

Os limites da interferência estatal nos contratos de transferência de tecnologia

The limits of state interference in technology transfer contracts

Filipe Bianchini de Oliveira¹ 

¹ Centro Universitário de Brasília - UniCEUB, mestrando, advogado, professor de Direito do Agronegócio e especialista em Direito Empresarial pelo IBMEC, email: filipe@kayser.adv.br

RESUMO

Este trabalho visa estudar o conhecimento, a tecnologia e a propriedade industrial, especialmente sua importância estratégica nas nações. Buscará determinar exatamente o que é protegido pela legislação (nacional e internacional), porque tal proteção é feita, e como tal medida acarreta crescimento econômico-social, entendendo por que a tecnologia é um fator de produção de interesse para a soberania nacional dos países. Com isso, poderá ser compreendida com maior clareza a importância dos contratos de transferência de tecnologia, e quais os efeitos que tais negócios, eminentemente privados, lançarão nas políticas públicas nacionais. Todo esse arcabouço teórico servirá como base para que se discuta o ponto central do estudo: quais são as consequências da interferência do Estado nas cláusulas específicas dos contratos privados de transferência de tecnologia, como isso pode ser feito, e se é (ou não) um poder garantido ao ente público em busca de um bem maior.

Palavras-chave: Tecnologia. Conhecimento. Transferência de tecnologia. Soberania. Interferência estatal.

ABSTRACT

This work aims to study knowledge, technology and industrial property, especially its strategic importance in the nations. It will seek to determine exactly what is protected by legislation (national and international), why such protection is made, and how such measure leads to economic and social growth, understanding why technology is a production factor of interest for the national sovereignty of countries. In this way, the importance of technology transfer contracts can be understood with greater clarity, and what effects these eminently private businesses will have on national public policies. This whole theoretical framework will serve as a basis for discussing the central point of the study: what are the consequences of state interference on the specific clauses of private technology transfer contracts, how can this be done, and if it is a power guaranteed to the public entity in search of a greater good.

Keywords: Technology. Knowledge. Technology transfer. Sovereignty. State interference.

1 INTRODUÇÃO

Assim como ocorre com bastante frequência em institutos jurídicos, definir o termo “tecnologia” não é uma tarefa simples como aparenta, especialmente porque é um conceito que muda com o tempo (ASSAFIM, 2005). Mesmo assim, a doutrina converge em alguns pontos, como é o caso, por exemplo, do fato de se tratar de algumas características específicas distintas que geralmente constituem manifestações da propriedade intelectual (FERRAZ, 2015, p. 449), usados de forma sistemática com o fim de alcançar objetivos únicos (ASSAFIM, 2005).

Em suma, e para os fins do presente estudo, o termo tecnologia pode ser compreendido basicamente como o emprego de conhecimento para desenvolvimento de produtos ou serviços, de modo que tal sabedoria pode ser transferida entre os homens.

Tecnologia vai muito além da perícia pessoal (VENOSA, 2005, p. 559). É inegável que o artesão, por exemplo, tenha técnica extremamente elevada no seu manuseio do material de trabalho, sem que essa perícia, entretanto, seja obrigatoriamente considerada tecnologia. Diferente seria se o mestre do artesanato usasse alguma de suas técnicas de maneira sistemática com o fim de facilitar ou melhorar o seu trabalho, criando um método único de produção do produto final, especialmente de forma a ser repetida por outros artesãos – situação, essa sim, que consistiria na adequação do método no vernáculo tecnologia.

Segundo a mesma linha, o conceito de tecnologia também vai além do simples conhecimento técnico/científico: um jurista, por exemplo, usa o conhecimento que adquiriu através do estudo da ciência do direito para os mais variados fins, casos em que não empregará uma tecnologia por si só – e sim na própria ciência. Novamente, seria uma situação distinta seria se o mesmo jurista criasse uma forma de emprego única e específica desse conhecimento (produção de teses em ritmo ordenado, por exemplo), criando um mecanismo tal que possibilitaria a criação de um serviço completamente novo. Fora do campo jurídico e adentrando no campo da gestão empresarial, teríamos claro exemplo como o de uma cadeia de negócios ordenados e interligados entre si, gerando um contrato de franchising, ou um administrador que usa seu conhecimento de gestão de uma forma tal a criar todo um mecanismo organizacional único e inédito. O foco não está no conhecimento técnico em si, mas sim da maneira pela qual este foi emprego de maneira sistemática para criar algo único e transmissível (ou copiável).

