



**FACULDADE BAIANA DE DIREITO**  
**CURSO DE GRADUAÇÃO EM DIREITO**

**VICTORIA EDITH PORTO FAGUNDES**

**CONTRATOS DE TRANSFERÊNCIA INTERNACIONAL DE  
TECNOLOGIA E O DIREITO DA CONCORRÊNCIA:  
OS LIMITES À AUTONOMIA PRIVADA EM FACE DO CONTROLE  
EXTERNO EXERCIDO PELA DOMINAÇÃO ECONÔMICA**

**Salvador – Bahia  
2024**

**VICTORIA EDITH PORTO FAGUNDES**

**CONTRATOS DE TRANSFERÊNCIA INTERNACIONAL DE  
TECNOLOGIA E O DIREITO DA CONCORRÊNCIA:  
OS LIMITES À AUTONOMIA PRIVADA EM FACE DO CONTROLE  
EXTERNO EXERCIDO PELA DOMINAÇÃO ECONÔMICA**

Monografia apresentada ao curso de graduação em Direito, Faculdade Baiana de Direito, como requisito parcial para obtenção do grau de bacharel em Direito.

Orientador: Prof. Thiago Carvalho Borges

**Salvador – Bahia  
2024**

## **TERMO DE APROVAÇÃO**

**VICTORIA EDITH PORTO FAGUNDES**

### **CONTRATOS DE TRANSFERÊNCIA INTERNACIONAL DE TECNOLOGIA E O DIREITO DA CONCORRÊNCIA: OS LIMITES À AUTONOMIA PRIVADA EM FACE DO CONTROLE EXTERNO EXERCIDO PELA DOMINAÇÃO ECONÔMICA**

Monografia aprovada como requisito parcial para obtenção do grau de bacharel em Direito,

Faculdade Baiana de Direito, pela seguinte banca examinadora:

Aprovada em: \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2024.

---

Prof. Thiago Carvalho Borges – Orientador  
Doutor em Wxxxxxxx  
Universidade Xxxxxxx

---

Prof.(a) Xxxxxxx Rxxxxxxxxx  
Doutor em Wxxxxxxxx  
Universidade Xxxxxxxxxxxxxx

---

Prof.(a) Xxxxxxx Rxxxxxxxxx  
Doutor em Wxxxxxxxx  
Universidade Xxxxxxxxxxxxxx

Aos meus pais, Carlos Eduardo Costa Fagundes e Verônica Porto Fagundes, e minhas irmãs, Eduarda Stela Porto Fagundes e Gabriela Bárbara Porto Fagundes.

## **AGRADECIMENTOS**

*Aos familiares e amigos,*

*por todo apoio e incentivo, e por estarem ao meu lado enfrentando os desafios da vida.*

*Ao meu orientador acadêmico,*

*pelo direcionamento e pelas críticas construtivas que me auxiliaram no desenvolvimento  
deste trabalho de conclusão de curso.*

*“Se as coisas são inatingíveis... ora! Não é motivo para não querê-las... ,  
Que tristes os caminhos, se não fora a presença distante das estrelas”.*

(Mário Quintana)

## **RESUMO**

O nível de desenvolvimento tecnológico de um país reflete diretamente em sua posição e competitividade no mercado internacional. Dessa forma, econômicas subdesenvolvidas que pretendem se inserir nas cadeias produtivas globais empenham-se no alcance do emparelhamento tecnológico em relação às economias já desenvolvidas. A Transferência Internacional de Tecnologia é historicamente um meio catalisador para a evolução tecnológica e, consequentemente, o desenvolvimento econômico de um país, essa transferência pode ocorrer de várias formas, uma delas é através de Contratos de Transferência Internacional de Tecnologia. Este tipo de contrato internacional costuma apresentar um grau elevado de complexidade devido as peculiaridades da negociação, da transferência, do nível de confidencialidade da informação, e, da própria tecnologia. Na maioria das vezes estão relacionados à exploração de direitos de propriedade industrial e know-how. Em que pese o seu potencial de impulso ao avanço tecnológico, se muito influenciado pelo poder econômico de uma das partes, os seus efeitos podem impactar na livre concorrência e até, ao contrário do pretendido, ocasionar a dependência tecnológica de um país ainda não desenvolvido. Este efeito negativo pode ser resultado da inclusão de disposições e cláusulas, como também exigências, que constituem veículos para o exercício de um controle externo que resulta de um poder de dominação econômica. Diante disso, este trabalho de conclusão de curso pretende analisar este complexo tipo de contrato, identificando características e elementos constitutivos, assim como a interseção do Direito da Concorrência e a limitação à autonomia privada no processo de transferência internacional de tecnologia.

**Palavras-chave:** transferência de tecnologia; contratos internacionais; direito da concorrência; autonomia privada; dominação econômica.

## ABSTRACT

A country's level of technological development has a direct impact on its position and competitiveness in the international market. In this way, underdeveloped economies that want to insert themselves into global production chains strive to match up technologically with developed economies. International Technology Transfer has historically been a catalyst for technological evolution and, consequently, a country's economic development. This transfer can take place in various ways, one of which is through International Technology Transfer Contracts. This type of international contract is usually highly complex due to the peculiarities of the negotiation, the transfer, the level of confidentiality of the information and the technology itself. Most of the time they are related to the exploitation of industrial property rights and know-how. Despite their potential to boost technological progress, if they are heavily influenced by the economic power of one of the parties, their effects can have an impact on free competition and even, contrary to what is intended, lead to technological dependence in a country that is not yet developed. This negative effect can result from the inclusion of provisions and clauses, as well as requirements, which constitute vehicles for the exercise of external control resulting from a power of economic domination. In view of this, this course conclusion aims to analyze this complex type of contract, identifying its characteristics and constituent elements, as well as the intersection of competition law and the limitation of private autonomy in the process of international technology transfer.

**Keywords:** technology transfer; international contracts; competition law; private autonomy; economic domination.

## LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

<b>C&amp;T</b>	Ciência e Tecnologia
<b>CADE</b>	Conselho Administrativo de Defesa Econômica
<b>CC</b>	Código Civil
<b>CGTEC</b>	Coordenação-Geral de Contratos de Tecnologia
<b>DPI</b>	Direitos de Propriedade Industrial
<b>ETNs</b>	Empresas Transnacionais
<b>IDE</b>	Investimento Direto Externo
<b>INPI</b>	Instituto Nacional da Propriedade Industrial
<b>LDC</b>	Lei de Defesa da Concorrência
<b>LNDB</b>	Lei de Introdução às normas do Direito Brasileiro
<b>LPI</b>	Lei da Propriedade Industrial
<b>ONU</b>	Organização das Nações Unidas
<b>P&amp;D</b>	Pesquisa e Desenvolvimento
<b>P&amp;D&amp;I</b>	Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação
<b>SBDC</b>	Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência
<b>SNI</b>	Sistema Nacional de Inovação
<b>TIT</b>	Transferência Internacional de Tecnologia
<b>TRIPS</b>	<i>Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights</i>
<b>UNCITRAL</b>	<i>The United Nations Commission on International Trade Law</i>
<b>UNIDO</b>	<i>United Nations Industrial Development Organisation</i>

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>10</b>
<b>2</b>	<b>O PROGRESSO TECNOLÓGICO E O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO.....</b>	<b>15</b>
2.1	TECNOLOGIA E O SEU PROCESSO GERADOR.....	15
2.2	INOVAÇÃO E O PROGRESSO TECNOLÓGICO.....	20
2.3	O PAPEL DA EVOLUÇÃO TECNOLÓGICA NO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO.....	25
<b>3</b>	<b>A TRANSFERÊNCIA INTERNACIONAL DE TECNOLOGIA.....</b>	<b>32</b>
3.1	OS CONTRATOS DE TRANSFERÊNCIA INTERNACIONAL DE TECNOLOGIA.....	41
<b>3.1.1</b>	<b>Natureza jurídica e características dos contratos de transferência de tecnologia.....</b>	<b>45</b>
3.1.1.1	Consensualidade.....	46
3.1.1.2	Bilateralidade e caráter sinalagmático.....	47
3.1.1.3	Onerosidade.....	48
3.1.1.4	Trato sucessivo.....	49
3.1.1.5	Comutatividade.....	50
3.1.1.6	Caráter <i>Intuitu Personae</i> e o de colaboração.....	50
<b>3.1.2</b>	<b>Cláusulas dos contratos de transferência internacional de tecnologia.....</b>	<b>51</b>
3.1.2.1	Cláusulas relacionadas com a transferência de tecnologia.....	52
3.1.2.2	Cláusulas relacionadas com a exploração da tecnologia.....	55
3.1.2.3	Cláusulas complementares.....	57
3.1.2.4	Cláusulas usuais.....	62
<b>4</b>	<b>CONTRATOS DE TRANSFERÊNCIA INTERNACIONAL DE TECNOLOGIA E O DIREITO DA CONCORRÊNCIA: OS LIMITES À AUTONOMIA PRIVADA EM FACE DO CONTROLE EXTERNO EXERCIDO PELA DOMINAÇÃO ECONÔMICA.....</b>	<b>65</b>
4.1	O DIREITO DA CONCORRÊNCIA NO ÂMBITO DOS CONTRATOS DE TRANSFERÊNCIA INTERNACIONAL DE TECNOLOGIA.....	69
4.2	ABUSO DE PODER ECONÔMICO, CONTROLE EXTERNO E A DOMINAÇÃO ECONÔMICA.....	74
4.3	OS LIMITES À AUTONOMIA PRIVADA NOS NEGÓCIOS JURÍDICOS DE TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA.....	79
<b>5</b>	<b>CONCLUSÃO.....</b>	<b>86</b>
	<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>95</b>

## 1 INTRODUÇÃO

No arranjo internacional, o grau de desenvolvimento tecnológico é fator determinante na posição estratégica que os países ocupam. Com efeito, o processo de inovação na tecnologia, a aprendizagem e a capacitação desaguam em mudanças no *status quo* no cenário produtivo interno de um país, conduzindo ao desenvolvimento econômico e, consequentemente, ao aumento no nível de competitividade internacional. Desse modo, historicamente, a busca pelo emparelhamento tecnológico é basilar para a inserção das economias subdesenvolvidas nas cadeias produtivas globais.

Isso posto, a transferência internacional de tecnologia se mostra como uma ferramenta para a difusão tecnológica e meio do qual países em desenvolvimento, como o Brasil, podem usufruir para catalisar o seu desenvolvimento econômico, diminuindo a diferença de posição em relação aos países desenvolvidos, marcados pelo elevado grau de evolução tecnológica.

A transferência de tecnologia assume várias formas, os contratos de transferência de tecnologia constituem uma delas, e têm por objeto o desenvolvimento de inovações, a exploração temporária de direitos da propriedade intelectual, de outros bens jurídicos imateriais de natureza tecnológica e o ensino de conhecimentos técnicos. Em todos os contratos desse tipo haverá a transferência de um conhecimento que pode ter aplicação empresarial e exploração comercial.

Na transferência de tecnologia, os fluxos dizem respeito a conhecimentos que são repassados para uma empresa mediante um contrato que retrata direitos explícitos acerca do uso da tecnologia e da confidencialidade do conhecimento. Os Contratos de Transferência Internacional de Tecnologia, na prática, são muito complexos, refletindo o ambiente empresarial competitivo e estratégico, essa complexidade é ainda maior quando as diferenças econômicas são evidentes.

Os fluxos de tecnologia no processo de transferência representam, para empresas nacionais, sob o ponto de vista interno, a aquisição de conhecimentos, e, do ponto de vista externo, ganhos de produtividade e intensidade tecnológica.

Em que pese o seu alto potencial para desencadear avanços tecnológicos, os contratos de transferência internacional de tecnologia podem ter efeitos que repercutem na dinâmica concorrencial com impactos diretos no mercado, e, com isso, podem provocar o efeito inverso,

prejudicando o desenvolvimento tecnológico interno do país. Isso porque, conforme se verifica na prática, esses contratos têm um enorme potencial de causar a dependência tecnológica nos países em desenvolvimento.

Vale ressaltar, em países desenvolvidos, a ordem pública de transferência de tecnologia é focada na tutela da concorrência e exportação. Já nos países em desenvolvimento, os controles buscam assegurar que a tecnologia seja desejável, do ponto de vista do desenvolvimento ou da macroeconomia.

Ademais, devido à grande diferença de poder econômico entre as partes, que geralmente está presente nessas relações, a concentração econômica é instrumentalizada nos contratos de transferência internacional de tecnologia. Frequentemente, esses contratos são acompanhados de disposições que sugerem um controle externo exercido, na maioria das vezes por grandes corporações.

A relevância jurídica da discussão em torno dos contratos de transferência de tecnologia e o Direito da Concorrência se traduz na possibilidade de aprimoramento das normas jurídicas que regulam as estruturas desses contratos com vistas ao controle da presença de cláusulas que podem produzir efeitos anticoncorrenciais e a compreensão da necessidade de limitação à autonomia privada das partes, especialmente considerando o controle externo resultante da dominação econômica exercida pelas grandes corporações, que, geralmente, figuram como as detentoras da tecnologia almejada e sediadas nos países desenvolvidos.

É também entender os contratos de transferência de tecnologia como ferramenta jurídico-contratual apta a impulsionar o alcance de objetivos nacionais no que tange a evolução tecnológica, desenvolvimento e inovação. Consequentemente, contribui-se com o estudo e disseminação do conhecimento acerca da importância de mecanismos e instrumentos regidos pelo Direito Internacional Público e Privado e suas repercussões no âmbito interno do país.

Quanto à importância social, a discussão proposta tem especial contribuição para o estímulo ao desenvolvimento econômico, o que, por sua vez, produz efeitos na esfera social, impactando diretamente na qualidade de vida da população brasileira. O processo de evolução tecnológica é essencial para estímulo da economia, possibilitando o acesso ao comércio em nível internacional, o que implica no contato com um mercado com normas mais exigentes ao qual o setor tecnológico terá que se adequar. O efeito desejado é o aprimoramento interno do estado da técnica e o aumento da competitividade no cenário global, para isso, o contrato de transferência de tecnologia é um importante meio que possibilita o acesso ao conhecimento que

permitirá a aprendizagem tecnológica.

No entanto, para que isso ocorra, é necessário o pleno exercício dos preceitos do Direito da Concorrência, do contrário, tende-se apenas a gerar ou agravar um cenário de dependência tecnológica entre países em desenvolvimento e os países já desenvolvidos. Deste modo, entender a dinâmica dos contratos de transferência de tecnologia sob a lente do Direito da Concorrência é de suma importância para o desenvolvimento econômico, e por conseguinte, para a sociedade como um todo.

Esta monografia será desenvolvida a partir da pesquisa bibliográfica. Para tanto, a construção desse estudo partirá do levantamento de referências teóricas a respeito dos Contratos de Transferência Internacional de Tecnologia, sobre a dinâmica desse tipo de contratação e suas implicações, e efeitos internos e externos para a economia, bem como do papel do direito no controle e regulação, além de assuntos correlatos, como o Processo de Industrialização, a Economia, o Comércio e as Relações Internacionais. Desse modo, objetiva-se concentrar conhecimentos e informações prévias que possam ser usadas como subsídio para a construção de conteúdo sobre o tema proposto.

