

# A quebra das patentes para medicamentos antirretrovirais entre Brasil e EUA: uma análise à luz da Teoria dos Jogos de Dois Níveis

*The breaking of patents for antiretroviral drugs between Brazil and the USA: an analysis in light of Two-Level Games Theory*

Vanessa Braz de Queiroz\*  
Carolina Michelle Silva e Souza\*\*  
Kleber Carlos Ribeiro Pinto\*\*\*

## Resumo

Esse artigo apresenta uma análise das negociações internacionais que abordaram o licenciamento compulsório das patentes para medicamentos antirretrovirais entre Brasil e Estados Unidos nos anos 2000 no âmbito da Organização Mundial de Comércio (OMC), com resultados favoráveis ao Brasil. Em vias de garantir a soberania, o Brasil contestou junto à OMC, as alegações dos EUA, liderando através do Ministério das Relações Exteriores, uma política de incentivo ao combate da AIDS, com vistas a reduzir o custo dos medicamentos e as restrições de oferta para atender a demanda dos países em desenvolvimento e subdesenvolvidos, inclusive os que sofriam uma epidemia da doença. Os setores de alta tecnologia dos Estados Unidos tiveram que mudar as estratégias devido à quebra das patentes para medicamentos, ainda que tenham em parte, os seus interesses econômicos prejudicados. A análise é feita com respaldo da Teoria dos Jogos de Dois Níveis.

**Palavras Chave:** Contencioso de Patentes. Brasil. Estados Unidos. OMC. Jogos dos Dois Níveis.

## Abstract

This article analyzes the negotiations about the compulsory licensing for antiretrovirals medicines between Brazil and United States during the 2000s in the context of the World Trade Organization (WTO), with favorable results to Brazil. To ensure sovereignty, Brazil contested with WTO, the U.S allegations, leading through the Ministry of Foreign Affairs, a policy of encouraging the fight against AIDS, with the purpose to reducing the cost of medicines and the supply constraints to meet the needs of developing and underdeveloped countries, including those suffering from an epidemic of the disease. The high-tech United States of America sectors had to change their strategies because of the break of patent for drugs, even if they have, at least partially, their economic interests harmed. The analysis is done with the support of Two-Level Games Theory.

**Key Words:** Patent Litigation. Brazil. United States. WTO. Two-Level Games Theory

\* Graduada em Relações Internacionais pela Universidade Federal de Uberlândia – UFU. E-mail: vanessabdequeiroz@gmail.com

\*\* Graduada em Relações Internacionais pela Universidade Federal de Uberlândia – UFU. E-mail: caarolmichelle@gmail.com

\*\*\* Professor associado da Faculdade de Gestão e Negócios da Universidade Federal de Uberlândia – UFU. E-mail: kleber@ufu.br

## Introdução

O tema das patentes farmacêuticas e dos acessos aos antirretrovirais para o tratamento da AIDS (*Acquired Immune Deficiency Syndrome*) entrou em disputa entre o Brasil e os Estados Unidos da América (EUA), no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC) e da Organização Mundial de Saúde (OMS) nos anos 2000.

Naquela década, o Brasil foi um dos principais países da América Latina que desenvolveu programas de incentivo à produção de medicamentos genéricos para o tratamento da AIDS, e adotou políticas que incentivariam novos investimentos em pesquisa e desenvolvimento (P&D) no setor farmacêutico. Para o governo brasileiro, a produção doméstica desses medicamentos seria uma forma de reduzir os custos de importação e auxiliar os países periféricos, principalmente os africanos que mais sofrem com a epidemia da doença.

Em função da política brasileira sobre o assunto, os EUA alegaram, no âmbito da OMC, que o Brasil não estava respeitando o Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (TRIPS). A estratégia estadunidense visava proteger a sua indústria farmacêutica (CEPALUNI, 2005). O debate envolveu a globalização do comércio e o direito dos pacientes obterem os medicamentos (MARTINS, 2011).

O poder executivo dos Estados Unidos, sob gestão do Partido Republicano, beneficiado no processo eleitoral pela indústria farmacêutica, propôs uma ação formal na OMC, visando evitar a concorrência dos seus produtos com os genéricos brasileiros. Durante a disputa acerca das patentes, o governo brasileiro se opôs aos interesses dos laboratórios farmacêuticos estadunidenses, defendendo a não exclusividade da produção e comercialização dos medicamentos utilizados no tratamento de AIDS (OLIVEIRA, 2006). A possibilidade da quebra de patente dos medicamentos de combate a AIDS tinha sua justificativa nas diretrizes já existentes na OMC, em que os países membros flexibilizariam as regras para os países em desenvolvimento e subdesenvolvidos, visando garantir o tratamento da doença (MARTINS, 2011).