O conhecimento tecnológico tem importância maior da que geralmente é pensada, a ponto da necessidade de ser tratados como insumo (FERRAZ, 2015, p. 449), sob a justificativa clara de que nada adiantaria a reunião de toda a matéria-prima (física ou não) sem que houvesse o conhecimento de como aplicá-la na ordem e quantidades certas. Tamanha é a profundidade da análise da tecnologia, nesse sentido, que Fritz Machlup, no início do século XX, passou a analisar o conhecimento como recurso econômico, de maneira a ser possível que, em larga escala, afete até mesmo a independência econômica do Estado, estando diretamente atrelada ao seu desenvolvimento econômico e social (FERRAZ, 2015, p. 449).

Nesse cenário mais amplo, em uma análise macroeconômica, tamanha é a importância econômica e estratégica do conhecimento tecnológico que alguns autores (FLORES, 2003) dizem que a tecnologia é diretamente ligada à soberania nacional, o que explica o motivo pelo qual o Brasil optou por elevar sua proteção como garantia fundamental no próprio texto constitucional:

Art. 5º Todos são iguais perante a lei, sem distinção de qualquer natureza, garantindo-se aos brasileiros e aos estrangeiros residentes no País a inviolabilidade do direito à vida, à liberdade, à igualdade, à segurança e à propriedade, nos termos seguintes:

XXIX - a lei assegurará aos autores de inventos industriais privilégio temporário para sua utilização, bem como proteção às criações industriais, à propriedade das marcas, aos nomes de empresas e a outros signos distintivos, tendo em vista o interesse social e o desenvolvimento tecnológico e econômico do País;

O raciocínio que leva a tal conclusão é, na realidade, muito simples: tecnologia e conhecimento estão ligados à modernidade, à avanço, à progresso. Quanto menos uma nação tiver de conhecimento, mais dependente ela ficará das nações exportadoras dos mesmos, ocasionando enorme desvantagem competitiva no comércio internacional. O avanço tecnológico está diretamente ligado à economia de uma nação, e a única forma de assegurar o futuro é a inovação tecnológica, sendo pela criação própria, ou pela importação da mesma (ANTUNES, 1993, p. 11).

No campo jurídico, tecnologia é classificada como bem imaterial, não-corpóreo, e de natureza intelectual. Sua natureza jurídica é de objeto de direito (bem), sobre o qual um sujeito de direitos detém propriedade e/ou direitos de uso.

Por ser um bem, sua propriedade pode ser transferida entre sujeitos de direito, operação que é realizada por meio de contratos de transferência de tecnologia, ligando a parte concedente a uma parte adquirente por meio de um negócio jurídico. Transfere-se, com isso, os direitos patrimoniais

sobre o bem imaterial, podendo determinar, se for no interesse das partes, algumas limitações no exercício de tais direitos (ASSAFIM, 2005). Portanto, é através dos negócios jurídicos contratuais de transferência de tecnologia que o adquirente tem acesso a tão importante fator de produção (FERRAZ, 2015, p. 449).

Importante ressaltar que o termo “transferência de tecnologia” não significa automaticamente um contrato específico em si (no sentido instrumental da palavra), mas sim em um gênero de negócios jurídicos que englobam diversas espécies contratuais específicas que visam, cada uma a seu modo, a transmissão dos direitos sobre o determinado conhecimento. Cada espécie de contrato guardará as características básicas do negócio que as partes desejam celebrar, abrindo uma gama imensa de possibilidades a depender da vontade das partes. Por exemplo, o conhecimento objeto da contratação pode ser transferido por compra e venda definitiva, ou então ser objeto de utilização de exploração temporária; pode se dar de forma isolada, ou combinada com outros contratos; pode, inclusive, se dar em âmbito societário (como constituição de capital social), ou então no âmbito obrigacional (FERRAZ, 2015, p. 449).