A abordagem adotada será a pesquisa qualitativa, a revisão teórica com foco no caráter subjetivo do objeto em análise. Como recursos para a construção da pesquisa serão usadas obras (físicas e eletrônicas), artigos científicos, bem como legislação internacional e nacional que versem sobre o tema, mas estendendo a investigação a demais legislações cujo conhecimento se faça também essencial.

O método de pesquisa utilizado será o Método Hipotético-dedutivo. Desse modo, partindo de observações, constatações e análises feitas no transcorrer do estudo, serão levantadas hipóteses. As hipóteses deduzidas, na qualidade de afirmações provisórias, passaram pelo processo de falseamento.

Este estudo tem como objetivos gerais investigar se, no contexto dos contratos de transferência de tecnologia, o poder econômico promove a dominação; identificar as formas pelas quais o controle externo exercido pela dominação econômica pode ser manifestado e como o limite à autonomia privada atua em sua restrição; bem como analisar se o Direito da Concorrência é afetado.

Para alcançar estes objetivos gerais, os seguintes objetivos específicos serão abordados: identificar a natureza jurídica do contrato de transferência internacional de tecnologia; compreender como grandes corporações estrangeiras exercem a dominação de mercado por

meio desses contratos; identificar as formas de controle externo presentes nesses contratos; apontar os efeitos anticoncorrenciais da dominação econômica na transferência de tecnologia; destacar as principais cláusulas contratuais associadas a problemas concorrenciais; determinar como o controle da estrutura dos contratos pode contribuir para a garantia do Direito da Concorrência; analisar o papel dos contratos de transferência de tecnologia no desenvolvimento tecnológico interno e no nível de competitividade internacional do país; investigar os efeitos de práticas anticoncorrenciais na transferência de tecnologia; e compreender a importância da limitação à autonomia privada nos contratos de transferência internacional de tecnologia para o alcance do efetivo desenvolvimento tecnológico.

Ao abordar esses objetivos específicos, busca-se contribuir para um entendimento mais abrangente das questões relacionadas à transferência de tecnologia, dominação econômica e Direito da Concorrência, fornecendo *insights* importantes para políticas públicas e práticas jurídicas que promovam o desenvolvimento tecnológico e a equidade econômica.

Com este propósito, o desenvolvimento do estudo se dedica a solução dos problemas de pesquisa, quais sejam: (i) O poder econômico é fator de dominação no âmbito dos contratos de transferência internacional de tecnologia? (ii) De que formas esse controle externo pode ser exercido e como a restrição à autonomia privada pode limitá-lo? (iii) O Direito da Concorrência é afetado?

Ainda, a natureza do tema tem não apenas o Direito como elemento intrínseco, como também a Economia, a História, o Comércio Exterior, as Relações Internacionais e a Tecnologia, motivo pelo qual o desenvolver desta monografia não seria possível sem tratar também destes campos e limitando-se apenas à análise jurídica, pois essa mesma natureza não permite o exame isolado dos aspectos relacionados ao Direito. Cabendo ressaltar, entretanto, que não se pretende, neste estudo, deter-se na discussão das posições assumidas pelos estudiosos de cada área.

Para o seu desenvolvimento esta monografia de conclusão de curso será dividida em três capítulos além da introdução e da conclusão. O capítulo 2 foi subdividido em três partes, na primeira, é feita uma abordagem geral em torno da compreensão da tecnologia, seus conceitos e processo gerador, e sua importância para os países em uma economia globalizada; já na segunda é analisado o processo de inovação, suas formas e tipos principais, o seu papel na busca pelo progresso tecnológico e a importância da difusão do conhecimento inovador; a terceira parte foi destinada à compreensão do papel da evolução tecnológica no desenvolvimento econômico, o que demandou uma retomada das “ideias schumpeterianas” em

torno do reconhecimento da tecnologia como elemento essencial para o crescimento econômico, também se pretendeu demonstrar que a aquisição de tecnologia já desenvolvida (o que pode ocorrer pela transferência internacional de tecnologia) pode acelerar o desenvolvimento da capacidade tecnológica local.

Este capítulo, portanto, foi construído para apresentar ideias e informações que, embora fora do campo do Direito são essenciais para o entendimento da função, conteúdo, contexto e importância do Contrato de Transferência Internacional de Tecnologia, bem como do alcance da repercussão que qualquer modificação em sua regulação ensejaria.

O capítulo 3, em sequência às percepções desenvolvidas a partir do capítulo anterior, é orientado à análise do processo de transferência de tecnologia e do Contrato de Transferência Internacional de Tecnologia. Para tanto, conta com subdivisões destinadas ao estudo deste tipo contratual, englobando a sua natureza jurídica e características, e cláusulas (que serão abordadas por categorias) seguindo a classificação do autor Maurício Curvelo de Almeida Prado.

Por fim, o capítulo 4 enfoca o tema proposto para esta monografia. Será iniciado a partir da discussão em torno da intervenção estatal nos contratos de transferência de tecnologia, o papel do Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) na sua regulação e controle, legislações relevantes para as operações de transferência de tecnologia, e a atuação de autoridades da defesa da livre concorrência. Ainda conta com subdivisões destinadas ao estudo da influência do Direito da Concorrência nestes contratos; ao abuso de poder econômico, controle externo e dominação econômica, que podem ser refletidos na negociação e execução dos contratos em questão; e, finalmente o exame dos limites à autonomia privada nos negócios jurídicos de transferência de tecnologia.

## 2 O PROGRESSO TECNOLÓGICO E O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Um modelo acadêmico tradicional isola a ciência da sociedade, mantendo o conhecimento em um âmbito distante. Quando esse conhecimento é posteriormente utilizado na solução de problemas práticos da sociedade, ele se move para o campo da ciência e tecnologia, transformando a tecnologia em uma ferramenta para aplicar a ciência (Fontes, 2011, p. 280).

O conhecimento novo tem como matéria-prima o conhecimento anterior que foi acessível. Assim, em um contexto em que se pode selecionar fragmentos do conhecimento gerado em toda a história e em diversos lugares do globo, a geração de conhecimentos novos cresce de forma exponencial. O aquecimento simultâneo e acelerado da oferta e demanda por conhecimento enseja a emergência de um ambiente intensivo de trocas de conhecimentos e inovação conhecida como a “Economia do Conhecimento” (Avila, 2011, p. 83).

Os fluxos de informação e de capital aumentaram as possibilidades de desenvolvimento tanto das empresas como de economias inteiras. As empresas criam redes de cooperação internacional, enquanto as economias estão a tornar-se cada vez mais abertas. Os últimos anos trouxeram um crescimento das empresas, tanto em termos de dimensão como de âmbito de atividades, através da otimização dos fluxos internacionais de informação e da sua aplicação para a expansão do mercado, bem como uma considerável restrição das barreiras comerciais (Ciborowski; Skrodzka, 2019, p. 3).

O conhecimento está disperso entre os componentes da sociedade e, em cada transação econômica, diferentes sujeitos possuem informações diversas e desiguais. Essa assimetria de informação é característica do mercado de alta tecnologia, e, o fluxo seletivo ou condicionado do conhecimento pode resultar na sua acentuação.

### 2.1 TECNOLOGIA E O SEU PROCESSO GERADOR

No que diz respeito ao termo "tecnologia", sua definição e escopo evoluem e se expandem ao longo do tempo (Assafim, 2013, p. 13). Assim, na literatura, se encontra uma variedade de conceitos sobre tecnologia (Chiarini; Da Silva, 2017, p. 3). De forma bem simplificada, entende-se por tecnologia o aprimoramento, a melhoria técnica que visa alcançar

uma finalidade específica. É um mecanismo que possibilita a consecução de um propósito de maneira mais simples, segura ou conveniente (Dubeux, 2010, p. 41).

O surgimento da tecnologia emerge como uma resposta à necessidade humana de adaptar o ambiente ao seu benefício, atendendo a necessidades básicas como abrigo, alimento, mobilidade e segurança. Deste modo, a tecnologia é uma expressão da atividade humana que tem raízes ancestrais. O progresso tecnológico, até o momento, é fruto das descobertas e experiências resultantes da intuição e habilidade de nossos antepassados. Algumas dessas inovações visavam satisfazer necessidades pessoais, enquanto outras eram desenvolvidas para atender às demandas da sociedade de sua época (Assafim, 2013, p. 17).

O processo de criação da tecnologia começa com a capacidade intelectual humana, resultando na concepção e formulação de regras técnicas. Isso ocorre quando essa capacidade é aplicada para encontrar soluções aos desafios apresentados pela natureza, segundo os princípios da pesquisa científica e da metodologia das ciências experimentais (Assafim, 2013, p. 18).

Assim, a tecnologia não é apenas uma mercadoria sujeita a transações comerciais, mas também incorpora elementos humanos, como criatividade, e aspectos sociais, como educação e a integração entre comunidades. Ao considerar a origem da tecnologia, observa-se que ela emerge de uma ampla gama de conhecimentos técnicos e científicos, abrangendo diversas áreas de especialização. Ela é um reflexo das capacidades humanas de investigação, experimentação e adaptação.

Pode-se afirmar que no contexto econômico e industrial, o termo "tecnologia" atua como uma espécie de "guarda-chuva", englobando todos os ativos intangíveis associados ao processo produtivo de uma empresa. No entanto, é relevante mencionar a distinção entre um conceito amplo e um conceito mais limitado de tecnologia (Assafim, 2013, p. 13).

Com base no *Manual para la Transferencia de Tecnología*, de MYCIT (Madrid, 1992, p. 17 *apud* Assafim, 2013, p. 13-14), em um sentido amplo, a tecnologia pode ser definida como "*o conjunto de conhecimentos científicos cuja aplicação adequada pode resultar em utilidade ou benefícios para a humanidade*". De forma mais restrita, tecnologia pode ser conceituada como "*o conjunto de conhecimentos e informações inerentes a uma criação que podem ser empregados de maneira sistemática para o design, desenvolvimento e fabricação de produtos ou a prestação de serviços*" (Assafim, 2013, p. 13-14).

Não obstante a definição, há uma dificuldade em tentar identificar um conceito jurídico para tecnologia, isso porque esta é, em regra, tratada enquanto objeto de uma transação, de modo a refletir as preocupações subjacentes do regime jurídico aplicável, tanto no âmbito do

direito privado como no direito público (Moura e Silva, 2003, p. 31).

A tecnologia, que compreende um conjunto de conceitos, regras, conhecimentos técnicos e competências para manipular o mundo material, não costuma permanecer limitada ao criador, pois, assim como o conhecimento em geral, tem uma tendência natural para se disseminar, tornar-se universal e estar em constante evolução (Assafim, 2013, p. 1).

Justamente por se configurar como uma espécie de conjunto de ideias, conhecimentos técnicos ou habilidades, a tecnologia não tende a ficar retida na esfera individual do seu inventor, possuindo uma propensão para crescer, para a universidade. O próprio criador pode querer comunicá-la para ser reconhecido como o seu autor - isso muda quando começam a surgir os interesses econômicos.

Foi visto que, sendo uma criação humana, a tecnologia normalmente resulta do esforço criativo e imaginativo do ser humano. No entanto, dada a limitação inerente à criatividade individual, é impossível satisfazer todas as necessidades e carências de cada indivíduo. Isso leva à consciência da importância da colaboração e da complementação das soluções técnicas, principalmente por meio da comunicação e do intercâmbio de tecnologia entre indivíduos, grupos e nações (Assafim, 2013, p. 2).

Do ponto de vista econômico, para António Marques Dos Santos, uma noção econômica de tecnologia industrial em sentido estrito seria um conjunto de conhecimentos derivados da ciência relacionados ao fabrico de produtos e ao funcionamento dos processos industriais para se obter esses produtos. Já a técnica corresponde a materialização dos conhecimentos tecnológicos por meio da produção de novos bens ou dos bens por processos distintos e mais eficientes. A tecnologia *lato sensu* abarcaria os dois conceitos (Dos Santos, 1984, p.34 *apud* Moura e Silva, 2003, p. 30).

Segundo Assafim (2013, p. 2-3), o conceito de tecnologia pode ser dividido em três níveis de bens técnicos. O primeiro envolve tecnologias menores ou artesanais, que consistem em conhecimentos e regras de detalhes, muitas vezes resultantes de melhorias simples ou simplificação de tarefas. Essas criações geralmente não atendem aos requisitos para proteção legal específica e, portanto, geralmente estão disponíveis para qualquer interessado desde o momento de sua criação. O segundo nível de tecnologia inclui conhecimentos, ideias e regras que não se destacam tanto pela criatividade em sua concepção, mas sim pela vantagem competitiva que oferecem ao seu detentor. Normalmente, o criador não disponibilizaria livremente essa tecnologia e, em condições normais, só a compartilhando em troca de proteção específica. O terceiro bloco de bens tecnológicos abrange conhecimentos, regras e ideias técnicas que atendem aos requisitos necessários e, portanto, estão protegidos por direitos de

propriedade industrial, direitos de exclusiva.

O Direito da Concorrência encara a tecnologia como um dado de fato, importando, em verdade, o papel que desempenha no jogo concorrencial e de que modo possíveis práticas restritivas sobre a sua aquisição, transmissão podem ir contra as finalidades daquele normativo. (MOURA E SILVA, 2003, p. 32).

Em suma, a análise das perspectivas econômicas sobre a tecnologia revela sua complexidade e importância na contemporaneidade, evidenciando a relação entre conhecimento científico e sua aplicação na produção industrial. Por sua vez, a classificação em três níveis de bens técnicos destaca a diversidade e o valor dos conhecimentos tecnológicos em diferentes contextos. Ademais, a consideração do Direito da Concorrência sobre a tecnologia ressalta seu papel fundamental no ambiente competitivo e a necessidade de regulamentações que promovam a livre concorrência e a inovação. Assim, compreender as nuances da tecnologia sob diferentes óticas é essencial para orientar práticas que impulsionem o desenvolvimento econômico e social de maneira sustentável e equitativa.

Devido aos variados estágios de desenvolvimento, os países demonstram distintos níveis de avanço tecnológico. Enquanto a maior parte da tecnologia global está concentrada nos países desenvolvidos, os países em desenvolvimento, menos avançados tecnologicamente, possuem escassos recursos para criar tecnológica. Assim, esses países são compelidos a importar tecnologia dos países desenvolvidos (Pavanelli, p. 14-15).

A exploração de tecnologia mais avançada confere ao titular vantagem em relação aos seus competidores. A estagnação em termos de tecnologia oportuniza aos concorrentes a antecipação ao patamar tecnológico alcançado pelo detentor ou até mesmo a sua superação, de modo que haja perdas de posição no mercado e a diminuição do lucro (Prado, 1997, p. 18). Certamente, a eficaz administração dos ativos tecnológicos como componentes da produção não apenas aumenta o valor agregado para as empresas, mas também as capacita a preservar e, até mesmo, aprimorar a competitividade de seus produtos ou serviços no mercado. Como resultado, a obsolescência tecnológica é uma das causas mais frequentes das crises corporativas, comumente os custos de produção se tornam insustentáveis devido ao surgimento de novos produtos (Assafim, 2013, p. 14-15).