O processo de negociação internacional ocorrido entre o Brasil e os EUA é analisado neste texto à luz da Teoria dos Jogos de Dois

Níveis (PUTNAM, 1988)<sup>1</sup>. Aqui, os representantes dos Estados são considerados como negociadores no plano internacional, mas do lado interno também negociam com seus interlocutores domésticos, os representados, em busca de um acordo internacional que atenda os interesses dos Estados envolvidos.

## **Teoria dos Jogos de Dois Níveis e o processo de negociação internacional**

Putnam (1988), avaliando as interações ocorridas nas negociações internacionais à época, recorreu à abordagem da teoria comportamentalista analisada por Richard E Walton e Robert B. McKersie, sobre as negociações sociais, e desenvolveu a Teoria dos Jogos dos Dois Níveis. Essa explica a ratificação dos acordos resultantes das negociações internacionais, os quais ocorrem a partir da articulação entre dois níveis: o internacional (nível I) e o doméstico (nível II).

No nível I, acontecem as negociações internacionais, em busca de um acordo; enquanto no nível II, as coalizões dos representantes com as forças internas, os representados (atores domésticos), ratificam ou não as ações internacionais do Estado. O alcance do acordo depende tanto do posicionamento do negociador internacional, quanto dos interesses dos representados. Nessa articulação, cada um dos negociadores internacionais considera as coalizões internas que delineiam os interesses domésticos, determinando o *winsset*, o conjunto de vitórias (PUTNAM, 2010).

Nas negociações internacionais, Putnam (2010) alega que cada governo busca melhorar suas respectivas habilidades de negociação para satisfazer as demandas internas, enquanto precisa minimizar as consequências adversas de um possível acordo internacional, havendo uma ligação entre as aspirações domésticas (*winsset*) e a possibilidade de se firmar um acordo, uma vez que a dimensão do *winsset* em relação ao nível II impactará na distribuição dos ganhos a partir da barganha internacional.

As forças internas, através das coalizões políticas, almejam atingir seus objetivos por meio da pressão sobre o governo, para

---

1. Putnam debate a interação do nível doméstico e internacional apresentando que as preferências, estratégias, pressões e coalizões e instituições nacionais, importam na lógica da barganha internacional e explicam os processos decisórios de regimes políticos democráticos. Nesse sentido, é importante mencionar que, o jogo político, por meio da disputa entre os atores, promove a abertura da "caixa preta" do Estado questionando o modelo analítico realista que propõe o Estado como ator unitário.

que sejam formuladas políticas que lhes sejam vantajosas, entretanto, as instituições democráticas de cada Estado exercem seus poderes na formulação da política externa, interferindo na tomada de decisão dos negociadores no nível internacional. Não obstante, quanto mais posições forem conciliadas no nível doméstico, mais poderoso será o representante do Estado na negociação internacional, pois a convergência das posições dos negociadores às demandas internas eleva suas forças e a capacidade de barganha frente ao oponente internacional. Analogamente, quanto menor a convergência das posições do negociador internacional às demandas internas, menor será a sua capacidade de barganha em relação ao negociador oponente. Assim, há uma relação de legitimidade entre os dois níveis de negociação que gera credibilidade e eficácia nas negociações internacionais e promove a transparência do processo e a estabilidade aos negociadores para enfrentar as pressões recorrentes nas negociações internacionais (GERALDELLO, 2015).

Putnam (2010) caracteriza, portanto, o tamanho das coalizões domésticas e o *winset* a partir das preferências e coalizões do nível II; das instituições do nível II; e das estratégias dos negociadores do nível I.