As espécies desses contratos não são taxativas, mas algumas de suas possibilidades acabaram tendo maior destaque e repetibilidade no comércio de bens intelectuais pela forma da qual a economia é montada. Podem ser destacados, portanto, os contratos de know-how, de assistência técnica, as patentes e marcas, contratos de *engeneering*, de licenciamento de software e de franquia. Dentro eles, cada negócio conta com seu objeto específico e com as particularidades advindas da manifestação de vontade das partes, variáveis essas que, geralmente orbitam em temas como prazo de concessão, remuneração, exclusividade e distribuição de responsabilidade.

2 ASPECTO HISTÓRICO DE PROTEÇÃO E MARCO REGULATÓRIO INTERNACIONAL

Com a definição e conceituação básica dos temas aqui tratados, antes de adentrar no tema central do presente estudo, é interessante conhecer o histórico do incentivo e protecionismo desse tipo de recurso, de maneira a comparar tal evolução com o período econômico mundial e local vivido. O objetivo não é realizar um simples e deslocado panorama histórico do assunto, mas sim poder verificar como e por quais motivos os agentes econômicos elegeram as espécies mais usuais de contratos de transferência de tecnologia, exigindo do Estado uma maior atenção sobre tais instrumentos. Poderá, assim, ser feito um claro paralelo entre o aspecto jurídico e econômico do

assunto, demonstrando que a atuação estatal está diretamente ligada à estratégia nacional de desenvolvimento econômico.

Sem uma forma mínima de controle do desenvolvimento do conhecimento, a humanidade percebeu que os criadores, sem incentivo algum, não eram estimulados a criação. Novas técnicas podiam ser facilmente copiadas, de maneira que seu criador perdia rapidamente a vantagem competitiva que teve com a sua invenção. E como quase sempre há um grande investimento na criação tecnológica, era quase inevitável o prejuízo a ser suportado pelo criador, motivo pelo qual iniciou-se, aos poucos, o interesse na proteção da criação intelectual como uma forma de incentivo ao seu desenvolvimento, especialmente e inicialmente no âmbito local do criador.

Com a maior eficácia dos meios de comunicação, o aumento da velocidade de comunicação e de transferência de informações, e com a crescente e incessável globalização, os novos conhecimentos avançavam com facilidade as barreiras nacionais, de maneira em que a proteção também deveria ser estendida à níveis internacionais. Evidentemente, tal preocupação começou a tomar corpo após a Revolução Industrial (FLORES, 2003), que tornou necessário um sistema internacional de proteção do conhecimento.

Em 1883 houve o primeiro marco internacional no assunto, na Convenção de Paris, onde, pela primeira vez, o Direito de Propriedade Industrial em nível internacional foi visto. A Convenção de Estocolmo, somente em 1967, reformulou a Convenção de Paris, e serve hoje como estatuto básico internacional, ratificado pelo Brasil pela edição do Decreto 75.541/75). Dentre os pontos de maior destaque, a Convenção de Estocolmo criou a WIPO – *World Intellectual Property Organization*, órgão mundial de proteção de propriedade intelectual.

Em 1994 aconteceu a Rodada do Uruguai, como sendo a última rodada do GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*). Teve sua importância por ter criado a base para a criação da Organização Mundial do Comércio - OMC (pelo Acordo de Marraquexe, no mesmo ano) e do TRIPS (Tratado da Propriedade Intelectual relacionado ao Comércio).

Atualmente, um dos requisitos indispensáveis para que um país faça parte da OMC é justamente ser signatária do TRIPS, o que demonstra com facilidade a relação intrínseca que a proteção da propriedade industrial tem com o relacionamento comercial ao redor do globo.