A disparidade tecnológica entre países desenvolvidos e em desenvolvimento na economia globalizada destaca-se, especialmente na alta tecnologia. Enquanto os primeiros concentram recursos tecnológicos e centros de inovação, os últimos enfrentam limitações nesse aspecto. A dependência dos países em desenvolvimento da importação de tecnologia dos desenvolvidos perpetua essa disparidade. A gestão eficaz dos ativos tecnológicos torna-se

crucial para empresas, conferindo vantagens competitivas e influenciando o desenvolvimento econômico.

Os países em desenvolvimento enfrentam uma grande lacuna tecnológica na economia globalizada atual, voltada a alta tecnologia. Esta disparidade em relação aos países desenvolvidos é evidente tanto na tecnologia adquirida quanto na produção doméstica. A tecnologia desempenha um papel fundamental na melhoria do bem-estar da população, possibilitando o surgimento de novos produtos e serviços e aumentando a eficiência da produção, o que resulta na redução de custos (Pavanelli, p. 2-3).

Quanto a adequação, as tecnologias apropriadas para países periféricos seriam aquelas que atendem às suas necessidades e recursos, ou seja, aquelas mais intensivas em trabalho no setor moderno e que introduzem novos processos e produtos para o setor tradicional. É fundamental destacar que a estratégia de desenvolvimento de um país está intrinsecamente ligada às suas escolhas tecnológicas. Se um país subdesenvolvido adota um padrão de consumo semelhante ao de países desenvolvidos e direciona seu comércio para esses países, a base tecnológica aplicada ao setor moderno será semelhante àquela existente nos países desenvolvidos (Bertoni, 2020, p. 50).

Países em desenvolvimento dependem de tecnologias capazes de tornar seus produtos competitivos globalmente. No entanto, esses países têm uma produção limitada ou inexistente de tecnologia própria, o que os leva a importá-la dos países desenvolvidos. O desenvolvimento tecnológico requer investimentos significativos, geralmente disponíveis apenas para Estados ou grandes empresas multinacionais (Pavanelli, p. 3-5).

Também, a eficácia de tecnologias, quando transferidas, tanto do ponto de vista técnico como do desenvolvimento econômico depende do ambiente físico, social, econômico e tecnológico em que são aplicadas, especialmente ao serem transferidas de países desenvolvidos para países em desenvolvimento. Diferenças em infraestrutura, qualificação da mão-de-obra e necessidades básicas podem afetar a adaptação dessas tecnologias. No Brasil, a convivência de setores dinâmicos com deficiências sérias de infraestrutura é uma realidade. A improvisação cultural pode surgir em ambientes carentes (Rossi, 2015, p. 68).

É relevante observar que nos países periféricos, o padrão de consumo apresenta alta desigualdade de renda e políticas voltadas para a importação de tecnologia. Nesse contexto, ocorre uma adaptação da tecnologia estrangeira, não tanto em direção às necessidades nacionais, mas sim em ajustes frequentemente associados ao atraso em relação aos avanços tecnológicos mais recentes dos países centrais e às alterações necessárias devido à diferença de tamanho dos mercados (Bertoni, 2020, p. 50).

Sumariamente, os países em desenvolvimento se encontram diante de uma significativa lacuna tecnológica, evidenciando uma disparidade em relação aos países desenvolvidos tanto na aquisição quanto na produção tecnológica doméstica. A escolha de tecnologias adequadas é fundamental para esses países, visando atender às suas necessidades e recursos, enquanto a dependência de tecnologias importadas dos países desenvolvidos perpetua a disparidade tecnológica. A transferência de tecnologia para países em desenvolvimento enfrenta entraves que incluem infraestrutura e qualificação da mão-de-obra, podendo surgir desafios de adaptação.

## 2.2 INOVAÇÃO E O PROGRESSO TECNOLÓGICO

A inovação é a capacidade de aplicar um novo produto ou processo de uma maneira que não era feita anteriormente, ou pelo menos, não para a finalidade atual. Este conceito não está estritamente ligado à tecnologia, pois um produto inovador pode não ter uma base tecnológica (Dubeux, 2010, p. 41).

Nesta senda, o termo "inovação" é usado para descrever a criação de um produto, processo ou serviço de maneira distinta daquela já existente, enquanto a "inovação tecnológica" envolve a aplicação dessas inovações a um conjunto de conhecimentos que viabiliza o desenvolvimento das etapas essenciais para a produção e lançamento de novos produtos, processos e/ou serviços. Geralmente, a fase de Pesquisa e Desenvolvimento - P&D - é uma das etapas abarcadas pela inovação tecnológica, fazendo parte do que chamamos de P&D&I - Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (Assafim, 2013, p. 16).

A inovação pode tomar duas formas principais. Primeiramente, pode ser incremental, o que significa que aprimora algo já existente. Em contrapartida, a inovação pode envolver a criação de algo completamente novo, seja por meio do uso de tecnologias inovadoras ou pela aplicação de conhecimentos existentes de maneira diferente e sob uma nova perspectiva. A inovação não necessariamente requer tecnologias completamente novas; muitas vezes, pode aproveitar tecnologias já disponíveis ao público. Embora a maioria das inovações seja impulsionada pelo avanço do conhecimento científico, também existem inovações que não dependem de novas tecnologias ou conhecimentos (Vilela, 2011, p. 293).

A dinâmica da inovação compreende assim um convívio e complemento entre o incremento/aperfeiçoamento inovativo e a inovação radical, unindo velhas e novas tecnologias ao longo do tempo e assim promovendo continuamente as mudanças e o progresso técnico. Por

isso, o processo de geração e difusão tecnológica não podem ser dissociados.

A inovação desempenha um papel essencial na melhoria e criação de produtos, processos e serviços, adicionando elementos que aumentam seu valor e atratividade no mercado. Nos últimos tempos, a inovação tem se destacado de maneira sem precedentes, tornando-se um fator vital para a sobrevivência das empresas. Não é apenas uma opção, mas uma necessidade para se manter competitivo e atrair clientes (Vilela, 2011, p. 292). Não por outro motivo, os processos de inovação modernos se baseiam nos potenciais internos das empresas e na sua capacidade de transferência internacional eficiente de tecnologia (Ciborowski; Skrodzka, 2019, p. 3). Ademais, a inovação tecnológica é elemento-chave para garantir o crescimento econômico de longo prazo (Dubeux, 2010, p. 38).

A incerteza do processo da investigação e desenvolvimento caracterizam a inovação. Algumas vezes o resultado pretendido não é igual ao resultado obtido, outras vezes as expectativas iniciais são superadas, em outras, apenas com o transcurso de grande lapso temporal as potencialidades de uma invenção são entendidas, há também casos em que o esforço é totalmente estéril. (Moura e Silva, 2003, p. 41)

De acordo com Deleuze (Deleuze, 1979, p. 23 *apud* Prado, 1997, p. 27), a inovação tecnológica, no planejamento de modernização e crescimento das atividades da empresa, torna-se importante fator para a consecução de resultados estratégicos como:

- a) manter ou ocupar novas fatias do mercado;
- b) aperfeiçoar produtos ou processos e aumentar a lucratividade mediante redução de custos de produção;
- c) adequar os produtos as novas exigências do mercado consumidor (Roman; Puett Jr, 1983 p. 268 *apud* Prado, 1997, p. 27).
- d) O cumprimento de novos padrões estabelecidos em legislação, especialmente quanto a proteção ambiental e qualidade do produto.

A inovação emerge então como um pilar essencial para o desenvolvimento e progresso das empresas, impulsionando a criação e aprimoramento de produtos, processos e serviços, ampliando sua competitividade no mercado. Nos tempos atuais, a inovação transcendeu o status de opção para se tornar uma necessidade imperativa e se firma como elemento vital para o crescimento econômico sustentado a longo prazo. Ainda que permeada pela incerteza inerente ao processo de pesquisa e desenvolvimento, a inovação representa uma jornada repleta de desafios e oportunidades, capaz de garantir às empresas não apenas uma posição sólida no mercado, mas também o alcance de resultados estratégicos fundamentais.

Haveria, pois, diversos tipos de inovações: aquelas relacionadas à produção ou ao processo tecnológico que se traduzem em novos produtos e processos de produção; aquelas que definem novas formas de organização empresarial ou novas técnicas de gestão; e, aquelas associadas à reputação, da empresa ou se seus produtos e serviços (Moura e Silva, 2003, p. 28).

Se a competição estimula a inovação e o domínio da informação existente, a capacidade de inovar efetivamente advém também, em boa parte da capacidade de tratá-la de forma analítica, da recombinação de fragmentos de maneira criativa. (AVILA, 2011, p. 85)

Alguns aspectos econômicos são comuns nas diferentes materializações da inovação. Inicialmente, constituem formas de concorrência que não se manifestam pela dimensão do preço; são meios de diferenciação de produtos com tendência a gerar algum grau de poder de mercado potencial, que apenas poderá ser constatado *ex post*, na hipótese de o esforço de inovação ser bem-sucedido; se caracterizam pela incerteza da rentabilidade dos investimentos feitos para chegar à inovação; e, o seu conteúdo se expressa na forma de informação (conhecimento). Com relação a essa última característica, a informação pode ser apropriada com recurso aos direitos da propriedade intelectual, que possuem a função econômica de estimular os investimentos em inovação por meio da concessão de material limitados no tempo (Moura e Silva, 2003, p. 29).

Neste ambiente globalizado, não mais se pode perceber com relativa simplicidade a dinâmica da inovação como uma corrida entre empresas, países ou regiões pelo domínio de determinadas tecnologias. A inovação ocorre de forma cada vez mais aberta a partir de alianças inesperadas entre todos os atores provedores de fragmentos que confluirão para constituir o novo. Fragmentos estes que podem se originar de tecnologias anteriores, do reposicionamento ou recontextualização de outros conhecimentos, pela trajetória tecnológica ou adquiridos de outros atores (Avila, 2011, p. 84).

Toda inovação possui uma dupla natureza: uma relacionada à propriedade intelectual, que diz respeito principalmente à sua proteção, e outra relacionada à sua capacidade de ser explorada economicamente, seja diretamente ou integrada a um processo de produção. Dado o processo preliminar necessário em qualquer negócio envolvendo a adoção de tecnologia, que inclui a identificação precisa, avaliação e confirmação da propriedade dos ativos tecnológicos em negociação, juntamente com a dificuldade de definir o que constitui inovação tecnológica devido à sua constante evolução, a maioria dos sistemas jurídicos atualmente oferece proteção à tecnologia. Essa proteção pode ser obtida por meio do depósito ou registro da inovação tecnológica, como no caso de patentes e modelos de utilidade, ou por meio das práticas do

mercado, como a proteção contra concorrência desleal e acordos com cláusulas de confidencialidade que podem ser pactuados entre as partes envolvidas. (Fontes, 2011, p. 284).

Diante da complexidade e dinamicidade da inovação no cenário globalizado, torna-se evidente que sua compreensão vai além da mera competição entre empresas, países ou regiões pelo domínio tecnológico. A inovação se revela como um processo colaborativo, aberto a alianças inesperadas entre diversos atores, que contribuem com fragmentos para a construção do novo. Essa nova perspectiva ressalta a natureza multifacetada da inovação, que não apenas demanda proteção intelectual, mas também requer uma abordagem estratégica para sua exploração econômica.

As inovações tecnológicas podem ser alcançadas pelo investimento direto em pesquisa e desenvolvimento de tecnologia ou pelo processo de transferência de tecnologia (Prado, 1997, p. 28). A primeira maneira, contudo, implica na alocação de vultosos investimentos e demanda muito tempo para a obtenção de resultados (Yankey, 1987, p. 19-20 *apud* Prado, 1997, p. 29), além de haver alto grau de risco de insucesso. O que fundamenta o receptor a optar pela inovação tecnológica alcançada através da transferência de tecnologia.

Assim, pondo em foco as inovações tecnológicas, sob a ótica do bem-estar social, não apenas a inovação em si é importante, como também a sua difusão, que se traduz na adoção da tecnologia inovadora pelos potenciais utilizadores (Moura e Silva, 2003, p. 29-30). Com efeito, a difusão de inovações tecnológicas está intimamente ligada ao procedimento de transferência de tecnologia, e o contexto em que as empresas operam influencia a absorção das tecnologias transferidas (Bertoni, 2020, p. 28).

A distinção entre inovação e difusão é nítida, com esta última sendo a prática de disseminar a primeira. A difusão não contém, por si só, nenhum elemento inovador, mas é responsável pela divulgação e expansão de novos produtos ou processos. No contexto de uma invenção, a inovação se concretiza quando se torna economicamente viável. Em termos gerais, a invenção, inovação e difusão podem ser consideradas como as três etapas para alcançar uma mudança técnica. A invenção começa como uma ideia, a inovação ocorre quando o produto resultante da ideia é introduzido no mercado, e a difusão é o processo pelo qual a inovação se dissemina de forma generalizada. A invenção como um fenômeno isolado, só se torna significativa pelo impacto que causa através da inovação e sua difusão (FONTES, 2011, p. 280).

Roman e Puett diferenciam:

Invention is distinct from innovation and is the first stage in the cycle.  
Invention involves the demonstration of a new technical idea by design,

developing, and testing a working example of either a process, a product, or a device. Invention is a separate and distinct area from innovation, but it must be remembered that invention is frequently the prelude of innovation (Roman; Puett Jr, 1983, p. 250 *apud* Prado, 1997, p. 27-28).

A difusão da tecnologia pode ocorrer de duas maneiras: verticalmente, envolvendo órgãos públicos e agentes econômicos ou sociais, como no caso da compra de armamentos estrangeiros pelo Brasil, com a transferência de tecnologia para melhorar o desempenho desses equipamentos. A outra forma é horizontal, envolvendo agentes econômicos ou sociais entre si, como acontece na compra de tecnologia naval pelos estaleiros brasileiros. Vale notar que as universidades e instituições de pesquisa não são consideradas agentes econômicos, mas sim agentes sociais nesse contexto (Fontes, 2011, p. 287-288).

A discussão sobre inovação e difusão tecnológica ressalta a importância não apenas da geração de novas ideias, mas também da sua disseminação e adoção pelos usuários potenciais. Enquanto a inovação representa a introdução de uma ideia no mercado, a difusão é o processo pelo qual essa inovação se espalha de maneira generalizada. Ambos os processos são essenciais para alcançar uma mudança técnica significativa e para promover o desenvolvimento econômico e social. A transferência de tecnologia emerge como um instrumento fundamental na promoção da difusão tecnológica, permitindo que empresas e instituições absorvam e aproveitem as inovações desenvolvidas em outras partes do mundo. Seja por meio de acordos entre empresas ou cooperação internacional, a difusão tecnológica desempenha um papel crucial na construção de uma sociedade mais inovadora e competitiva.