No primeiro caso (Nível II), o tamanho do conjunto de vitórias é atrelado ao princípio do “não-acordo”, à distribuição de poder, e às preferências e coalizões entre grupos domésticos. Então, a depender da natureza do acordo, os custos da ratificação ou não-ratificação podem incidir de maneira desigual nos grupos de coalizão doméstica. Já as instituições políticas no nível II, trazem uma discussão acerca da força e da autonomia do Estado nas decisões em relação aos grupos domésticos: quanto mais autonomia dos principais tomadores de decisão, maiores as possibilidades de atingir um consenso a nível internacional. Além disso, as instituições possuem papel importante quanto aos procedimentos de ratificação, essencialmente nos casos de votação. Por fim, a popularidade do oponente interfere tanto nas diferentes motivações estratégicas dos negociadores do nível I, quanto ao seu próprio conjunto de vitórias. Aí entra a posição ocupada pelo negociador e sua reputação política, ambas influenciando o processo decisório, pois, quanto mais *status*, mais fácil de conseguir a ratificação do acordo (PUTNAM, 2010).

Quando um país em desenvolvimento negocia com um grande país já desenvolvido, geralmente enfrenta o problema do poder de

barganha desigual. No contexto das negociações comerciais, a formação de coalizões é uma resposta a esta desigualdade. Contudo leva-se em consideração que mesmo em contextos multilaterais, as fontes de poder de barganha ainda operam em benefício do Estado desenvolvido (DRAHOS, 2003).

A experiência da Rodada do Uruguai quanto às negociações sobre os direitos de propriedade intelectual, sugere que os países em desenvolvimento têm que pensar com muito mais criatividade para obterem seus ganhos. Num contexto de negociação caracterizado por relações de poder desiguais e disparidades em informações e recursos organizacionais, a busca de interesse próprio por alguns países provoca um resultado que não promove o bem-estar (DRAHOS, 2003).

Um argumento favorável aos países em desenvolvimento é o de que eles tendem a obter um melhor resultado em um sistema multilateral quando baseados em regras ou princípios dos Órgãos Multilaterais que lhes oferecem algum espaço para negociar coletivamente em lugar de concorrer sozinho numa negociação bilateral com um país desenvolvido mais poderoso. As negociações no âmbito da OMC parecem oferecer aos países em desenvolvimento, melhores perspectivas que as negociações bilaterais, mas a negociação comercial não ameniza por si só as desigualdades na negociação e as disparidades de poder. Em uma negociação comercial multilateral as melhores oportunidades de acordo existem tanto para os Estados mais fortes quanto para os mais fracos. Para esses, é valorizada a legitimidade política elevada, para aqueles, também pesa a eficiência econômica (DRAHOS, 2003).

O processo de negociação internacional, além dos aspectos relacionados às forças internas versus as forças externas dos países, depende da bagagem de conhecimentos dos negociadores, sendo necessário compreender os seus comportamentos frente aos dos interlocutores, bem como o comportamento desses, incluindo o conhecimento das culturas e idiomas distintos, assim o negociador precisa dominar diversas habilidades (BORNHOFEN, 2007).

Acuff (2004) define o processo de negociação:

Um processo de comunicação de mão dupla cujo objetivo é chegar a um acordo mútuo sobre necessidades e opiniões divergentes. Negociar significa persuadir, ao invés de usar força bruta. Além do mais, negociar quer dizer que o outro lado sentir-se-á satisfeito com o resultado da negociação (ACUFF, 2004, p. 28).

As negociações decorrem de um processo de relacionamento que requer o respeito entre as partes, o qual detém três níveis de singularidade humana a serem considerados: a personalidade do indivíduo com quem se negocia; a cultura, e; a natureza humana. Porém, um processo de negociação internacional depende também das estratégias dos negociadores, das relações interpessoais, dos aspectos emocionais e de fatores administrativos (FLORIANI, 2002; SOBRAL et al, 2012; BORNHOFEN, 2007).

A disputa sobre a quebra ou não das patentes farmacêuticas dos medicamentos antirretrovirais para o tratamento da AIDS entre o Brasil e os Estados Unidos da América no âmbito da OMC gerou um processo de negociação, que aqui tem sua análise com respaldo da Teoria dos Jogos de Dois Níveis.

## **O Caso da quebra das patentes do medicamentos antirretrovirais**

Nos EUA, a indústria farmacêutica tem grande capacidade de influenciar o governo, pois ela contribui substantivamente com o Produto Interno Bruto – PIB, além de o setor ter doado mais de US\$ 26 milhões para a campanha do Partido Republicano no ano de 2000. O ex-presidente, George W. Bush se beneficiou e por isso o governo levou as demandas da indústria tão a sério e as transformou em políticas de governo (OLIVEIRA; MORENO; 2007).