Apenas a título de curiosidade, a União Europeia, em seu inédito processo de integração supranacional, também estabeleceu normas progressivas para a proteção da propriedade industrial e regulamentação de sua transferência. A primeira diretiva foi estabelecida pelo próprio Tratado da

União Europeia, prevendo a necessidade de regulamentação. Posteriormente, o Regulamento nº 772/2004 da Comissão Europeia define o contrato de transferência de tecnologia, mesmo que de maneira ampla e genérica. Tal regulamento foi substituído pelo Regulamento nº 316/14, mais moderno, e vigente até 30 de abril de 2026.

3 ASPECTO HISTÓRICO NO DIREITO BRASILEIRO

O contexto histórico brasileiro pode ser analisado sob diversos prismas e por diversas fontes. Entretanto, como o objetivo do presente trabalho é fazer uma pequena demonstração de como a regulação do tema da transferência de tecnologia é diretamente ligada a ideologia governamental de cada época (ao invés de realizar um estudo histórico aprofundado), este estudo se limitará em expor rapidamente o panorama ao longo das décadas, apoiando-se em doutrina que teve o mesmo intuito (ASSAFIM, 2005, p. 32-41).

Da mesma forma como ocorreu em âmbito global, a proteção do conhecimento e da tecnologia teve um avanço progressivo no direito brasileiro. Contudo, nessa análise mais local é muito mais fácil perceber como as políticas nessa área estão diretamente ligadas a cada momento político-econômico, ficando claro como vários cenários políticos e econômicos distintos tiveram diferentes influências na evolução constante no reconhecimento e proteção da produção tecnológica.

No Brasil Colônia, o Alvará de 1808 permitiu pela primeira vez a criação industrial no Brasil, o que se deu logo após a chegada da Família Real Portuguesa. Com essa criação, passou-se a um claro período de incentivo, já que o desenvolvimento da região dependia diretamente da evolução intelectual e tecnológica no novo continente. Assim, o Alvará de 1809 criou privilégio do monopólio privado ao inventor; o Alvará de 1819 concedeu prêmios aos inventores de destaque de várias áreas; a Constituição Imperial de 1824 fez a primeira previsão constitucional da proteção industrial, com extensão da proteção a bens imateriais; o Decreto de 1875 estendeu a proteção a sinais distintivos (marcas); e em 1883 o Brasil foi signatário da União de Paris para a Proteção da Propriedade Intelectual (CUP), ratificado pelo Decreto nº 9.233/84.

Foi praticamente um século de incentivo ao desenvolvimento tecnológico, que começou a borbulhar nas terras sul-americanas. Passou-se a ser necessário, assim, o aumento progressivo na regulação de tamanho crescimento intelectual, com dois objetivos: continuar o incentivo, bem

como regular os direitos e limitações que os detentores de tais propriedades tinham, já que tais direitos limitavam a sua larga aplicação.

Em 1904 foi promulgada a Lei de Marcas; em 1923 foi criada a Diretoria Geral de Propriedade Industrial, vinculada ao Ministério da Agricultura, Indústria e Comércio; em 1933 a referida Diretoria foi elevada para Departamento Nacional da Propriedade Industrial (DNPI), passo que foi considerado o primeiro marco importante do desenvolvimento da proteção e consequente regulação do tema no Brasil (FLORES, 2003).

Em 1945 foi criado o Código de Propriedade Industrial; e na década de 1960, no auge da ditadura militar, foi instituída uma clara política fiscal de restrição de remessa de capital ao exterior, com um dos desdobramentos da política nacionalista dos militares.

No aspecto da propriedade industrial, entretanto, 1970 é um dos grandes marcos: foi extinto o DNPI, para criação do INPI pela Lei nº 5.648/70, órgão de controle da propriedade intelectual até hoje. Desde então, fortes e rápidas foram as guinadas legais na proteção do tema, guiados pelo novo Instituto, fazendo com que as regulações administrativas passassem a ser setoriais, impositivas, e de maior intervenção estatal.