A dinâmica da inovação, em um contexto globalizado, corresponde a tessitura de uma rede de características orgânicas, em que cooperação e competição através de um mercado organizado de conhecimento, se relacionam resultando nas inovações. Nesta rede são frutíferas as inovações bem adaptadas às maiores demandas da sociedade global (Avila, 2011, p. 5). Destarte, é importante frisar o papel fundamentalmente sistêmico que o Estado desempenha, estruturando as relações de interdependência em prol da inovação (BERTONI, 2020, p. 31).

Ao analisar o sistema de inovação do Brasil, pode-se concluir que o Estado atua por meio da direção, por mecanismos compulsórios, e principalmente por meio da indução, ou seja, pela criação de estímulos não cogentes a determinadas atividades (Dubeux, 2010, p. 39).

O ambiente microeconômico onde a inovação acontece desempenha um papel fundamental no desenvolvimento econômico, embora a influência do ambiente macroeconômico também deva ser considerada. Esse ambiente microeconômico e os incentivos

para pesquisa e desenvolvimento são fortemente moldados pelo sistema institucional estabelecido pelos direitos de propriedade intelectual e pelas políticas de concorrência que regulam a aquisição, difusão e o exercício desses direitos de propriedade intelectual (Moura e Silva, 2003, p. 54).

### 2.3 O PAPEL DA EVOLUÇÃO TECNOLÓGICA NO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Foi a partir das contribuições de Joseph Schumpeter, na primeira metade do século XX, que a tecnologia foi reconhecida como um elemento crucial na dinâmica do crescimento econômico (Dubeux, 2010, p. 31). Nesse sentido, a concorrência passa a assumir papel central em termos de inovação em contraponto ao modelo da concorrência em matéria de preços.

Em sua obra “Capitalismo, socialismo e democracia”, o Schumpeter explica que o capitalismo é, por essência, um método de transformação econômica que não permanece estático. Esse dinamismo não é meramente resultado de mudanças naturais e sociais que afetam a situação econômica, embora essas transformações desempenhem um papel relevante. Não se deve atribuir esse caráter evolutivo unicamente ao crescimento populacional, ao aumento de capital ou às mudanças no sistema monetário, já que esses fatores operam de forma semelhante. Segundo ele, o motor principal que impulsiona e sustenta o sistema capitalista está relacionado aos novos produtos, métodos de produção e transporte, mercados e formas de organização industrial que as empresas capitalistas introduzem (Schumpeter, 1961, p. 110). Assim, Schumpeter questiona a ideia de que o crescimento econômico é um processo constante e equilibrado, argumentando que, na realidade, ele se caracteriza por ser um processo evolutivo e permeado por desequilíbrios.

Dito isto, ao longo da história, as mudanças sociais e econômicas evoluíram em paralelo com os avanços no conhecimento científico e tecnológico. Portanto, a capacidade de implementar inovações no sistema produtivo frequentemente está relacionada ao grau de modernização e industrialização das economias nacionais, bem como de âmbitos multinacionais ou regionais. Essa correlação ocorre devido à relação entre o desenvolvimento tecnológico de uma nação ou região e o seu nível de industrialização (Assafim, 2013, p. 15).

Para Schumpeter, há um processo de mutação industrial, uma “destruição criativa” que está continuamente revolucionando a estrutura econômica de dentro para fora, constantemente destruindo o antigo e gerando elementos novos. Essas revoluções não ocorrem de forma

permanente, mas em períodos de intensa mudança seguidos por momentos de relativa estabilidade. No entanto, o processo em seu conjunto nunca para, pois sempre há uma nova revolução ou absorção dos resultados da revolução, o que constitui os chamados ciclos econômicos. Compreender esse processo de destruição criativa é essencial para entender o funcionamento do capitalismo. O capitalismo é construído sobre esse processo e, para sobreviver, toda empresa capitalista deve se adaptar a ele (Schumpeter, 1961, p. 110). Além disso, conforme entende o autor, a destruição criativa pode, em certos casos, levar à extinção de setores inteiros da economia devido ao desenvolvimento de setores mais modernos.

A inovação e o conceito de destruição criativa desempenham papéis fundamentais no crescimento das economias desenvolvidas. Eles moldam a vantagem competitiva das nações, mas também a submetem a transformações significativas a cada revolução tecnológica (Moura e Silva, 2003, p. 50).

Schumpeter rompe com o conceito tradicional de concorrência, no qual os economistas se limitavam à competição de preços. À medida que a competição pela qualidade e esforço de vendas são incorporados na teoria econômica, o foco no preço como o fator variável dominante diminui. Embora a concorrência, dentro de condições estabelecidas e métodos de produção fixos, ainda seja uma preocupação, na realidade do capitalismo, o que realmente importa é a concorrência por novos produtos, técnicas, fontes de suprimento e modelos de organização. Essa concorrência se baseia em alcançar uma clara vantagem em termos de custo ou qualidade, e não apenas em prejudicar as margens de lucro das empresas existentes, mas em ameaçar sua existência fundamental (Schumpeter, 1961, p. 112).

As contribuições de Joseph Schumpeter ao entendimento do papel da inovação no crescimento econômico foram fundamentais para uma visão mais abrangente e dinâmica do capitalismo. Há uma ênfase na importância da competição por novas ideias, técnicas e modelos organizacionais. Essa compreensão não apenas revoluciona a maneira como entendemos a dinâmica do mercado, mas também ressalta a necessidade de adaptação contínua por parte das empresas para permanecerem relevantes em um ambiente tão dinâmico e competitivo. Assim, a inovação, aliada à destruição criativa, continua a moldar não apenas as economias desenvolvidas, mas também a competição global, impulsionando avanços e transformações significativas em todo o mundo.

A substituição do modelo de concorrência perfeita seguido pelos autores neoclássicos pelo modelo de concorrência monopolística que mais condiz com inovação e que segue na linha da obra de Shumpeter, é contributo da chamada “Nova Teoria do Crescimento Econômico”. Essa teoria incorpora algumas das lições da análise econômica do direito, especialmente por

meio da análise dos Direitos de Propriedade Intelectual e desenvolvimentos da economia industrial, sobretudo quanto a relevância de fatores inerentes à empresa (Moura e Silva, 2003, p. 36-37).

No cenário globalizado, a inovação desempenha um papel central na economia de todos os países. Nas economias desenvolvidas, a inovação é crucial para manter sua liderança no comércio internacional. Para países em desenvolvimento, como o Brasil, a inovação traz desafios, ameaças e oportunidades únicas para uma participação mais significativa no comércio global. Com produtos inovadores que são mais competitivos, países como o Brasil podem conquistar novos mercados e elevar seu nível de desenvolvimento. E tudo indica que não há escolha: ou se consegue inovar, ou se amplia ainda mais a dependência com relação às economias desenvolvidas (Vilela, 2011, p. 292).

Ademais, o cenário que restringe a inovação e a disseminação devido ao controle das Empresas Transnacionais - ETNs - sobre o mercado local impacta diretamente na capacidade competitiva das empresas nacionais, evidenciada pelos indicadores de desempenho da indústria. A inovação é verdadeiramente um motor de progresso quando a competição entre os capitais resulta em um aumento constante da produtividade e do bem-estar da população em geral. Em resumo, para que esse processo ocorra, não devem existir barreiras à concorrência e deve ser moldado um ambiente econômico propício à contínua aplicação de pressões competitivas, que por sua vez estimulem a inovação e a disseminação do progresso técnico (Bertoni, 2020, p. 44-45).

Com efeito, para alcançar o sucesso, é crucial competir, pois, na ausência de competitividade internacional, o êxito econômico de longo prazo será ilusório, mesmo com a transferência e absorção de tecnologia. Institucionalmente, os meios para isso incluem uma política de estímulo à inovação, que assegura o reinvestimento constante na base tecnológica nacional e a redução de custos por meio da expansão de mercados, especialmente através de exportações (Rossi, 2015, p. 69).

Deve-se ainda ter em conta que a competitividade não se restringe a questões relativas a custos, diversos outros fatores contribuem para o aumento do antagonismo econômico de um país na rede internacional de relações e comércio. Sustentar a competitividade exige o emprego de esforços institucionais e políticas públicas de longo prazo que promovam a atividade inovativa nas empresas nacionais, bem como a P&D.

Atualmente, é notória a divisão global entre países altamente avançados tecnologicamente, impulsionados por significativos investimentos em pesquisa e políticas públicas consistentes para fomentar o crescimento econômico e o avanço científico-tecnológico

contínuo. Por outro lado, existem nações que permanecem em uma situação oposta, com investimentos insuficientes em pesquisa e desenvolvimento científico-tecnológico, incapazes de absorver conhecimentos e processos produtivos. (Ferraz; Coelho, 2018, p. 5).

A este ponto, já se entende que o acesso à tecnologia, integrado ao capital, aos produtos ou ao conhecimento, é essencial para a realização das diversas atividades econômicas e representa um fator crucial na competitividade das empresas (Ferraz, 2015, p. 2). Aí se assenta a importância de políticas de inovação como veículo para que os países alcancem a fronteira tecnológica.

A globalização da tecnologia pode ser interpretada como uma reorganização das atividades tecnológicas das grandes corporações multinacionais, buscando expandir a fragmentação de suas operações em escala global. Contudo, não há unanimidade de que a tecnologia esteja se tornando global, apesar da crescente internacionalização das atividades de P&D. Evidências ainda indicam que as atividades tecnológicas permanecem localizadas nos países onde essas empresas têm sua sede (Chiarini; Da Silva, 2017, p. 13).

Embora investir em Ciência e Tecnologia - C&T - e, consequentemente, em inovação, não garanta automaticamente a sobrevivência, a falta de investimento nessa área pode ser fatal para qualquer empreendimento. Portanto, a inovação é um fator crítico para a competitividade e o sucesso nos negócios, especialmente em um mundo cada vez mais globalizado (Vilela, 2011, p. 292).

A forma como o progresso tecnológico é incentivado direta ou indiretamente pelos poderes públicos se reveste de grande importância (Moura e Silva, 2003, p. 34). Conforme entende Robert Solow, Edward Denison e Moses Abramovitz, a evolução tecnológica é um dos principais motores do crescimento econômico haja vista o seu impacto no aumento da produtividade (Solow, 1957, p. 312; Abramovitz, 1956, p. 5; Denison, 1985 *apud* Moura e Silva, 2003, p. 34-35). Ao somar o efeito econômico da introdução de novos produtos a isto, se conclui que a inovação tecnológica é essencial para a economia, tanto de países industrializados como dos países em desenvolvimento. (Moura e Silva, 2003, p. 34-35).

Para o alcance do desenvolvimento, os países inevitavelmente precisam adquirir tecnologia em algum estágio do seu progresso. Isso pode ser necessário tanto para a criação de novos produtos e serviços quanto para o aumento da produção, através de maior eficiência ou redução de custos (Pavanelli, p. 14). No entanto, a atuação insuficiente por parte do Estado em países periféricos, que não conseguem promover um desenvolvimento econômico sustentável, resultou em uma maior dependência de sociedades em relação aos países mais desenvolvidos (Ferraz; Coelho, 2018, p. 3).

A disparidade tecnológica entre países é uma realidade que reflete não apenas diferentes níveis de investimento em pesquisa e desenvolvimento, mas também divergências nas políticas públicas voltadas para a inovação. Enquanto algumas nações avançam significativamente, impulsionadas por investimentos robustos e políticas consistentes, outras ficam para trás, incapazes de absorver conhecimentos e processos produtivos. A colaboração entre o setor público e privado, aliada a políticas eficazes de fomento à pesquisa e desenvolvimento, torna-se fundamental para impulsionar o progresso tecnológico.

É crucial destacar a existência de uma relação complexa entre a importação de tecnologia e o desenvolvimento da capacidade tecnológica local. Embora algum nível de importação tecnológica seja necessário para a aprendizagem, quanto mais “empacotada” é a tecnologia importada (a parte intensiva em tecnologia vem pré-montada, deixando pouco espaço para a adição de valor), mais restrito é o desenvolvimento de habilidades para a tomada de decisões de maneira autônoma. O cenário atual do paradigma tecnológico destaca a liderança das ETNs no processo de Transferência Internacional de Tecnologia - TIT - por meio de Investimento Direto Externo - IDE -. Isso ilustra uma situação na qual a opção produtiva deixa de ser controlada pelos centros internos de decisão do país, passando a depender quase exclusivamente da estratégia das ETNs, alinhada aos seus planos de conquista de mercados e valorização do capital (Bertoni, 2020, p. 47-48).

Dado o impacto significativo da inovação no crescimento econômico, é inegável que ela deva ser uma prioridade central para as autoridades encarregadas de regulamentar as políticas de concorrência (Moura e Silva, 2003, p. 54). Como exemplo, políticas que visem desencorajar práticas restritivas e reduzir a complexidade na tecnologia importada podem proporcionar maior autonomia às empresas receptoras. Essas medidas não apenas reduzem custos, mas também promovem o aprendizado e a acumulação de capacidade tecnológica local. Além disso, a regulação efetiva sobre a transferência de tecnologia entre empresas independentes e vinculadas é crucial, pois as restrições observadas na transferência por meio do IDE ressurgem nos contratos de transferência de tecnologia (Bertoni, 2020, p. 49).

No que respeita à sua criação e difusão, o progresso tecnológico é um fenômeno global. Daí resulta que a eficiência com que é implementado é equivalente à eficiência da transferência internacional de tecnologia. As empresas localizarão os seus negócios nas economias que asseguram uma elevada eficácia e rentabilidade das atividades empreendidas. É por isso que cada país deve desenvolver sistemas que estejam perfeitamente preparados para receber investimentos estrangeiros, de modo a garantir um impacto positivo na dinâmica de crescimento. Caso contrário, os efeitos da atividade empresarial poderão revelar-se negativos

(Ciborowski; Skrodzka, 2019, p. 4).

Vale ressaltar que isso requer entidades econômicas aptas a desenvolver soluções próprias para a gestão da tecnologia, que sejam capazes de desenvolver as inovações tecnológicas, sem esquecer de organizações, instituições e fontes de financiamento. Elementos essenciais para o impulso ao desenvolvimento tecnoeconômico.

Ao longo do tempo, a transferência internacional de tecnologia permitiu o emparelhamento tecnológico entre nações, a partir da rápida, menos custosa e eficiente incorporação de tecnologias estrangeiras nos processos produtivos internos. Isso possibilitou que países menos desenvolvidos se beneficiassem do emprego de técnicas de alta produtividade. A história demonstra como nações, de maneira bem-sucedida, utilizaram tecnologias estrangeiras para fortalecer sua base produtiva, empregando diversos meios para acessar as melhores tecnologias disponíveis (Chiarini; Da Silva, 2017, p. 2).