A indústria farmacêutica estadunidense usou sua influência junto ao governo para proteger seus interesses, exigindo que os EUA, por meio de ação formal na OMC, neutralizassem a ameaça de congelamento de preços feita pelo Brasil, que tornariam os antirretrovirais estadunidenses com preços baixos, em competição com os remédios genéricos brasileiros (OLIVEIRA; MORENO, 2007).

As ações dos EUA têm justificativa em sua legislação, onde há dispositivos que visam coagir e constranger os outros países quando os interesses das empresas americanas no exterior são ameaçados – seção 301 da Lei Comercial<sup>2</sup> (MENDONÇA; LIMA; VIGEVANI, 2017).

O USTR, que é parte do Poder executivo dos EUA, concentra suas atividades na defesa de políticas referentes ao comércio internacional para garantir que os interesses comerciais estaduni-

---

2. *Omnibus Trade and Competitiveness Act* de 1988, dispositivos Super 301 e Special 301 (MENDONÇA; LIMA; VIGEVANI, 2017).

denses sejam cumpridos. O USTR tem tido bastante sucesso em disputas comerciais, e é por causa dessa instância que os Estados Unidos são um negociador internacional forte. O sucesso também é característico da capacidade de um país impor retaliações e sanções a outros, juntamente com seu poder econômico. Além disso, durante negociações bilaterais, algumas medidas são tomadas unilateralmente pelos Estados Unidos. Isso porque muitas vezes os outros países não conseguem equilibrar o poder de barganha, então fica difícil para os mesmos obterem grandes vantagens (OLIVEIRA; MORENO, 2007).

No caso em análise, os Estados Unidos contrapuseram à lei brasileira sobre a quebra de patentes em diversos aspectos. Primeiro, exigiu-se que os detentores das patentes no Brasil só comesçassem a produzir seus medicamentos no país num prazo de três anos. Caso não fosse cumprido, a empresa perderia sua proteção de patente (MARTINS, 2011).

No âmbito da OMC, os EUA acusaram o Brasil de não respeitar o art. 68.1. I da Lei de Propriedade Intelectual brasileira, que dispõe sobre licença compulsória, em especial quando o objeto de matéria das patentes não for produzido em território brasileiro. Também interpretaram que o art. 3 do GATT 94, sobre o princípio do tratamento nacional, era desrespeitado, por isso solicitaram a abolição da regra que permite o licenciamento obrigatório de produtos em casos de ‘emergência nacional’ ou de ‘interesse público’ e argumentaram serem abusivas as exigências de venda da patente para outras empresas, em caso de emergência nacional, e a obrigação de produzir os medicamentos no país para garantir a patente (MARTINS, 2011).

A preocupação dos EUA era de ter que repassar obrigatoriamente, todas as informações à efetiva reprodução do objeto, além de aspectos técnicos, supervisão de montagem e aspectos comerciais. Também pediram que a legislação brasileira soubesse exatamente o momento de usar o conceito de emergência nacional para que quando fosse necessário mesmo o governo pudesse exigir a venda dos segredos da produção de medicamentos da indústria farmacêutica.

De acordo com os negociadores estadunidenses, o artigo 68 da lei brasileira sobre a quebra de patentes foi criado para que os detentores de patentes tivessem que fabricar seus produtos em território brasileiro. Sendo assim, o Brasil estaria discriminando pro-

dutores estadunidenses, o que seria uma violação do acordo TRIPS. Oliveira e Moreno (2007, p. 216) explicitam que, “os Estados Unidos e o Brasil abriram um período de consultas em Genebra em 29 de junho de 2000, o qual falhou em dezembro de 2001”. Então os EUA requereram um painel ao Órgão de Solução de Controvérsias para debater o assunto, através de um comunicado do Escritório do Representante do Comércio dos EUA (USTR). Os Estados Unidos destacavam que as situações sob as quais as patentes podiam ser compulsoriamente licenciadas não estavam sendo questionadas e que a alegação brasileira de crise de saúde pública era considerada legítima, mas a inconsistência com o acordo TRIPS residia no fato da lei brasileira obrigar os detentores de patentes a produzirem seus produtos no país após um período de transição de três anos (OLIVEIRA; MORENO, 2007).

