão da atual legislação deve ser coadjuvada por uma política industrial coerente, eficaz e contínua em direção ao fortalecimento tecnológico do setor nacional, sob pena de abdicação a qualquer pretensão ao estabelecimento de uma indústria local fabricante, no mínimo, de produtos genéricos.

Outros benefícios também podem ser associados à revisão da legislação, dentro do esforço de negociação em curso. Se de um lado os países ricos têm interesse nas patentes farmacêuticas e em uma legislação mais rígida, o Brasil, por sua vez, tem interesse na extinção dos subsídios agrícolas da Comunidade Européia e em tecnologias de preservação ambiental, entre outros pontos no plano internacional.

No ambiente interno, além da mencionada política industrial, seria muito pertinente observar a sensibilidade do Congresso norte-americano, que compensou o fortalecimento das patentes farmacêuticas com o incentivo à produção de medicamentos genéricos, numa atitude positiva em direção à competição por preços, como paradigma da economia de mercado. ◆

Sugestões para Leitura

LIEBENEAU, J., 'Evolution of pharmaceutical industry', *Comprehensive Medicinal Chemistry*, Pergamon Press, vol. 1, 1990.

'Guidelines on Technology Issues in the Pharmaceutical Sector in the Developing Countries', United Nations Conference on Trade and Development, United Nations, 1982.

'Patentes Farmacêuticas', Núcleo Setorial de Informações em Química Fina (CODETEC), SCTPR/CNPq/IBICT, 1991.

'The Big Lie about Generic Drugs', *Consumer Reports*, vol. 52, nº 8, 1987.

'Transnational Corporations in the Pharmaceutical Industry of Developing Countries', United Nations Centre on Transnational Corporations, United Nations, 1984.