Tomando a história como exemplo, países ainda em processo de desenvolvimento como o Brasil podem se utilizar da transferência internacional de tecnologia como uma alternativa para acelerar o seu desenvolvimento e, com isso, diminuir a lacuna com relação aos países “líderes” em tecnologia, economicamente desenvolvidos. Dessa forma, se impulsionaria o processo inovativo, considerando que muitos países se tornaram potência econômica utilizando-se desta estratégia, combinando a TIT, com o aprendizado.

Essa estratégia é denominada “*catching up*”. Essencialmente, o conceito de *catching up* envolve os países periféricos absorvendo e dominando tecnologias maduras de países altamente industrializados. Se bem-sucedido, esse processo de apropriação tecnológica pode impulsionar avanços consideráveis em uma sociedade, resultando em progresso rápido e substancial tanto em termos econômicos quanto culturais. (Ferraz; Coelho, 2018, p. 6).

Em linhas gerais, o *catching up* envolve a obtenção, assimilação e possivelmente a adaptação de tecnologia externa já consolidada. Contudo, por ser um processo intrinsecamente complexo, requer uma adesão constante de toda a sociedade a medidas rigorosas que abrangem todos os segmentos sociais de um país específico (Ferraz; Coelho, 2018, p. 6).

O Brasil, por sua vez, tem acesso à transferência internacional de tecnologia, mas devido aos *déficits* estruturais, pode-se concluir que o país está em estado de inércia. Isso significa que há uma baixa capacidade de aprendizado tecnológico e, de forma sistemática e dinâmica, uma baixa capacidade de disseminação de novas tecnologias, especialmente no que diz respeito ao acesso aos mercados internacionais (Chagas; Pereira, 2022, p. 17).

A economia brasileira não empregou a TIT como uma estratégia de desenvolvimento, mostrando uma postura passiva nesse aspecto. Além disso, falta até mesmo uma ênfase em

políticas que promovam o desenvolvimento da ciência, inovação e tecnologia de maneira mais integrada à política industrial (Chagas; Pereira, 2022, p. 18).

Nesse contexto, se a transferência de tecnologia está inserida em uma política abrangente de desenvolvimento, o êxito dessa estratégia vai além de simplesmente ter acesso e reproduzir *know-how* dentro da empresa contratante, que é o objetivo mais limitado e foco de um contrato de transferência de tecnologia. O sucesso deve ser avaliado com base nos objetivos finais de desenvolvimento. Nesse modelo, a transferência de tecnologia representa apenas o primeiro passo. Além de ser transferida, a tecnologia precisa ser absorvida e competitivamente aplicada com sucesso (Rossi, 2015, p. 69).

Destarte, a implementação do modelo neoliberal resultou na completa dependência tecnológica dos países em desenvolvimento em relação aos países desenvolvidos. A estratégia de "*catching up*" justamente visa evitar que essa dependência seja duradoura. Como visto, esse fenômeno busca principalmente que os países menos avançados absorvam e apliquem conhecimentos técnicos já existentes nos países mais desenvolvidos. Dessa forma, há a perspectiva de uma apropriação tecnológica que promova o crescimento econômico (Ferraz; Coelho, 2018, p. 4).

A TIT é um processo complexo com múltiplas perspectivas em relação ao seu potencial. Não se limita apenas à transmissão do conhecimento necessário para a produção no país receptor. Além disso, existe a expectativa de que esse conhecimento imediato possa, através do processo de aprendizagem tecnológica, capacitar o país receptor a desenvolver e dominar autonomamente novos conteúdos tecnológicos, o que subjaz à criação de novos produtos no futuro (Chagas; Pereira, 2022, p. 5).

A ideia de que a entrada de novos investimentos possa trazer conhecimento de ponta e impulsionar o desenvolvimento industrial pode ser válida, porém, por si só, não garante a superação do atraso tecnológico. A transferência internacional de tecnologia sozinha não é suficiente, importa mais a capacidade de uma empresa integrar efetivamente essa "nova" tecnologia em seu processo produtivo, adaptando-a conforme necessário. É o processo de aprendizado resultante dessa integração que pode levar ao surgimento de novos produtos e processos, assegurando a competitividade das empresas e nações em mercados altamente disputados (Chiarini; Da Silva, 2017, p. 21).

Esse aprendizado, ou assimilação de conhecimento, é, por sua vez, um componente fundamental da transferência eficaz de conhecimento dos países desenvolvidos para os países em desenvolvimento, ou vice-versa, melhorando a dinâmica da cooperação internacional (Martinez-Pacheco; Vargas-Chaves; Salgado-Figueroa, 2018, p. 14). Dessa forma, pode-se

alcançar o emparelhamento tecnológico e por conseguinte, buscar o desenvolvimento econômico.

### **3 A TRANSFERÊNCIA INTERNACIONAL DE TECNOLOGIA**

Na medida em que as relações econômicas se tornam mais complexas, a demanda e oferta de conhecimento cresce exponencialmente, isto é, na medida em que se multiplicam, diversificam as demandas dos consumidores e as ofertas da concorrência, o que possui ligação direta com a integração econômica em qualquer escala e a globalização (Avila, 2011, p. 83).

Em um ambiente globalizado são transacionados todos os tipos de ativos, recursos e insumos produtivos, o conhecimento não constitui exceção. Cada vez mais codificado, o conhecimento se torna passível de transferência entre os atores de forma cada vez mais facilitada e menos custosa, alcançando também os mercados globais (Avila, 2011, p. 84).

Hoje nenhum país é inteiramente independente para produzir completamente a sua ciência, seu conhecimento, e, logicamente, toda a tecnologia necessária para tornar mais dinâmico o seu sistema econômico ou satisfazer necessidades produtivas. Por menor que seja, sempre haverá a necessidade de participação de um terceiro como complemento. Isso se dá principalmente por conta do processo de expansão de mercado.

A difusão das inovações tecnológicas está intimamente ligada à transferência de tecnologia (Bertoni, 2020, p. 15). Demais disso, a aplicação da lógica de mercado às transações que envolvam bens intangíveis é um dos pilares fundamentais da economia centrada no conhecimento. Outrossim, a emergência de um mercado organizado para esse tipo de ativo resulta de uma dinâmica acelerada da inovação no mercado global (AVILA, 2011, p. 87).

A Transferência Internacional de Tecnologia tem sido historicamente reconhecida como um instrumento necessário, embora não suficiente, para equalizar o desenvolvimento tecnológico e reduzir o atraso relativo entre as nações. O cerne desse processo é a competição econômica, pois a tensão entre os Estados Nacionais para encorajar ou restringir a TIT surge do fato de que as tecnologias e conhecimentos transferidos estão carregados de inovações, sendo estas a principal arma na disputa competitiva (Bertoni, 2020, p. 54).

Conforme Fontes (2011, p. 276), a transferência de tecnologia refere-se, em termos simples, à transmissão de conhecimento técnico e científico, da sua origem até sua aplicação em um contexto de produção, por meio de um acordo sujeito às regras legais. Exemplos desse

conhecimento incluem os resultados de pesquisas científicas realizadas por empresas, universidades e institutos de pesquisa.

A transferência internacional de tecnologia tem desempenhado um papel fundamental no desenvolvimento das nações desde os primórdios do capitalismo, marcado pela Revolução Industrial. Mudanças significativas nos canais de transferência foram observadas ao longo de diferentes paradigmas tecnológicos, influenciando tanto o processo de desenvolvimento industrial quanto a capacidade nacional de produzir tecnologia (Chiarini; Da Silva, 2017, p. 20).

Em um primeiro momento, a tecnologia estava enraizada nos trabalhadores e nas máquinas mecânicas simples, o que implicava na transferência desses elementos para disseminar indiretamente o conhecimento tecnológico. Com o avanço da tecnologia, que se tornou mais complexa e dependente de conhecimentos científicos, a transferência de tecnologia passou a ocorrer por meio de meios codificados, como licenciamentos de propriedade intelectual. Depois, com a globalização da produção e a tecnologia se tornando mais sistêmica, normas e métodos de produção são transferidos por meio de investimento direto externo – IDE - em cadeias globais de valor (Chiarini; Da Silva, 2017, p. 20).

Nesse “intercâmbio de saberes” a TIT ganha maior importância tendo em vista o crescimento contínuo da produção industrial e do comércio de ativos de Propriedade Intelectual. Além disso observa-se um crescimento na integração com o mercado e nos fatores de transmissão da informação através de variados instrumentos jurídicos.

Na formação socioeconômica, a transferência de tecnologia é um conceito que faz parte do campo da Economia, mas tem impacto em diversos campos do conhecimento. Em seu sentido mais básico, envolve a troca ocasional de conhecimento tecnológico, na qual terceiros podem se beneficiar e, em última análise, procuram obter vantagens e melhorias na aplicação prática da ciência e da técnica (Fontes, 2011, p. 276).

A transferência de tecnologia envolve a troca ou compartilhamento de conhecimento entre duas ou mais partes. Isso implica na existência de um provedor de tecnologia e um receptor que precisa dessa tecnologia. Essa transferência inclui tanto a aquisição como a disponibilidade da tecnologia. Para o receptor, os principais benefícios são: aprimorar sua competitividade no mercado, atrair clientes graças à tecnologia adquirida e complementar seus próprios programas de desenvolvimento. Para o provedor, os benefícios incluem: receber royalties pela tecnologia transferida, aproveitar melhorias feitas pelo receptor, acessar mercados sem riscos e obter retorno de uma tecnologia que já não está sendo utilizada, entre outros (Assafim, 2013, p. 25). A transferência de tecnologia pode acontecer dentro de um mesmo país,

a transferência interna, ou entre diferentes países , a transferência internacional (Assafim, 2013, p. 26).

No âmbito internacional, pode ocorrer de forma legal, mas também por meios ilegais, como contrabando, roubo e espionagem. Esses canais de transferência ilegal variam ao longo do tempo e estão diretamente relacionados às características das tecnologias dominantes em diferentes períodos históricos (Chiarini; Da Silva, 2017, p. 4).

A transferência de tecnologia é um dos assuntos mais importantes no contexto da Ordem Econômica, pois está diretamente relacionada à concepção fundamental do bem-estar da sociedade, de forma que nenhum Estado moderno pode negligenciá-la ou subestimá-la. Ela desperta e aumenta a consciência do Poder Público para a importância da tecnologia como uma força fundamental no progresso e como um fator de competitividade cada vez mais crucial. Isso não apenas influencia o cenário econômico do país, mas também afeta a eficiência de seus atores econômicos, resultando em melhorias significativas, como impactos nos preços, no design e na qualidade dos produtos (Fontes, 2011, p. 271). Contudo, devido à distribuição não randômica e livre da tecnologia pelo mundo, mas sim concentrada ao longo da história nos países mais avançados, a maior parte das inovações tecnológicas é transacionada com base em Direitos de Propriedade Industrial - DPI (Bertoni, 2020, p. 15-16).

As transações ocorrem em um ambiente de mercado altamente imperfeito, onde os compradores independentes enfrentam uma desvantagem significativa, especialmente devido à falta de informações sobre outras tecnologias disponíveis. Isso é um reflexo claro do baixo padrão científico e tecnológico que ainda persiste em alguns países como o Brasil. As transações de transferência, que são consideradas negócios jurídicos porque representam a expressão da liberdade e são objeto da autonomia da vontade das partes envolvidas, geralmente são celebradas com vantagens evidentes e desproporcionais para os vendedores estrangeiros. Em muitos casos, é notável que a tecnologia adquirida no exterior não esteja adequadamente adaptada às condições locais devido a diferenças climáticas, linguísticas e culturais. Em alguns setores, também é possível encontrar tecnologias consideravelmente desatualizadas (Fontes, 2011, p. 272).

De outro lado, para ser bem-sucedida, a transferência está sujeita a dependência de um aparato institucional que inclui cientistas do setor privado, pesquisadores de universidades e de organizações privadas e públicas, e da integração destes com a indústria e o setor produtivo do país. Ou seja, é preciso que haja um sistema de inovação composto por diversos atores e que estes cooperem entre si.

A forma como os países obtêm tecnologia difere significativamente, uma vez que isso

reflete diferenças nas políticas tecnológicas implementadas, nas habilidades nacionais e na estrutura industrial (Bertoni, 2020, p.20). De maneira geral, uma empresa pode adquirir tecnologia adequada para seus processos produtivos de duas formas: desenvolvendo-a internamente ou obtendo-a de terceiros. A escolha entre essas opções depende de diversos fatores, sendo os principais: os recursos financeiros e humanos disponíveis na empresa, o setor industrial em que a empresa opera e o ambiente socioeconômico, político e cultural em que a empresa está inserida (Assafim, 2013, p. 25).

Os países em desenvolvimento, como o Brasil, devem buscar o desenvolvimento de políticas internas autônomas objetivando facilitar a transferência de tecnologia e principalmente a sua absorção nas atividades produtivas. Com efeito, para um país que não se encontra na fronteira tecnológica, a adoção da transferência internacional de tecnologia consiste em uma estratégia mais viável e muito mais rápida que o desenvolvimento original próprio interno.

A transferência de tecnologia é uma alternativa aos processos tradicionais de geração de conhecimento. Ela atua como um complemento à pesquisa e ao desenvolvimento, motivada por diversas razões que não se limitam necessariamente à falta de tecnologia. Pode envolver a exploração de experiências bem-sucedidas de outros e a busca por custos mais baixos na adoção de tecnologia já existente (Fontes, 2011, p. 276).

A transferência de tecnologia pode ocorrer por meio de tratados internacionais ou contratos. No primeiro cenário, ocorre como resultado de um acordo entre Estados, frequentemente envolvendo a transferência de conhecimento tecnológico de uma nação mais avançada para uma menos desenvolvida. Isso é feito em conformidade com os termos do tratado e, adicionalmente, com as normas do Direito Internacional Público, que promovem a cooperação entre nações para combater a pobreza e promover o desenvolvimento humano. Por outro lado, os contratos podem abranger entidades de direito público, como o Estado, ou entidades de direito privado, incluindo pessoas físicas (Flores, 2003, p. 81).

Não é difícil entender a transferência de tecnologia do ponto de vista prático, ou seja, como meio para disseminar conhecimento e conceitos. No entanto, torna-se desafiador incorporá-la plenamente ao cenário econômico sem levar em conta o impacto que exerce sobre o desenvolvimento econômico do país, como também é um desafio a sua adaptação de forma adequada às complexidades do âmbito jurídico e suas variações (Fontes, 2011, p. 277).

O comércio de tecnologia e as licenças de propriedade intelectual no âmbito do comércio internacional são questões de grande relevância que vão além de interesses puramente comerciais. Um exemplo disso é a transferência de tecnologia de dupla finalidade, que pode ter aplicações civis e militares. Sem um controle efetivo sobre essa transferência, existe o risco de

que pessoas ou países adquiram conhecimentos para desenvolver armas ou equipamentos com fins militares. Nesse contexto, estamos lidando com duas esferas de interesse distintas. Por um lado, temos o setor privado, representado pelas empresas que buscam conduzir suas atividades comerciais. Por outro lado, está a presença do Estado, que busca proteger o conhecimento tecnológico de importância estratégica para fins militares (Flores, 2003, p. 78-79).