Em 1971 foi aprovado o novo Código de Propriedade Industrial, com menção inédita aos contratos de transferência de tecnologia. Administrativamente, no âmbito do INPI, o Ato Normativo nº 15/75 passou a diferenciar algumas espécies de contratos de transferência de tecnologia.

A partir da década de 1980, entretanto, houve um revés ideológico na interpretação do tema: enquanto a década anterior foi marcada pelo aumento progressivo da regulação e intervenção estatal, a nova política adotada nos anos 80 e 90 (justamente o de maior abertura econômica nacional) ocasionaram forte processo de desregulação, deixando as relações particulares cada vez mais fora das amarras estatais: a Resolução nº 22/91 revogou o Ato Normativo nº 15/75, simplificando a transferência de tecnologia e facilitando a relação entre particulares. Finalmente, o Ato Normativo 120/93 reduziu ao nível mínimo a regulação estatal, impedindo totalmente a interferência no INPI na manifestação das partes, onde um dos principais pontos foi a exclusão do parágrafo único do artigo 2º, da Lei de criação do INPI, excluindo texto expresso que garantia a interferência estatal nas cláusulas específicas negociadas pelas partes - questão que será analisada no tópico seguinte deste trabalho.

4 INTERFERÊNCIA ESTATAL

Como visto pelo panorama histórico apresentado, um padrão se faz evidente: quanto mais economicamente liberal é a situação do objeto de estudo (seja de nível nacional, continental ou global), menor é a interferência estatal e maiores são os incentivos a livre circulação deste recurso econômico. O contrário também é verdade: quanto mais estatizadora é a política econômica, maior é a interferência estatal nas relações privadas e mais concentrado permanece o conhecimento.

Assim, pode-se concluir que a interferência estatal no campo de transferência de tecnologia está diretamente ligada à matriz ideológica seguida, sendo um claro exemplo de como o Estado pode intervir nas relações econômicas e sociais privadas.

Com efeito, um governo economicamente liberal tende a praticar uma economia de livre mercado, deixando soltas as rédeas das relações privadas. Automaticamente, mesmo protegendo os direitos em relação a propriedade industrial, permite que as partes e o mercado negociem livremente seu uso, de modo que as relações privadas nesse campo se aquecem, há uma troca maior de informação e conhecimento, e a tecnologia é mais difundida. O ponto negativo é a grande abertura das porteiças da soberania nacional para capital externo, o que, de uma forma ou de outra, acaba permitindo que nações economicamente mais estruturadas exerçam forte poder sobre as mais simples, dominando-a em maior ou menor grau.

Uma linha com viés mais estatizador tende a intervir mais na troca de direitos sobre o uso dos direitos privados de propriedade, de maneira a concentrar a tecnologia em poucos agentes econômicos. Com isso, o poderio econômico advindo da maior abundância de conhecimento à poucos agentes, permite o crescimento exponencial ante a sua vantagem de redução competitiva, facilitando a criação e desenvolvimento de grandes empresas especializadas. O ponto negativo, em contraponto, é justamente a impossibilidade de livre disseminação do conhecimento pela sociedade, privando negócios e limitando o crescimento dos pequenos atuantes no mercado, reduzindo a competitividade e a concorrência, e concentrando o conhecimento e a riqueza.

No panorâmico histórico nacional traçado no capítulo anterior percebe-se claramente tais tendências: em meados dos anos 70 o Brasil se encontrava em pleno regime militar, implantado em 1964, com um vasto sistema de inteligência e repressão política e de controle social. Os primeiros cinco anos da década foram marcados pelo chamado “milagre brasileiro”, garantido por uma política econômica de restrição e investimento forte em poucos setores. Típico de um governo

nacionalista, limitou-se as possibilidades de livre circulação da tecnologia no mercado, permitindo que o recém-criado INPI pudesse controlar administrativamente o mercado, com medidas setoriais, impositivas, e de maior intervenção estatal.

Pouco capital estrangeiro entrava na economia nacional, e, quando isso acontecia, se tratava de situação absolutamente controlada pelo gigantesco Estado. Entretanto, como a história mostra, os anos de pujança acabaram e a força econômica de tal modelo foi esmaecendo aos poucos.

