

INTRODUÇÃO

Os artigos presentes neste dossiê sobre “Propriedade intelectual e capitalismo no século XXI” são fruto dos trabalhos desenvolvidos por estudantes que cursaram em 2017 e 2019 a disciplina “Negociações internacionais, propriedade intelectual e transferência tecnológica”. Esta disciplina eletiva é ofertada no âmbito do Bacharelado em Relações Internacionais para todos os estudantes de graduação da Universidade Federal do ABC. Os temas dos artigos eram de livre escolha desde que incorporassem o tema mais geral da propriedade intelectual, orientação que garantiu uma boa diversidade dos trabalhos publicados.

Apesar de pouco conhecidos, os direitos de propriedade intelectual (patentes, direitos autorais, marcas, proteção de cultivares, etc.) são as formas jurídicas que garantem que certos tipos de bens – como remédios, *smartphones*, séries, aplicativos, *softwares*, músicas, livros, filmes, alimentos, entre outros – tenham um preço e sejam consumidos cotidianamente pela sociedade. Além disso, estas formas jurídicas acabam por regular também grande parte das condições nas quais o conhecimento científico e tecnológico, a cultura e a informação são produzidos e difundidos pela sociedade capitalista.

Inovações científicas e tecnológicas como a internet e as conexões de banda larga se tornaram elementos fundamentais para fazer avançar a conectividade por toda a vida social, seja no consumo, no trabalho, no lazer e na política. Nessa sociedade cada vez mais digital, a propriedade intelectual se torna cada vez mais central para regular as condições da nossa reprodução social e isso se reflete de forma profunda, por exemplo, na economia mundial.

Grandes empresas que dependem direta ou indiretamente deste tipo de direito, aparecem agora nas primeiras colocações do *ranking* das maiores corporações do mundo quando elaborado em termos do valor das suas ações de acordo com a classificação da Forbes em 2019. Ao ocuparem os lugares que pertenciam às grandes multinacionais que emergiram após a Segunda Guerra Mundial – em sua maioria montadoras de automóveis, fábricas de bens de consumo de massa, empresas de energia e bancos – as empresas da chamada economia do conhecimento indicam os caminhos futuros dos investimentos, ou seja, da acumulação capitalista.

Tabela 1 - As maiores empresas do mundo segundo o valor de mercado (2000)

RANK	EMPRESA	SETOR	PAÍS	Valor de mercado Bilhões de dólares
1	Exxon Mobile	Hidrocarbonetos	Estados Unidos	362,53
2	General Electric	Conglomerado	Estados Unidos	348,45
3	Microsoft	Tech/software	Estados Unidos	279,02
4	Citigroup	Finanças	Estados Unidos	230,93
5	BP	Hidrocarbonetos	Reino Unido	225,93
6	Royal Dutch Shell	Hidrocarbonetos	Holanda	203,52
7	Procter & Gamble	Saúde	Estados Unidos	197,12
8	HSBC Group	Finanças	Estados Unidos	193,32
9	Pfizer	Farmacêutica	Estados Unidos	192,05
10	Wal Mart	Comércio	Estados Unidos	188,86

Fonte: Forbes *apud* Durand, 2018.

Tabela 2 - As maiores empresas do mundo segundo o valor de mercado (2019)

RANK	EMPRESA	SETOR	PAÍS	Valor de mercado Bilhões de dólares
1	Apple	Tech/hardware	Estados Unidos	961,3
2	Microsoft	Tech/Software	Estados Unidos	946,5
3	Amazon	Tech/comércio	Estados Unidos	916,1
4	Alphabet	Tech/mídia	Estados Unidos	863,2
5	Berkshire Hathaway	Finanças	Estados Unidos	516,4
6	Facebook	Tech/mídia	Estados Unidos	512
7	Alibaba	Tech/comércio	China	197,12
8	Tencent Holdings	Tech/comércio	China	472,1
9	JPMorgan Chase	Finanças	Estados Unidos	368,5
10	Johnson & Johnson	Saúde	Estados Unidos	366,2

Fonte: Forbes (2019). Elaboração própria com base em Durand (2018)

São caminhos, porém, nada tranquilos. Isto porque, por um lado, estas empresas, ao produzirem basicamente informação e conhecimento (como *designs*, marcas, *softwares*, jogos, fórmulas químicas, propagandas, redes sociais, plataformas de comércio, etc.), estão sujeitas a todo

momento, e mais do que nunca, à concorrência, à obsolescência ou até ao “roubo” de suas mercadorias.

Por outro lado, com o avanço da digitalização do conhecimento, da tecnologia e dos bens culturais e com o espraiamento da nossa conectividade, nossas sociedades nunca tiveram tamanha condição de democratizar o acesso à cultura e ao conhecimento. Seja baixando músicas e vídeos de graça, seja criando conteúdo científico e tecnológico, essa nova lógica produtiva introduz uma dinâmica potencialmente desmercantilizadora no capitalismo.