Devido a sua relevância para o progresso tecnológico, a Transferência Internacional de Tecnologia é crucial para a construção da estrutura produtiva no Brasil. Em outras palavras, a lacuna inovadora presente em Sistemas Nacionais de Inovação – SNIs - frágeis de países periféricos em relação à fronteira tecnológica impulsiona a necessidade de TIT. No entanto, é importante ressaltar que a TIT pode agir de maneira contraproducente, enfraquecendo o SNI e desacelerando as atividades inovadoras internas, criando uma situação de dependência tecnológica (Bertoni, 2020, p. 29), um exemplo disso são as tecnologias altamente empacotadas mencionadas no capítulo I.

É comum a prática de transferência de tecnologia por meio de pacotes tecnológicos, tornando desafiador para o receptor entender todos os componentes envolvidos na tecnologia adquirida. Essa circunstância resulta em uma dependência contínua e duradoura do receptor em relação ao fornecedor. Essas restrições, quando aplicadas em grande escala, podem inclusive comprometer a independência econômica dos Estados (Ferraz, 2015, p. 2).

Isso se traduz em uma maior dificuldade para as economias que estão em processo de desenvolvimento, já que, em que pese possa haver uma facilidade de acesso à transferência de tecnologia, é difícil entender a tecnologia ou desenvolver um processo de engenharia reversa. A TIT perde então a capacidade de figurar como um canal alternativo para a inovação tecnológica, além dos aspectos legais que protegem as invenções.

A transmissão de tecnologia é uma forma de negócio jurídico estabelecida por meio de um contrato entre o fornecedor da tecnologia e o destinatário que a utilizará. Nesse contexto, defensores de ideias mais liberais argumentam que se trata de um bem privado, não público, ao contrário do que ocorre quando o Estado adquire tecnologia diretamente, como no caso do conhecimento relacionado a armas e munições. No entanto, em litígios dessa natureza, as partes envolvidas recorrem ao Poder Judiciário e frequentemente alegam restrições à sua liberdade como base para a proteção jurídica buscada (Fontes, 2011, p. 278). Outrossim, é preciso levar em conta que a relevância social do objeto do direito, bem como a sua repercussão para a coletividade e bem-estar geral constitui fator importante para a sua caracterização como público ou privado, independentemente das suas feições primárias.

Quanto a essa relevância social, conforme Stewart (1985), citado por Bertoni (2020, p.

21), os casos mais bem-sucedidos de desenvolvimento tecnológico envolveram a combinação estratégica da importação seletiva de tecnologia estrangeira com medidas de estímulo à inovação local. Essas medidas abrangeram a oferta de infraestrutura, planos tecnológicos, concessão de subsídios e incentivos à P&D, além da promoção do uso de compras governamentais para favorecer a tecnologia local. O êxito do desenvolvimento tecnológico no Japão é atribuído à sua abordagem, que incluiu a adaptação tanto no setor público quanto no privado, integrando eficazmente a tecnologia importada com as necessidades e características locais.

Assim, a distinção tradicional entre o direito público e o direito privado torna-se cada vez mais complexa, já que uma fronteira muito sutil separa essas duas esferas. É importante destacar o papel do Direito Internacional Público na busca pela harmonização dos contratos de transferência de tecnologia, embora isso possa ser desafiador devido aos interesses extremamente divergentes envolvidos (Flores, 2003, p. 79).

Nesse sentido, o Acordo sobre Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (1994), ou TRIPS, considera a transferência de tecnologia como um de seus eixos e, tal como estabelecido no artigo 7, articula-a com as políticas de abertura de novos mercados após reconhecer seu papel em beneficiar produtores e usuários de conhecimento tecnológico. Esse último aspecto anda de mãos dadas com o apelo do artigo 66 para que os países desenvolvidos gerem incentivos para compartilhar tecnologia com os países em desenvolvimento (Martinez-Pacheco; Vargas-Chaves; Salgado-Figueroa, 2018, p. 3).

Olhando para outros instrumentos internacionais, a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento tem um código de conduta sobre transferência de tecnologia. Ele define em seu parágrafo 1, números 1.2 e 1.3, que a transferência de tecnologia deve ser concebida como a transferência de conhecimento sistemático para "a fabricação de um produto, a aplicação de 'um processo ou a prestação de um serviço e não se estende a transações que envolvam a mera venda ou aluguel de produtos". Em continuação, ele se refere ao tipo de acordo ou contrato que deve ser firmado para a realização desse objetivo (Martinez-Pacheco; Vargas-Chaves; Salgado-Figueroa, 2018, p. 3). O código em questão terminou não sendo implementado diante da diferença de interesses entre os países.

Como visto, a tecnologia é compartilhada de nações altamente desenvolvidas para aquelas menos avançadas por meio de acordos e contratos internacionais. Essa prática visa promover colaboração com países menos desenvolvidos, regular a integração econômica e facilitar a transferência de conhecimento tecnológico ao alinhar diferentes legislações (Flores, 2003, p. 75). Quando ocorre no mesmo país, o contrato de transferência de tecnologia é regido

pelas leis internas de cada nação envolvida. No entanto, em transferências internacionais, muitas vezes surgem desafios relacionados à legislação que deve ser aplicada ao contrato. Para resolver essas questões, são utilizadas as normas de Direito Internacional Privado que se aplicam ao caso (Assafim, 2013, p. 26).

A transmissão de tecnologia não se limita apenas a um contrato jurídico entre partes, mas também reflete a interseção entre o direito público e privado, além de ter implicações sociais e econômicas significativas. A distinção entre direito público e privado torna-se cada vez mais complexa diante da relevância social do objeto e seu impacto na coletividade. Desse modo, a transferência de tecnologia não se restringe a uma troca de conhecimento.

Dependendo da disparidade na capacidade tecnológica entre as partes envolvidas na transferência de tecnologia, podemos classificar a operação como "homogênea" ou "heterogênea". A transferência é considerada homogênea quando as partes têm níveis semelhantes de capacidade tecnológica, o que geralmente ocorre em transferências entre empresas do mesmo setor ou setores análogos, que possuem recursos equivalentes para pesquisa e desenvolvimento, por exemplo. Por outro lado, a transferência é classificada como heterogênea quando uma das partes, geralmente o adquirente, tem uma capacidade tecnológica significativamente inferior à concedente. Isso é comum quando a tecnologia é transferida de empresas em países industrializados para nações em desenvolvimento ou subdesenvolvidas (Assafim, 2013, p. 26).

A natureza da tecnologia oferecida pelos países exportadores varia de acordo com o nível de desenvolvimento do país que a recebe. Nos países desenvolvidos, a tecnologia geralmente envolve produtos patenteados de alto nível, como produtos químicos (farmacêuticos) e eletrônicos. Por outro lado, nos países em desenvolvimento, a tecnologia transferida não é tão especificamente técnica. É fornecida na forma de know-how e experiência industrial abrangendo uma ampla gama de atividades de produção, como técnicas de montagem, seleção de materiais e seus métodos de tratamento, operação de máquinas, planejamento técnico, fornecimento de dados técnicos para técnicos e engenheiros, além do gerenciamento de equipamentos e controle de qualidade (Fontes, 2011, p. 285).

Indubitavelmente, nos países desenvolvidos, as transações predominam no sentido de exportação, enquanto nos países em desenvolvimento, a tendência é inversa, com um predomínio nas importações de tecnologia. Em ambos os cenários, essas transações geralmente envolvem uma ampla variedade de participantes, abrangendo empresas privadas, públicas, instituições de pesquisa, além de países, criando uma rede complexa de interações (Assafim, 2013, p. 4).

No contexto das transferências de tecnologia heterogêneas ou desiguais, vários desafios significativos têm sido identificados por especialistas na área. Em primeiro lugar, destaca-se a escassez de recursos financeiros e a falta de uma cultura de inovação tecnológica em muitos países subdesenvolvidos ou em desenvolvimento. Em segundo lugar, surgem obstáculos relacionados à adaptação e implementação eficaz da tecnologia no ambiente específico do país receptor. Por fim, é importante mencionar as motivações egoísticas por parte dos concedentes de tecnologia, que, ao invés de promover um autêntico e eficaz desenvolvimento, buscam apenas aumentar a dependência industrial desses países (Assafim, 2013, p. 26).

Portanto, a transferência de tecnologia assume diferentes formas e desafios, dependendo do contexto e da disparidade de capacidade tecnológica entre as partes envolvidas. A natureza da tecnologia ofertada varia conforme o grau de desenvolvimento do país receptor, indo desde produtos patenteados de alto nível até *know-how* e experiência industrial. Em ambos os cenários, as transações tecem uma rede complexa de interações, envolvendo diversos participantes, públicos e privados. Contudo, os desafios persistem, do que surge a necessidade de abordagens mais colaborativas e voltadas para o verdadeiro desenvolvimento tecnológico dos países receptores.

Quando ocorre uma transferência de tecnologia dentro do mesmo país, sob um único sistema legal, as disposições estabelecidas no âmbito desse sistema são aplicadas à operação, assim como questões fiscais e disputas relacionadas ao Direito antitruste. No entanto, a complexidade aumenta quando se trata de transferências de tecnologia com elementos internacionais. Nesses casos, os desafios surgem principalmente nos países receptores da tecnologia importada. Esses países têm diversos interesses em jogo que podem ser afetados pelas operações de importação de tecnologia. Além de encargos financeiros que podem surgir, uma política excessivamente permissiva pode levar a uma dependência indesejada da tecnologia estrangeira, o que poderia prejudicar o desenvolvimento de tecnologia local. Além disso, a importação de tecnologia envolve pagamentos aos exportadores, afetando os interesses do tesouro nacional (Assafim, 2013, p. 4-5).

Tradicionalmente a doutrina proveniente de países em desenvolvimento e alguns setores da doutrina de países desenvolvidos explicam o atraso dos países em desenvolvimento com fundamento na dependência tecnológica com relação aos países desenvolvidos. Nesta visão, esses países eram tidos como uma ameaça aos países industrializados haja vista as elevadas taxas de crescimento e a facilidade da transferência de tecnologia. Ainda, nestes países o progresso tecnológico tem um contributo menor no aumento de produtividade, tendo em vista que os fatores complementares são ainda insuficientes para permitir o aproveitamento integral

da tecnologia (Moura e Silva, 2003, p. 40).

Esses acontecimentos justificam por que, ao longo das últimas décadas, os países que importam tecnologia têm tomado várias medidas para corrigir, na medida do possível, os desequilíbrios decorrentes das operações de transferência de tecnologia, bem como para reduzir os efeitos adversos que podem surgir de uma abertura excessiva na "importação" de tecnologia (Assafim, 2013, p. 5).

A complexidade das transferências de tecnologia internacionais torna-se evidente nos desafios enfrentados pelos países receptores. Essas nações devem equilibrar diversos interesses, desde questões financeiras até preocupações com a dependência excessiva de tecnologia estrangeira. Essa dependência pode representar uma ameaça ao desenvolvimento da tecnologia local e à autonomia econômica. Como resultado, políticas de importação de tecnologia devem ser cuidadosamente elaboradas para evitar desequilíbrios e minimizar impactos adversos.

Ademais, como exemplificado antes com o caso do Japão, a literatura destaca que os casos mais bem-sucedidos de desenvolvimento tecnológico envolveram a combinação de importação seletiva de tecnologia estrangeira com medidas que promovem a inovação local. O Estado, portanto, possui papel essencial na formulação de políticas, tanto explícitas quanto implícitas, que incentivem a internalização do progresso técnico, dadas as características sistêmicas e locais do processo inovador. Além disso, cabe ao Estado redefinir os termos das relações econômicas e tecnológicas do Brasil com países mais avançados e com as ETNs (Bertoni, 2020, p. 30).

Vale mencionar ainda que a transformação das economias da União Europeia baseadas na TIT manifestou-se principalmente em mudanças relativas à estrutura dos mercados (maior parte das indústrias de alta tecnologia), estabilização macroeconômica, e mudanças institucionais. A liberalização dos sistemas econômicos e a melhoria das condições de livre concorrência no mercado aumentaram a ênfase na eficiência das empresas, na sua maior competitividade, e nas mudanças no seu funcionamento no seio dos sistemas de inovação nacionais. As economias tornaram-se mais abertas a laços econômicos com países estrangeiros, que em grande medida foram uma fonte de transferência de tecnologia (Ciborowski; Skrodzka, 2019, p. 11).

A transferência internacional de tecnologia é válida quando promove mudanças na estrutura produtiva interna e está correlacionada com o nível de tecnologia integrada ao capital do país importador. Embora a TIT possa instigar mudanças benéficas na produção, ela não as garante (Chiarini; Da Silva, 2017, p. 20).

De forma mais suscinta, nas atuais circunstâncias macroeconômicas, a TIT deve ser

considerada como um elemento de fluxo multilateral de informação e conhecimento técnico. Integra vários campos da ciência, instituições e empresas, levando ao estabelecimento de uma certa base tecnológica mais ou menos avançada. Isto é tremendamente importante dada o significado desta base para a eficácia da transferência. Em países cujas bases tecnológicas estão subdesenvolvidas, as entidades económicas podem melhorar a eficiência da produção através da implementação de tecnologias adquiridas noutros locais, ou tentando criar as suas próprias soluções nas economias que são tecnologicamente robustas. O âmbito da base tecnológica assim construída determina, portanto, a eficiência da gestão tecnológica e a possibilidade de criar inovações tecnológicas, juntamente com sistemas de organização e novas fontes de financiamento de atividades inovadoras (Ciborowski; Skrodzka, 2019, p. 20).

### 3.1 OS CONTRATOS DE TRANSFERÊNCIA INTERNACIONAL DE TECNOLOGIA

O aumento do fluxo internacional de tecnologia é tido como fator de relevância para o processo de desenvolvimento econômico dos países. Ademais, conforme afirma Phillip Kahn (1977, p. 447), citado por Prado (1997, p. 11), boa parte do fluxo internacional de tecnologia se dá por meio de contratos privados.

O contrato de transferência de tecnologia é um acordo legal que envolve a transmissão de bens intangíveis, como criações, segredos e software, protegidos por leis de propriedade intelectual, ou conhecimentos técnicos significativos e confidenciais que não podem ser objeto de monopólio (Assafim, 2013, p. 41).

De uma forma geral, os contratos internacionais de transferência de tecnologia compreendem: compra e venda, prestação de serviços de assistência técnica, licenças ou cessão de direitos (patentes e marcas), transmissão de know-how (tecnologia não patenteada) e franquia (Flores, 2003, p. 75).

Na prática, o contrato é demasiado complexo, isso se dá também porque presente em um contexto de ambiente competitivo e estratégico entre as empresas, essa complexidade é ainda mais elevada quando se verifica evidentes diferenças econômica entre as empresas. As negociações e acordos alcançados resultam e diversas particularidades incluídas para que se concretize a transferência.

Estes contratos privados podem ser classificados em duas categorias (Prado, 1997, p. 12):

- a) os que tem como consequência a transferência de tecnologia, a exemplo dos contratos de compra e venda de equipamentos, chave na mão ou investimento; e,
- b) os que tem como objeto a transferência de tecnologia, a exemplo dos contratos de transmissão de know-how, e os de cessão de patentes.