Diametralmente oposta foi a situação vivida a partir da década de 1980: a redemocratização trouxe ao comando um governo com um viés mais liberal, a abertura do comércio e o fomento progressivo dos negócios particulares. Os atos administrativos restritivos da década de 70 foram revogadas, e o INPI passou a ter o menor nível de interferência nos negócios de transferência de tecnologia na sua história, de modo que o conhecimento específico foi mais bem difundido, o acesso a tecnologia e a competitividade comercial foram melhorados, permitindo que o país também experimentasse um crescimento significativo no comércio internacional. Como consequência, a entrada de capital estrangeiro abriu as portas para os lados negativos do capitalismo globalizado, deixando a nação brasileira completamente dependente de tecnologia estrangeira.

Tamanha virada ideológica foi formalizada por alterações legislativas e de organização administrativa, causando distorções interpretativas ao longo do tempo. E, como de costume, tais conflitos foram levadas a apreciação do Judiciário. Um dos maiores marcos sobre o tema, em matéria judicial, é o julgamento pelo Superior Tribunal de Justiça do Recurso Especial nº 1.200.528/RJ, realizado em 16 de fevereiro de 2017, considerado um marco na interpretação da função constitucional e infraconstitucional do INPI.

No caso, discutiu a Segunda Turma do STJ sobre o alcance do poder do órgão administrativo em interferir em negócios particulares.

A matéria fática era a seguinte: duas empresas privadas haviam firmado contrato de transferência de tecnologia e propriedade industrial, onde o Instituto Nacional de Propriedade Industrial – INPI entendeu que era de sua prerrogativa a interferência no mérito negocial do contrato firmado, alterando os termos acordados pelas partes na esfera privada. A questão em julgamento era saber, então, se a autarquia tinha ou não poderes de decotar ou alterar cláusulas de mérito negocial que porventura entendesse abusivas, especialmente no que tange a remessa de valores ao exterior (como se autoridade fiscal fosse).

Juridicamente, o conflito residia no fato de que a o art. 40 da Lei nº 9.279/96 (promulgada justamente no período de maior liberalidade econômica), alterou o art. 2º da Lei nº 5.648/70 (Lei Orgânica do INPI) justamente no artigo que expõe a finalidade primordial da autarquia. Tal alteração legislativa teve o principal condão de subtrair o parágrafo único do antigo art. 2º, que versava:

Parágrafo único. Sem prejuízo de outras atribuições que lhe forem cometidas, o Instituto adotará, com vistas ao desenvolvimento econômico do País, medidas capazes de acelerar e regular a transferência de tecnologia e de estabelecer melhores condições de negociação e utilização de patentes, cabendo-lhe ainda pronunciar-se quanto à conveniência da assinatura ratificação ou denúncia de convenções, tratados, convênio e acordos sobre propriedade industrial.

Retirada a referida menção legal, e sem a inclusão de trecho que deixasse clara a impossibilidade de que o INPI tivesse o poder de intervir em cláusulas negociadas pelas partes privadas, a questão foi saber se a mera supressão do texto (sem inclusão de trecho mais esclarecedor) foi proposital pelo legislador de 1996 a ponto de ser considerada uma efetiva revogação de poderes.

Ao fim do julgamento, a Segunda Turma do STJ decidiu, à unanimidade, que em que pese tivesse havido supressão do permissivo legal, a missão da autarquia continuava a mesma: defesa das ordens jurídica e socioeconômica, de modo que não reconhecer tal competência do órgão (leia-se, do Estado) é desatender a própria finalidade de sua criação, independentemente de haver ou não norma legal expressa nesse sentido. Segundo o voto do relator:

Sob perspectiva distinta, conferir uma interpretação restritiva ao mencionado preceito legal implicaria na total desconsideração da existência implícita de poderes. Ao se outorgar competência a determinado órgão, deve-se assegurar os instrumentais necessários à perfeita realização do seu escopo, ainda mais quando de inegável relevância pública.¹