Como o berço da recente revolução tecnológica foram os Estados Unidos da América, esse Estado foi quem liderou o processo mundial para o estabelecimento de uma “segurança jurídica” mínima que garanta o retorno dos investimentos realizados nas indústrias baseadas em propriedade intelectual. De fato, a partir dos anos 1980, os Estados Unidos passaram a exercer em todo mundo uma importante pressão pelo recrudescimento dos sistemas legais de propriedade intelectual. Essa pressão internacional resultou em um conjunto de medidas que viabilizou a implantação de um sistema legal de propriedade intelectual que é extenso o bastante ao ponto de definir padrões mínimos de proteção no âmbito nacional e internacional.

É bastante consensual, na literatura sobre propriedade intelectual, o diagnóstico de que o Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio assinado no âmbito da criação da Organização Mundial do Comércio em 1994, mais conhecidos como TRIPS (em inglês: *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*), marca um novo momento na história do sistema internacional, ao obrigar os países a adotar padrões mínimos de proteção, garantidos por mecanismos relativamente institucionalizados de pressão e sanções comerciais.

Segundo a pesquisadora Maria Carlotto, em seu livro recém lançado *Acesso negado: propriedade intelectual e democracia na era digital*, “a tensão entre propriedade intelectual e democracia é um problema constitutivo do nosso tempo”. Ou seja, a realização da acumulação capitalista depende, mais uma vez, da redução da propriedade privada à propriedade monopolista. Isso é particularmente válido nos setores de alta tecnologia.

A comparação entre as duas tabelas acima nos revela também outra nuance importante do capitalismo avançado: o fato do capital físico (como as fábricas) perder importância em relação ao (vulgarmente) chamado “capital humano”. Embora ainda sejam extremamente necessários, os sistemas de máquinas e equipamentos estão se tornando cada vez menos centrais em relação à própria atividade intelectual presente na cabeça dos trabalhadores, que – ainda na condição de

cidadãos “livres” – criam, desenvolvem e capturam as informações e o conhecimento que servirão de base para a produção dos novos tipos de mercadorias existentes.

A Apple, líder do *ranking* apresentado na Tab. 2, é um dos exemplos mais radicais dessa nova economia. A principal vitrine desta empresa, longe de mostrar as várias fábricas chinesas (terceirizadas) cheias de operários montando iPhones, iPads, iMacs, MacBooks ou Apple Watches, é, de fato, seus *headquarters* (escritórios e lojas).

Os principais ativos dessa companhia são, além dos seus produtos, o seu “capital humano” – ou seja, o conjunto dos cérebros dos mais de cem mil empregados que trabalham diretamente nesta empresa (Apple, 2019) –, um ativo muito valioso já que parte importante do preço (valor) dos produtos Apple é contrapartida do trabalho intelectual dos funcionários que criam o design, desenvolvem novos produtos, softwares e sistemas operacionais, bolam o marketing ou definem as informações técnicas das partes que compõem seus produtos¹ (GEREFFI, 2013, p. 21). A subordinação dos corpos nas fábricas de outrora dá lugar, nessas atividades, à subordinação das almas.

Ainda assim, apesar de representar a emergência do “novo”, a Apple ainda é uma grande vendedora de mercadorias tangíveis (físicas), mas que agora terceiriza grande parte (ou a totalidade) da sua atividade fabril. Como ela precisa evitar a todo o custo a pirataria dos seus produtos mundo afora, além de gerenciar à mão de ferro um ecossistema fechado e quase todas as partes da cadeia de suprimentos dos seus produtos, do design à loja de varejo (SATARIANO, BURROWS, 2011), independente da sua aura “*cool*”, é possível questionar se a Apple não seria tão ou até mais despótica que, por exemplo, as antigas montadoras de veículos verticalizadas do século passado.

Os artigos presentes neste especial sobre Propriedade Intelectual da Revista Íandé procuram discutir se a emergência da chamada economia do conhecimento e da informação traz consigo novos desafios, novas arenas de disputas econômicas e políticas e uma necessidade cada vez maior de controle, dominação e coerção social por parte das empresas e Estados e se traz, ao mesmo tempo, possibilidades de emancipação social e ampliação dos espaços democráticos.

Prof. Dr. José Paulo Guedes Pinto
Junho/2020

¹ Sem falar do trabalho financeiro, da organização e gestão da sua cadeia produtiva mundial e inclusive da melhoria dos meios de produção desses produtos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Apple. **Third Quarter Results.** 2019. Disponível em: <https://www.apple.com/newsroom/2019/07/apple-reports-third-quarter-results/>

CARLOTTO, Maria. **Acesso negado:** propriedade intelectual e democracia na era digital. Coleção Democracia Digital. Editora SESC. São Paulo, 2019.

DURAND, Cédric. L'ENVERS DE L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE: UM CAPITALISME INTELLECTUEL MONOPOLISTE. In: **CNRS, Paris 13 NOTE DE RECHERCHE IFRIS.** 2018. Disponível em: <http://ifris.org/wp-content/blogs.dir/1/files/2018/05/WP7-C%C3%A9dric-Durand.pdf>

GEREFFI, Garry. Global value chains in a post-Washington Consensus world. **Review of International Political Economy**, v. 21, n. 1, p. 9-37, 2014.

SATARIANO, Adam; BORROWS, Peter. Apple's Supply-Chain Secret? Hoard Lasers. **Bloomberg Businessweek.** 2011. Disponível em: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2011-11-03/apples-supply-chain-secret-hoard-lasers>