Interessam, para os fins desta monografia, aqueles em que a transferência de tecnologia é o objeto do contrato. Trata-se de um negócio jurídico em que o bem intangível é transmitido mediante a imposição de limites ao exercício dos direitos sobre ele.

Pois bem, na segunda categoria, se encontram, na prática internacional, contratos em que a tecnologia é total e exclusivamente protegida por meio da legislação de propriedade industrial, as patentes; outros em que a tecnologia se encontra somente na forma de know-how; e contratos em que parte é protegida pela patente e a outra parte possui natureza jurídica de know-how, normalmente designados como “mistos”. Os contratos mistos são de ampla utilização prática no âmbito das transferências internacionais de tecnologia (Prado, 1997, p. 12).

De forma ampla, os contratos de transferência de tecnologia, que incluem a negociação de DPPIs, tornaram-se um canal importante para a TIT, surgindo da necessidade de privatizar os novos conhecimentos desenvolvidos durante o atual paradigma tecnológico (Bertoni, 2020, p. 84).

Em que pese não seja o objetivo desta monografia a análise do processo histórico relativo aos contratos de TIT, é importante mencionar, do ponto de vista de compreensão da relevância do contrato de TIT para o cenário econômico internacional atual, que os Estados Unidos desempenharam um papel central ao introduzir a lógica da privatização sobre a tecnologia explícita, buscando controlar a disseminação livre das inovações e até impedir que outras economias nacionais alcancem o mesmo nível (Bertoni, 2020, p. 84).

Os contratos de transferência de tecnologia são atos jurídicos com conotação negocial, em virtude dos quais uma parte se obriga perante a outra a prestar um serviço que envolve conhecimento científico e/ou tecnológico, ou a própria tecnologia, na forma de transferência do “saber fazer” ou *know-how*, em troca de um benefício econômico (Martinez-Pacheco; Vargas-Chaves; Salgado-Figueroa, 2018, p. 5).

Segundo Prado (1997, p. 15-16) uma intensa fase de negociações antecede os contratos internacionais de transferência de tecnologia, e isso se dá por se tratar de contratos internacionais de longo prazo que tem como objetivo a transferência de tecnologia, um bem intangível e difícil identificação quanto a conteúdo e extensão.

Ao conceber o contrato de transferência de tecnologia como um ato jurídico com conteúdo negociável, é estruturada uma nova figura que consegue se adaptar com sucesso à dinâmica dos mercados e da sociedade do conhecimento, para que possam acessar as capacidades tecnológicas que terceiros possuem. Trata-se, portanto, de um contrato que defende a redução das lacunas de conhecimento e tecnologia que possam existir entre as partes, incentivando, assim, o investimento público e privado, a injeção de fundos e a geração de recursos (Martinez-Pacheco; Vargas-Chaves; Salgado-Figueroa, 2018, p. 3).

Os contratos de transferência de tecnologia, sejam os que envolvam exclusivamente patentes, baseados em know-how, ou de natureza mista, têm se consolidado como ferramentas essenciais na facilitação ao acesso a tecnologias avançadas. A negociação detalhada que precede esses contratos reflete a complexidade de transferir tecnologia, um bem intangível cujo valor e aplicação podem ser difíceis de definir.

O detentor da tecnologia visa alcançar diversos objetivos, que variam conforme as circunstâncias (Prado, 1997, p. 17). No entanto, normalmente se destacam:

- a) maximizar a remuneração da tecnologia através da otimização da sua exploração; e,
- b) usar a tecnologia como forma de entrar em novos mercados.

Quanto ao receptor, ainda conforme Prado (1997, p. 26), em geral, os principais objetivos ao celebrar um contrato de transferência internacional de tecnologia são:

- a) obter inovação tecnológica;
- b) obter capacitação tecnológica;

Ao longo de todo o processo de negociação, aquele que transfere a tecnologia orienta-se pela preocupação em manter o controle sobre a tecnologia e, ao mesmo tempo, busca entender a capacidade técnica, gerencial e financeira do receptor. Além disso, deseja estimular o interesse do receptor em realizar o negócio (Prado, 1997, p. 36).

A atenção com a preservação da tecnologia surge devido ao temor de que a divulgação, durante as negociações, de informações técnicas ao receptor possa levar a uma transferência antecipada indesejada da tecnologia (Deleuze, 1979, p. 31 *apud* Prado, 1997, p. 36). Existe uma forte preocupação com a salvaguarda do conhecimento tecnológico, uma vez que se origina de pesquisas e carrega valor econômico (Flores, 2003, p. 76).

Esse risco ocorre porque, em muitos sistemas legais, apenas uma parte da tecnologia está amparada pela legislação de propriedade industrial (como patentes). A outra parte, conhecida como *know-how*, recebe, na maioria dos sistemas legais, proteção de maneira indireta, através da legislação que visa a garantir a livre concorrência (anti-trust), o que é considerado menos

seguro (Prado, 1997, p. 36-37).

Outra implicação desse cenário de transferência precoce de tecnologia durante as negociações é a potencial desvalorização do bem, tanto em relação ao receptor quanto perante terceiros. Isso ocorre porque o valor do conhecimento tecnológico frequentemente está relacionado à sua escassez, ou seja, à quantidade limitada de pessoas que o detêm (Prado, 1997, p. 39). Por tais motivos, firmam-se acordos ou cláusulas rigorosas de confidencialidade (Flores, 2003, p. 76).

Por um lado, o cedente de tecnologia reluta em divulgar a tecnologia antecipadamente, mas precisa obter informações sobre o cessionário e incentivá-lo a fechar o contrato. Por outro lado, o cessionário necessita de informações precisas sobre o cedente, o conteúdo da tecnologia e questões estratégicas relacionadas à exploração da tecnologia, incluindo resultados operacionais e custos de implementação e operação. É claro que ele também hesita em compartilhar informações estratégicas sobre sua empresa, abrangendo áreas industriais e comerciais, bem como o mercado, devido ao risco de possível concorrência, caso o contrato não seja concretizado (Milgrim, 1994, cap. 9, p. 8-9 *apud* Prado, 1997, p. 43).

Esse conflito gera impactos no campo jurídico, principalmente relacionados à conduta de boa-fé e lealdade esperada das partes, bem como ao dever de fornecer informações. Assim, os diversos sistemas legais abordam essa questão de maneira variada, estabelecendo obrigações distintas em relação à extensão da boa-fé e aos deveres decorrentes (Baptista, 1994, p. 85 *apud* Prado, 1997, p. 44).

Portanto, a complexidade dos contratos de transferência internacional de tecnologia reside não apenas nas negociações técnicas e financeiras, mas também nas delicadas questões de confiança e proteção do conhecimento envolvido. A coexistência de objetivos divergentes entre cedentes e cessionários, bem como a necessidade de equilibrar a divulgação de informações estratégicas com a salvaguarda da tecnologia, exige uma abordagem cuidadosa e juridicamente robusta. Para mitigar os riscos e assegurar o sucesso dessas transações, é fundamental que as partes envolvidas atuem com boa-fé e lealdade, garantindo transparência e segurança jurídica em todas as fases do processo.

Os contratos de transferência de tecnologia atuam como um mecanismo de "compartilhamento" de tecnologias exclusivas, com ou sem amparo em DPI, promovendo a interação entre agentes de inovação e integrando formas complementares de produção para estimular a inovação tecnológica (Bertoni, 2020, p. 126).

Outrossim, a transferência de tecnologia representa uma relação de longo prazo, e a definição de normas de conduta entre as partes pode ser bastante intricada. No entanto, a

crescente complexidade do contrato não necessariamente resulta na diminuição de disputas na execução desses contratos. Cada adição de termo, mesmo quando feita para esclarecer outro termo, pode ser fonte de potenciais controvérsias, pois também precisa ser interpretada (Rossi, 2015, p. 164-165).

Finalmente, esses contratos representariam uma fonte essencial para a introdução de novos conhecimentos e o aumento da competitividade das empresas nacionais. Contudo, devido à inclusão de cláusulas restritivas nos contratos, a intervenção estatal se torna necessária para regular o mercado de tecnologia. Isso é essencial não apenas para evitar efeitos "cartoriais" sobre terceiros, mas também para realizar o controle geral de legalidade das transações, verificar a ocorrência de práticas restritivas e realizar o controle cambial, incluindo a verificação de práticas de *transfer pricing* por parte de empresas do mesmo grupo econômico (Bertoni, 2020, p. 126-127).

Dessa forma, os contratos de transferência de tecnologia, apesar de sua complexidade e potencial para gerar disputas, são instrumentos fundamentais para fomentar a inovação e a competitividade empresarial. A intervenção estatal, embora necessária para garantir a legalidade e a equidade das transações, deve ser equilibrada para não sufocar o dinamismo do mercado tecnológico. A correta regulação desses contratos pode promover um ambiente mais favorável ao desenvolvimento tecnológico, beneficiando tanto os agentes envolvidos quanto a economia nacional como um todo.

### **3.1.1 Natureza jurídica e características dos contratos de transferência de tecnologia**

Na estrutura deste contrato, as partes são chamadas de: “transmissor” ou “concedente”, que é a pessoa, física ou jurídica, que detém a tecnologia e tem a capacidade legal de transferi-la em troca do pagamento de um preço ou *royalty*. E “receptor”, que é a pessoa, física ou jurídica, que recebe a tecnologia transferida e se compromete a pagar *royalties* de uma só vez ou em parcelas, conforme acordado (Martinez-Pacheco; Vargas-Chaves; Salgado-Figueroa, 2018, p. 6).

O termo "transferência de tecnologia" é ambíguo e pode incluir diversas formas de transações, como vimos nos capítulos anteriores. A tecnologia, sendo uma informação valiosa, está passível de comércio, mas as complexidades associadas à explicação da apropriação de segredos empresariais também se refletem na maneira como se classifica o comércio dessas

informações (Rossi, 2015, p. 105-106).

No âmbito doutrinário, há debate sobre a natureza jurídica dos contratos de transferência de tecnologia. No caso de acordos que envolvem exclusivamente conhecimentos protegidos por patente, a questão é amplamente aceita. A transferência temporária dos direitos, como na licença de patente, é equiparada a um contrato de locação de bem imaterial, enquanto a transferência definitiva, como na cessão de patente, é comparada a um contrato de compra e venda (Prado, 1997, p. 88).

Contudo, existe uma polêmica quanto à transferência de *know-how*, originadas na discordância sobre a natureza jurídica da relação entre o transferente e o *know-how* (propriedade, quase-propriedade ou monopólio de fato) e na divergência sobre a natureza da obrigação de transmitir o *know-how* (Cooreia, 1981, p. 471 *apud* Prado, 1997, p. 88-89): se é uma obrigação de dar ou uma obrigação de fazer.

O *know-how*, por não ser passível de codificação, apresenta desafios na formulação de cláusulas para sua transferência, devido à incerteza em relação ao objeto. A afirmação de que o conhecimento prático não é codificável não implica que não possa ser descrito dentro dos limites da linguagem, e essa descrição fornece um entendimento mais próximo do que a tecnologia representa (Rossi, 2015, p. 109).

Alguns autores, como Aldo Frignani (1993, p. 508-509) citado por Prado (1997, p. 89), afirmam que a natureza dessa obrigação pode ser tanto de dar como de fazer, consoante o que for estabelecido no objeto do contrato: se o *know-how* estiver contido em um suporte físico, estaríamos diante de uma obrigação de dar; não sendo o caso, uma obrigação de fazer.

A respeito das características dos contratos de TIT, devemos partir da premissa de que os contratos internacionais por si já possuem características que os diferenciam daqueles de Direito Interno. Especificamente os de transferência de tecnologia apresentam características notáveis que, combinadas, os distinguem dos demais. Estas podem ser sintetizadas em: Consensualidade, Bilateralidade e Caráter Sinalagmático, Onerosidade, Trato Sucessivo, Comutatividade e Caráter *Intuitu Personae* e de Colaboração.

### 3.1.1.1 Consensualidade

No direito brasileiro, assim como em sistemas jurídicos modernos, a regra geral é a formação de contratos por mero consentimento, caracterizando-os como consensuais. É consensual aquele contrato que se forma e gera obrigações pelo consentimento das partes, não

sendo requerido nenhum fato posterior para que seja tido como desenvolvido e executável. De modo que o mero acordo de vontades, gera obrigações (Martins, 1997, p. 86-87 *apud* Assafim, 2013, p. 145). Ademais, nenhum tipo de formalidade foi previsto em lei para sua celebração e, portanto, sua celebração é coberta pela liberdade das partes contratantes no momento da realização do acordo comercial (Martinez-Pacheco; Vargas-Chaves; Salgado-Figueroa, 2018, p. 8).

Nesse contexto, o contrato de transferência de tecnologia se enquadra como consensual, sendo desenvolvido e gerando obrigações a partir do consentimento das partes, independentemente da observância de uma forma legalmente imposta. A necessidade de inscrição em registro público, para efeitos de oponibilidade a terceiros, no direito brasileiro não afeta a existência nem a validade do contrato, embora o art. 109 do Código Civil de 2002 destaque a importância do instrumento público em determinadas situações (Assafim, 2013, p. 145).

### 3.1.1.2 Bilateralidade e Caráter Sinalagmático

A essência do contrato bilateral reside na reciprocidade de débitos e créditos, em que os sujeitos se alternam nas posições de credor e devedor (Assafim, 2013, p. 146). Nesse contexto, envolvem-se partes com interesses distintos, fundamentais para a viabilidade do consentimento, com duas ou mais partes assumindo posições jurídicas opostas em relação aos deveres (Wald, 1998, p. 208 e seg *apud* Assafim, 2013, p. 146).

Assim sendo, os contratos de transferência de tecnologia acordos são bilaterais, e, portanto, acarretam responsabilidades para ambas as partes envolvidas. O provedor da tecnologia assume compromissos, incluindo a entrega do conhecimento conforme acordado, com benefícios para o receptor por meio de atualizações e treinamento, além de outras obrigações contratuais padrão. Já o receptor da tecnologia, além de pagar o preço estipulado, deve manter confidencialidade, informar sobre o desenvolvimento de novas tecnologias derivadas do conhecimento adquirido no contrato e oferecer assistência ao provedor em casos de violação de propriedade intelectual, entre outras responsabilidades (Flores, 2003, p. 75-76).

O contrato de transferência de tecnologia, além de ser bilateral, caracteriza-se como um negócio jurídico sinalagmático. Isso implica que as obrigações decorrentes do contrato são correlativas entre os sujeitos contratantes; são obrigações contrapostas e equivalentes, a causa da prestação do concedente corresponde à contraprestação do adquirente e vice-versa. As

obrigações principais envolvem manter o adquirente em posição para utilizar o bem imaterial ou obter o serviço técnico, por parte do concedente, e o pagamento do preço acordado pelo adquirente Díez-Picazo, 1996, p. 140-141 *apud* Assafim, 2013, p. 146).