Assim, o Superior Tribunal de Justiça decidiu que o Estado tem o poder-dever de interferir nas cláusulas firmadas entre particulares no âmbito da transferência de tecnologia, sempre que entender que o livremente negociado pelas partes tenha a possibilidade de afetar de alguma maneira

¹ BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Recurso Especial. REsp nº 1.200.528/RJ, Segunda Turma. Recorrente: Unilever Brasil LTDA e Outro. Recorrido: Instituto Nacional de Propriedade Industrial INPI. Relator: Min. Francisco Falcão. Brasília, 16 de fevereiro de 2017. Disponível em: <https://ww2.stj.jus.br/processo/revista/documento/mediado/?componente=ITA&sequencial=1572506&num_registro=201001220891&data=20170308&formato=PDF>. Voto do relator, p. 13.

os interesses nacionais. Além disso, decidiu que tal poder é inerente da própria instituição reguladora, sendo desnecessária autorização legal expressa para tal fim.

Como visto ao longo deste trabalho, o tema deve ser visto de maneira ampla e imparcial, de modo que todas as decisões têm consequências positivas e negativas. Mais importante que a crítica ou elogio a posição firmada pelo Superior Tribunal de Justiça, é a compreensão de que o julgamento firmou posicionamento claro no sentido de que, no Brasil, o Estado tem o poder de interferência direta em cláusulas negociais entre as partes. Tal fato, em que pese ter o condão de diminuir as consequências negativas do capitalismo globalizado, também ocasiona a diminuição da circulação de tecnologia, com o potencial de deixar o país em piores condições de competitividade no cenário econômico global.

5 CONCLUSÕES

É inegável que a tecnologia é um fator de produção fundamental na produção de qualquer produto ou na execução de qualquer serviço, e que a possibilidade de sua transferência é de suma importância em um mundo globalizado e cada vez mais interligado. Foi demonstrado também que a proteção da propriedade industrial, da tecnologia e do conhecimento em si, encontra-se em um patamar extremamente avançado, de maneira a proteger o uso das novas criações como meio de incentivar a pesquisa e o investimento nela aplicado.

O mundo está cada vez mais dependente da transferência de tecnologia, atingindo um patamar de afetar a soberania das nações. O tema tornou-se, assim, assunto de políticas públicas e de diretrizes econômicas das nações, o que leva a reflexão de como o estado pode (se é que pode) intervir nas negociações privadas, analisando-se especialmente as consequências que tais medidas ocasionarão no desenvolvimento (OLIARI, 2013, p. 392).

Achar o ponto exato em que a interferência estatal proteja os interesses nacionais, sem que prejudique a livre negociação da iniciativa privada, não é tarefa fácil. O exagero de medidas de quaisquer dos lados acarreta desestabilização, deixando claro que uma medida única e radical não será, com toda a certeza, a melhor opção.

Entretanto, considerando que os contratos de transferência de tecnologia são atos eminentemente privados, e que a regulação e interferência estatal devem ser aplicadas de maneira a servir apenas como guia mestre do sistema nacional, nos parece mais lógica a interpretação de

que eventuais interferências pelo poder público só devem ser feitas em casos excepcionais, e em pontos genéricos dos contratos. A intromissão do Estado nas cláusulas específicas dos contratos particulares, especialmente no que tange a preço e prazo de concessão, é medida demasiadamente prejudicial ao livre comércio e à livre manifestação de vontade das partes, prejudicando o mercado e, especialmente, inibindo o investimento internacional.

Em que pese a soberania nacional ser objeto de proteção constitucional, o livre comércio e a liberdade de contratar tem o mesmo nível na estrutura jurídica brasileira. O julgamento do STJ no REsp 1.200.528/RJ, ao nosso ver, teve como premissa uma visão unidirecional a apenas um aspecto dessa balança, sem considerar, em nenhum momento, as consequências comerciais e mercadológicas de tal linha interpretativa. Tal falha poderia ter sido resolvida com o uso adequado da Análise Econômica do Direito, por exemplo, que pode ser aplicada cotidianamente pelo jurista, pois não se admite mais, na sociedade totalmente interligada em que vivemos, a segregação orgulhosa da ciência jurídica (GICO JÚNIOR, 2010, p. 62), como se autossuficiente fosse (PIMENTA, 2008, p. 60). A multidisciplinariedade é algo fundamental, uma vez que o Direito nunca conseguirá abraçar todas as questões fundamentais sem a ajuda de outras áreas do conhecimento (FLORENZANO, 2005, p. 265).