Do ponto de vista dos EUA, o acordo TRIPS possui deficiências, como não garantir os direitos de detentores de patentes em todos os países signatários, o que faz com que milhões de dólares em *royalties* que deveriam ser pagos a empresas estadunidenses sejam perdidos. Os EUA argumentavam que dão prioridade a assuntos direcionados à Propriedade Intelectual e fazem de tudo para que os direitos dos detentores de patentes em todas as partes do mundo sejam garantidos (OLIVEIRA; MORENO, 2007).

O posicionamento adotado pelo Brasil foi muito diferente daquele apresentado pelos EUA, já que os negociadores do Brasil, na OMC, utilizaram o argumento de natureza humanitária: o bem público deve sempre prevalecer sobre o lucro. Deste modo, sua estratégia de defesa ganhou a simpatia internacional de grande parte dos países participantes da OMC. Paralelamente, a África do Sul, a Índia – país que possui tecnologia avançada na produção de genéricos e medicamentos em geral, ocupando papel importante no comércio internacional do setor e interessada em vender seus genéricos –, Quênia, Moçambique, Zimbábue, Ruanda e outros países em desenvolvimento – todos interessados na transferência de tecnologia e na cooperação técnica internacional para o tratamento dos seus doentes de AIDS (OLIVEIRA; MORENO, 2007).

O Brasil argumentava que os Estados Unidos estariam apresentando atitude extremamente protecionista, com objetivo de proteger os lucros de sua indústria farmacêutica, atitude que prejudicaria os esforços do governo brasileiro na sua campanha contra a AIDS e os preços abusivos dos antirretrovirais e que o princípio geral do licen-

ciamento compulsório faz parte dos acordos internacionais. O Brasil argumentou que a reivindicação dos Estados Unidos desrespeitava tanto o direito internacional previsto pela OMC – cláusulas do acordo TRIPS que permitiam a licença compulsória em casos de emergência, também presentes na legislação norte-americana –, quanto os princípios de autodeterminação e não-intervenção dos povos, ambos embutidos na ação internacional do Brasil.

Finalmente, o art. 31 do Acordo firmado em 2001 permite o licenciamento compulsório, desde que algumas condições sejam cumpridas, como o uso de expressões genéricas que abrem possibilidade para diversas interpretações pelas partes. O dispositivo em questão visa garantir o abastecimento ao mercado de produtos essenciais em casos extremos, os quais não podem ser produzidos em qualquer lugar (MARTINS, 2011).

Outro fator relevante foi a posição da opinião pública internacional, se constituindo em canais pelos quais novas ideias circulam das sociedades para os governos e de país para país (Haas, 1992, p.27). Nesse caso, dos países em desenvolvimento e da Organização Mundial de Saúde – OMS, favoráveis ao Brasil e em defesa do acesso aos medicamentos à sua população (OLIVEIRA; MORENO, 2007).

Os Ministérios da Saúde e das Relações Exteriores do Brasil, em parceria com agências estatais e parceiros internacionais e nacionais, elaboraram e executaram a estratégia de negociação, demonstrando a importância da articulação entre as agências públicas e os atores privados para colocar em prática a política exterior do país. A estratégia brasileira partiu da premissa humanitária de que a questão da saúde pública está acima do lucro, buscando um grande apelo moral (OLIVEIRA, 2006).

No início das negociações os dois países defendiam fortemente os seus interesses e ambos sabiam dos riscos que corriam. Sem conquistas, o Brasil continuaria a pagar altos custos pelos medicamentos de tratamento da AIDS, mas em caso de ganhos, as perdas seriam dos EUA, que teriam menores arrecadações devido à redução dos lucros da indústria farmacêutica. O debate ao nível da OMC encaminhou o Brasil e os EUA para a resolução dos impasses de forma pacífica, através de um processo de negociação bilateral a partir da retirada da queixa dos EUA junto ao Órgão de Solução de Controvérsias da OMC, abrindo portas para um acordo aceito por ambas as partes.

Ainda que houvesse pretensões eleitorais, o ministro José Serra abriu espaço para a questão das patentes, onde foi possível mobilizar em seu apoio atores domésticos e internacionais: a indústria farmacêutica e os laboratórios nacionais, as organizações da sociedade civil no Brasil e no exterior que auxiliam doentes de AIDS, pessoas da área de saúde, parlamentares, organizações internacionais, parte da sociedade civil estadunidense e organizações de vários países (OLIVEIRA; MORENO, 2007).

A manutenção dos *winset* direcionava os negociadores estadunidenses para que as leis referentes às patentes fossem mantidas, as quais impediriam que o Brasil produzisse medicamentos através da licença compulsória, apesar de algumas ONGs estadunidenses defensoras dos direitos humanos e da assistência à saúde pública compreendessem as necessidades das populações dos Estados em desenvolvimento e subdesenvolvidos (OLIVEIRA; MORENO, 2007).

Durante o processo, foi estabelecido primeiramente um acordo prévio, e em seguida a adesão ou não dos agentes negociadores domésticos, constituindo-se assim dos níveis I e II respectivamente, pela teoria de Putnam (1988). Ainda de acordo com a teoria, o jogo de dois níveis possui recompensas, as quais se aplicam quando os acordos são firmados, levando em consideração as preferências e coalizões do nível II, suas instituições e as estratégias dos negociadores do nível I (PUTNAM, 2010).

## **Análise do caso e considerações finais**

O processo de negociação internacional inicia com os pressupostos de garantir as preferências e coalizões do nível II (doméstico) através da preservação do status de suas instituições e a definição das estratégias dos negociadores do nível I (internacional). No sentido de garantir o conjunto de vitórias já conquistado, a tendência é o “não-acordo”. A depender da natureza do acordo, os custos da ratificação ou não-ratificação podem incidir de maneira desigual nos grupos de coalizão doméstica. Assim, o apoio das forças internas dos Estados Unidos ao acordo é reduzido, por considerarem seu país como autossuficiente, e supõem que os custos do não-acordo são mais baixos do que o acordo.

Com respaldo nos conceitos de Putnam (1988), Putnam (2010) e Geraldello (2015), é possível interpretar que as institui-

ções políticas no nível II constroem a partir de grupos domésticos, a força e a autonomia do Estado, representado pelos seus negociadores no nível I, proporcionando mais autonomia e maiores possibilidades de atingir um consenso a nível internacional. Assim, em princípio, os EUA, aliados aos seus atores internos, interpretavam que o custo do não-acordo seria mais baixo que do acordo. Por outro lado, a popularidade do oponente interfere nas estratégias dos seus negociadores do nível I e pode afetar o conjunto de vitórias de cada parte na negociação.

Putnam (2010) indica que a posição ocupada pelo negociador e a sua reputação política, influenciam no processo decisório, pois quanto mais *status*, mais força para se chegar ao acordo. Nesse caso, a reputação política dos negociadores brasileiros, respaldada pelas forças internas pesaram muito no processo de negociação. Lembrando os conceitos de Bornhofen (2007), as negociações ocorridas no caso das patentes dos medicamentos antirretrovirais envolveram países de culturas distintas e negociadores com comportamentos diferentes, o que também interferiu na negociação. Por outro lado, Geraldello (2015) demonstra que quanto maior a convergência das posições do negociador internacional às demandas internas, maior é a sua capacidade de barganha em relação ao negociador oponente, fato presente em ambos os lados do processo de negociação.

Os resultados das negociações, ainda que a questão tenha passado pela OMC, devido à preocupação dos EUA em evitar a queda dos chamados “lucros extraordinários” à sua indústria de medicamentos antirretrovirais, foram favoráveis ao Brasil.

De acordo com Cepaluni (2005), nem sempre as instituições internacionais amenizam as desigualdades de poder entre os países. Os Estados mais fortes geralmente conseguem fazer ameaças críveis em contextos multilaterais.

Nessa disputa entre Brasil e Estados Unidos, o processo de negociação passou pelas negociações nos dois níveis considerados na Teoria dos Jogos dos dois Níveis, o interno em cada um dos países (Nível II) e o internacional, no confronto entre os negociadores representantes dos países (Nível I), ademais, a participação de atores transnacionais como as ONGs de direitos humanos e de combate à AIDS ao Brasil, aumentou sua capacidade de negociação.

Esse caso fortaleceu o Ministério das Relações Exteriores e promoveu um grande engajamento doméstico quanto aos assun-

tos de política externa brasileira. O processo de negociação, ocorrido em ambiente democrático, ganhou legitimidade e mostrou que é possível aos países em desenvolvimento e subdesenvolvidos lutarem contra as práticas comerciais desleais adotadas por potências estabelecidas.