Assim, parece que a melhor análise global é aquela cuja conclusão é a de que foge dos limites do poder das agências reguladoras a interferência específica em cláusulas negociais em que as partes ajustaram com base no seu poder de livre contratação, prejudicando o particular em detrimento de um suposto interesse público em ponto específico no qual deveria ter total liberdade. Entendimento contrário ignora o fato de que o mercado só obedece às suas próprias leis naturais, independentemente de ideologias socioeconômicas que estabelecem regras, mas que não são capazes de controlar suas consequências.

REFERÊNCIAS

ANTUNES, José Manoel Oliveira, MANSO, José António Costa. **Relações internacionais e transferência de tecnologia: o contrato de licença**. Coimbra: Libravia Almedina, 1993.

ASSAFIM, João Marcelo de Lima. **A transferência de Tecnologia no Brasil: aspectos contratuais e concorrenciais da propriedade industrial**. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2005.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm>. Acesso em: 09 ago. 2018.

BRASIL. **Lei nº 5.648**, de 11 de dezembro de 1970. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L5648.htm>. Acesso em: 09 ago. 2018.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Recurso Especial. **REsp nº 1.200.528/RJ**, Segunda Turma. Recorrente: Unilever Brasil LTDA e Outro. Recorrido: Instituto Nacional de Propriedade Industrial INPI. Relator: Min. Francisco Falcão. Brasília, 16 de fevereiro de 2017. Disponível em: <https://ww2.stj.jus.br/processo/revista/documento/mediado/?componente=ITA&sequencial=1572506&num_registro=201001220891&data=20170308&formato=PDF>.

CÂMARA DOS DEPUTADOS. **Escrevendo a História**. Disponível em: <http://www2.camara.leg.br/atividade-legislativa/plenario/discursos/escrevendohistoria/visitantes/panorama-das-decadas/copy_of_decada-de-70>. Acesso em 09 de agosto de 2018.

FERRAZ, Daniel Amin. **Da qualificação jurídica das distintas formas de prestação tecnológica**: breve análise do marco regulatório internacional. Revista de Direito Internacional, v. 12, p. 449, 2015.

FLORENZANO, Vincenzo Demétrio. **Teoria pura do direito versus análise econômica do direito**: uma breve análise das supostas incompatibilidades. Revista da Faculdade Mineira de Direito, Belo Horizonte, v. 8, n.15, p. 252-267, 1º sem, 2005.

FLORES, César. **Contratos internacionais de transferência de tecnologia**: influência econômica. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2003.

GICO Jr., Ivo. **Metodologia e Epistemologia da Análise Econômica do Direito**. Revista de Direito Bancário e do Mercado de Capitais, RDB 47, São Paulo, p. 25-65, 2010.

OLIARI, Rafaela Cristina. **Introdução ao estudo do controle dos preços de transferência nas operações de transferência de tecnologia**. Revista Tributária e de Finanças Públicas, ano 20, v. 104, p. 381-393, maio/junh. 2013.

PIMENTA, Eduardo Goulart; BOGLIONE, Stefano. **Análise econômica do direito contratual**. Revista de Direito Público da Economia – RDPE, Belo Horizonte, ano 6, n. 24, p. 59-83, out./dez. 2008.

RIBEIRO, Marcia Carla Pereira; BARROS, Marcelle Franco Espíndola. **Contratos de transferência de tecnologia**: custos de transação X desenvolvimento. Revista de Informação Legislativa, v. 204, p. 43-66, 2014.

VENOSA, Sílvio de Salvo. **Direito Civil**: contratos em espécie. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2005.