## Referências

ACUFF, Frank L. **Como negociar qualquer coisa com qualquer pessoa em qualquer lugar do mundo**. 2. ed. São Paulo: SENAC, 2004.

BORNHOFEN, Denean; KISTENMACHER, Georgia M. P. Negociação internacional baseada na influência cultural: Alemanha. **Revista Interdisciplinar Científica Aplicada**, Blumenau, v.1, n.2, p.1-15, 2007.

CEPALUNI, Gabriel. Regimes Internacionais e o Contencioso das Patentes para Medicamentos: Estratégias para Países em Desenvolvimento. **Contexto Internacional**, Rio de Janeiro, v. 27, n. 1, p.51-99, jun. 2005.

DRAHOS, Peter. When the Weak Bargain with the Strong. Negotiations in the WTO. **International Negotiation**, v. 8, n.1, 2003.

FLORIANI, D. E. A cultura nacional e as negociações internacionais: um comparativo entre executivos brasileiros e italianos. In: **Repositório Digital UFRGS** 2002. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/4282/000349477.pdf?sequence=>>. Acesso em: 05 jul. 2018.

GERALDELLO, Camilla Silva. **Medidas antidumping e política doméstica: o caso da citricultura estadunidense**. São Paulo: Cultura Acadêmica, 2015 (Coleção PROPG Digital – florUNESP). ISBN 9788579836657. Disponível em: <<http://hdl.handle.net/11449/138597>>. Acesso em: 05 jul. 2018.

HAAS, Peter M. Introduction: Epistemic Communities and International Policy Coordination. **International Organization**, vol. 46, no. 1, p. 27, 1922. Disponível em: <[www.jstor.org/stable/2706951](http://www.jstor.org/stable/2706951)>. Acesso em: 05 jul. 2018.

MARTINS, Elaine M. O. **Licença compulsória de medicamentos usados no combate ao vírus HIV/AIDS**. 2011. Disponível em: <<http://www.egov.ufsc.br/portal/conteudo/licen%C3%A7a-compuls%C3%B3ria-de-medicamentos-usados-no-combate-ao-v%C3%ADrus-hiv-aids>>. Acesso em: 13 jun. 2018.

MENDONÇA, F. A. P.; LIMA, T.; VIGEVANI, T. Instituições e política comercial nos Estados Unidos: política internacional, demandas domésticas e design institucional. **Economia e Sociedade**. v. 26, n. 1 (59), p. 45-77, abr. 2017. Campinas: Unicamp. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/ecos/v26n1/1982-3533-ecos-26-01-00045.pdf>>. Acesso em: 11 jun. 2018.

OLIVEIRA, Marcelo F. O contencioso Brasil x Estados Unidos sobre patentes farmacêuticas na OMC. **Carta Internacional**. São Paulo, p. 41-51, mar. 2006.

OLIVEIRA, Marcelo F.; MORENO, Fernanda V. Negociações comerciais internacionais e democracia: o contencioso Brasil x EUA das patentes farmacêuticas na OMC. **Dados**, [s.l.], v. 50, n. 1, p.189-220, 2007. FAP/UNIFESP (SciELO). Dispo-

nível em: <<http://dx.doi.org/10.1590/s0011-52582007000100007>>. Acesso em: 05 jul. 2018.

PUTNAM, R. D. Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games. **International Organization**, v. 42, n. 3. (Summer, 1988), p. 427-460. Disponível em: <<http://www.guillaumenicaise.com/wp-content/uploads/2013/10/Putnam-The-Logic-of-Two-Level-Games.pdf>>. Acesso em: 10 jun. 2018.

PUTNAM, Robert. Diplomacia e política doméstica: a lógica dos jogos de dois níveis. **Revista de sociologia e política**, v. 18, n. 36, p. 147-174. Universidade Federal do Paraná. jun. 2010.

SOBRAL, F; CARVALHAL, E; ALMEIDA F. **O estilo brasileiro de negociar**. In: **Revista Portuguesa e Brasileira de Gestão** vol.11 n.2-3. Lisboa, 2012. Disponível em: <[http://www.scielo.mec.pt/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1645-44642012000200008](http://www.scielo.mec.pt/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1645-44642012000200008)>. Acesso em: 05 jul. 2018.

*Recebido em: 12.01.2018*

*Aprovado em: 04.04.2018*