### 3.1.1.3 Onerosidade

Os contratos de transferência de tecnologia têm uma natureza patrimonial, destacando-se pelo seu caráter econômico. Nesse contexto, um contrato é considerado patrimonial quando envolve o uso ou titularidade de um bem ou direito com valor econômico e apropriação jurídica. Embora não seja impossível a realização de um negócio não oneroso, na transferência de tecnologia, é menos provável que o titular do direito celebre um acordo sem receber uma compensação que reconheça seu investimento (tempo, dinheiro, entre outros recursos) na geração de tecnologia. A identificação do caráter patrimonial do objeto do contrato, composto por um bem jurídico ou prestação, é crucial no contexto da circulação patrimonial de tecnologia (Assafim, 2013, p. 147).

A caracterização de contratos de transferência de tecnologia como onerosos refere-se à presença de um intercâmbio de prestações ou atribuições patrimoniais. Ou seja, são tidos geralmente como onerosos, pois envolvem obrigações recíprocas entre as partes (Flores, 2003, p. 76).

De fato, em contratos onerosos, as prestações de cada parte são compensadas ou têm equivalência no benefício obtido pela contraparte. Embora o contrato possa ser oneroso, com prestações equivalentes, a falta de remuneração econômica pelo adquirente não automaticamente o qualifica como gratuito. O concedente pode ter outros interesses satisfeitos por meio de contraprestações não pecuniárias (Assafim, 2013, p. 147). Com efeito, apesar do fato de não haver contrapartida monetária envolvida, sempre haverá um ganho de reputação quando o transferidor da tecnologia tiver sido o desenvolvedor da tecnologia e esse for um produto ou serviço inovador, ou seja, bem-sucedido no mercado (Martinez-Pacheco; Vargas-Chaves; Salgado-Figueroa, 2018, p. 7).

Apesar de excepcional, a gratuidade em contratos de transferência de tecnologia é possível sem afetar sua natureza jurídica. É possível que sejam gratuitos, especialmente quando há Organizações Internacionais visando a cooperação no desenvolvimento econômico por meio da tecnologia. Outra situação é o fornecimento de tecnologia de uma matriz estrangeira para uma filial nacional, mas a gratuidade deve ser explicitamente estipulada de maneira clara e

inequívoca (Flores, 2003, p. 76).

Normalmente, os contratos internacionais de transferência de tecnologia celebrados entre pessoas de direito privado envolvem compensações financeiras, enquanto aqueles celebrados entre Estados soberanos podem ser estabelecidos sem custos, com o propósito de atender a objetivos específicos de desenvolvimento econômico, social ou humanitário. Esses acordos são objeto de estudo e implementação por várias organizações especializadas das Nações Unidas. No entanto, é importante observar que não há impedimento para que empresas privadas transfiram tecnologia gratuitamente ou que Estados celebrem acordos onerosos, dependendo da natureza do contrato e dos interesses envolvidos (Flores, 2003, p. 80).

Em suma, pelo contrato em questão, uma das partes se compromete a transferir, temporária ou permanentemente, os direitos sobre uma tecnologia específica, que inclui conhecimentos protegidos por patente e *know-how*, para a outra parte. Apesar de o contrato poder ser gratuito, a prática internacional comum geralmente prevê uma contrapartida pela transferência de tecnologia: o pagamento de remuneração. Assim, na maioria das situações, trata-se de um contrato oneroso (Marques, 1993, p. 176 *apud* Prado, 1997, p. 86).

### 3.1.1.4 Trato Sucessivo

O contrato de transferência de tecnologia é caracterizado como um contrato de trato sucessivo, implicando obrigações contínuas ao longo do tempo para as partes envolvidas. Essa natureza não deve ser confundida com o momento do pagamento da remuneração, sendo possível, embora excepcional, a extinção da obrigação remuneratória por meio de uma única contraprestação. Em negócios de longa duração, como na licença de patente, a continuidade das demais obrigações persiste mesmo após a extinção de obrigação remuneratória única. As partes podem estipular um período definido ou indeterminado para a duração do contrato, mas quando se trata de bens protegidos por direitos exclusivos, a vigência geralmente está condicionada à expiração da proteção desses bens, a menos que as partes acordem de outra forma (Assafim, 2013, p. 149).

Por sua vez, nos contratos que abrangem a transferência de conhecimentos técnicos não protegidos por propriedade industrial, como licenças de *know-how*, a transmissão do bem intangível frequentemente ocorre em um único ato. Embora as partes tenham a opção de estabelecer obrigações contínuas adicionais, permitindo um acordo sem limitação de duração, isso é geralmente decidido com base em obrigações suplementares. Portanto, as partes têm

flexibilidade para definir um período específico ou deixar indeterminada a vigência do contrato de transferência de tecnologia, considerando a natureza e proteção dos bens envolvidos, especialmente quando se trata de propriedade industrial, cuja duração pode ser alinhada com as disposições da Lei da Propriedade Industrial - LPI (Assafim, 2013, p. 149-151).

### 3.1.1.5 Comutatividade

Ambas as partes assumem direitos e obrigações, que são estimados proporcionalmente de acordo com os benefícios do contrato (Martinez-Pacheco; Vargas-Chaves; Salgado-Figueroa, 2018, p. 8).

Os contratos de transferência de tecnologia são considerados comutativos, pois as prestações de cada parte são geralmente conhecidas antecipadamente, estabelecendo-se assim obrigações recíprocas entre elas. A comutatividade desses contratos é um aspecto crucial, uma vez que o conhecimento prévio da tecnologia a ser transferida pode ser ilusório, especialmente no caso do *know-how*. Portanto, devido à dificuldade virtual de compreender totalmente o que está sendo adquirido, a equivalência entre o preço pago e o valor econômico da tecnologia pode ser comprometida, afetando a natureza comutativa do contrato (Flores, 2003, p. 76).

### 3.1.1.6 Caráter *Intuitu Personae* e o de Colaboração

A celebração do contrato entre as partes é baseada nas qualidades particulares das partes envolvidas (Martinez-Pacheco; Vargas-Chaves; Salgado-Figueroa, 2018, p. 8).

Destarte, uma distinção crucial é a consideração das características pessoais dos contratantes, destacando a natureza colaborativa desses contratos. Dada a influência do uso ou exploração de bens intangíveis no valor patrimonial do adquirente, a escolha cuidadosa do concedente ao transferir a tecnologia é justificada, muitas vezes resultando na proibição de cessão ou sublicenciamento sem autorização prévia. A relação duradoura e de trato sucessivo estabelecida entre as partes cria uma dependência mútua baseada na confiança, refletida nas obrigações personalíssimas, como controle de qualidade e métodos de fabricação (Assafim, 2013, p. 151-152).

Cuida-se da formação de um relacionamento *intuitu personae* em que características do receptor vão ser importantes para o alcance dos objetivos do transferente. Especialmente porque o ato de transferência implica no risco de perda de controle que o detentor tem sobre a

tecnologia (Roman e Puett Jr, 1983, p. 355 *apud* Prado, 1997, p. 23)

Além disso, a pessoa do concedente também pode ser relevante para o adquirente, pois além das obrigações de caráter personalíssimo, como controle de qualidade e processos de fabricação, a exploração da tecnologia concedida pode impactar sua posição (Assafim, 2013, p. 153).

Apesar do caráter colaborativo, esses contratos geralmente não se enquadram como contratos associativos, mas em circunstâncias específicas, algumas características desses contratos podem ser estendidas a essa relação, como em casos de aliança estratégica e transferência de tecnologia, mantendo-se seu caráter fundamental de colaboração. As considerações de natureza pessoal e organizacional também podem influenciar o regime jurídico, especialmente quando se considera a possibilidade de ceder o contrato com a transferência da empresa ou da estrutura organizacional detentora de habilidades específicas (Assafim, 2013, p. 153).

### **3.1.2 Cláusulas dos contratos de transferência internacional de tecnologia**

Não há nenhuma previsão impositiva quanto a estrutura e disposição das cláusulas em um contrato de transferência internacional de tecnologia, que são variadas e espelham a liberdade de negociação conferida às partes. Além disso, cada cláusula vai depender do caso concreto quando da elaboração da minuta contratual.

Para Flores (2003, p. 83), apesar de variações, os contratos de transferência de tecnologia devem abordar: a) o objeto e aplicação do produto; b) o treinamento do pessoal especializado e suas condições; c) as condições da assistência técnica; d) o controle de qualidade do produto licenciado e as regras para seu aprimoramento; e) a responsabilidade pela confidencialidade do produto; e f) a responsabilidade tributária. Além disso, é crucial estabelecer um procedimento de transferência de tecnologia no contrato para prevenir futuros problemas.

Maurício Curvelo de Almeida Prado (1997, p. 83), ao examinar o contrato de transferência de tecnologia, optou por não empregar a classificação convencional das cláusulas contratuais (essenciais, naturais e acidentais). Isso se deve ao fato de que, de acordo com essa classificação, a única cláusula essencial é a que estabelece a obrigação do detentor dos direitos tecnológicos de transferi-los, seja de forma temporária ou definitiva, para o destinatário - que é o objeto do contrato). Para os fins deste trabalho, opta-se por seguir com a divisão proposta pelo

autor.

O contrato de transferência de tecnologia pode ser dividido em três categorias de cláusulas. A primeira categoria, denominada "**cláusulas centrais**", engloba aquelas diretamente relacionadas à transferência da tecnologia e inclui itens como o objeto do contrato, definição da tecnologia, garantias de resultado, melhoramentos, território, sublicenciamento, assistência técnica e exploração mínima. A segunda categoria, chamada de "**cláusulas complementares**", inclui elementos que não estão diretamente relacionados à transferência e exploração da tecnologia, como exclusividade, remuneração, confidencialidade e licença mais favorecida. Já a terceira categoria envolve as "**cláusulas usuais**" nos contratos internacionais, que incluem aspectos como *hardship*, força maior, validade, prazos (termo inicial e duração), renovação, arbitragem, foro e a lei aplicável (PRADO, 1997, p. 85).

### 3.1.2.1 Cláusulas relacionadas com a transferência de tecnologia

- Objeto

Segundo a concepção tradicional, o objeto do contrato refere-se às coisas ou serviços a que se refere. No contexto do contrato de transferência de tecnologia, os objetos são bens imateriais que contêm tecnologia, protegidos por direitos de propriedade industrial ou outros meios. Assim, o objeto é a matéria ou realidade social considerada como base (Assafm, 2013, p. 134-135).

O objeto do contrato de transferência de tecnologia é limitado a uma finalidade específica, que é a própria transferência. Portanto, limitado a esse objeto, seu escopo é concreto e com certo grau de complexidade. Em um sentido amplo, o objeto nada mais é do que a tecnologia que é transferida, juntamente com a maneira pela qual ela é transferida (Martinez-Pacheco; Vargas-Chaves; Salgado-Figueroa, 2018, p. 6).

O objeto do contrato de transferência de tecnologia apresenta duas variações, dependendo do caráter definitivo ou transitório do direito concedido ao receptor para explorar a tecnologia transferida. Na transmissão definitiva, há a alienação (cessão) dos direitos do transferente para explorar as patentes, com a transmissão permanente do know-how para o receptor, sem restrições à duração do direito do receptor ou à transferência a terceiros (Demin, 1968, p. 23 *apud* Prado, 1997, p. 86).

A cessão pode ocorrer de forma parcial ou total, a parcial manifesta-se, por exemplo, na

transferência de direitos para determinadas zonas territoriais, na cessão para fabricar uma peça específica da máquina, ou na cessão do direito exclusivo de fabricação com a reserva de venda pelo titular (Carvalho de Mendonça, 1959, p. 162 *apud* Prado, 1997, p. 87). Alternativamente, o contrato pode estabelecer um período para a exploração da tecnologia, configurando um contrato de licença de uso (Prado, 1997, p. 87).

É crucial destacar que o objeto do contrato difere do objeto da obrigação, embora possam coincidir em algum momento. Assim, as naturezas do contrato e da obrigação se diferenciam (Assafim, 2013, p. 121).

- Definição da Tecnologia

Aqui se aborda a explicação da tecnologia, suas características técnicas e econômicas, as patentes associadas, o suporte material da tecnologia e, possivelmente, a atividade ou domínio técnico ao qual ela se aplica. A descrição abrange uma variedade extensa de elementos, incluindo projetos de processos, cálculos estruturais, balanços de massa ou de calor, detalhes de equipamentos, fluxogramas, plantas, patentes, know-how, dados de engenharia, layouts, modelos e padrões técnicos (Rossi, 2015, p. 111).

As cláusulas que estipulam a tecnologia a ser transferida têm como objetivo detalhar com precisão o escopo do contrato, sendo chamadas de "definições contratuais de base". Assim, estas cláusulas delineiam as características técnicas e econômicas da tecnologia, abrangendo patentes e suportes físicos contendo o know-how. Existem duas variações dessas cláusulas, sendo que na primeira, o contrato trata da transferência de tecnologia aplicada a produtos ou processos já identificados, frequentemente listando as patentes e suportes físicos a serem fornecidos ao receptor (Prado, 1997, p. 90).

Já na segunda variação, a definição da tecnologia se aplica a uma atividade específica ou domínio técnico, incluindo produtos existentes e futuros a serem desenvolvidos pelo cedente. Em ambas as variações, a redação precisa é crucial para evitar a impossibilidade de determinar a tecnologia, o que poderia resultar na nulidade do contrato (Cabanellas, 1980, p. 94-98; Mouseron, 1979, p. 190-191; Theodoro Jr, 1993, p. 97 *apud* Prado, 1997, p. 92).

- Melhoramentos Tecnológicos

Refere-se à titularidade dos aprimoramentos técnicos que eventualmente venham a ser desenvolvidos pelo licenciado. É importante observar que, internamente, a Lei nº 9.279 em seu

art. 63 estipula que o licenciado tem o direito de apropriar-se da melhoria técnica, garantindo ao licenciante o direito de preferência para adquiri-la (Rossi, 2015, p. 111).

As cláusulas sobre aprimoramentos tecnológicos estabelecem obrigações para o cedente, o cessionário ou ambos, de compartilhar as melhorias incorporadas à tecnologia durante a vigência do contrato ou em um período específico. Essas disposições não exigem que a parte envolvida faça esforços (pesquisa) para o aperfeiçoamento, contudo impõem a obrigação de transferi-las caso alguma melhoria seja alcançada (Prado, 1997, p. 93).

As partes comumente estabelecem acordos quanto às implicações quando uma das realiza melhorias patenteáveis. Geralmente, se a parte que fez a melhoria buscar proteção por patente, a outra terá o direito de aproveitar sua implementação, com regulamentação das condições, como exclusividade e contrapartida financeira. Dado a ausência de disposição legal específica, os contratos costumam detalhar como ocorrerá a transferência dos aprimoramentos. Em contrapartida, as modificações "radicais" na tecnologia ou novas tecnologias desenvolvidas pelas partes frequentemente não são objeto da obrigação de transferência nos contratos, podendo, em alguns casos, conceder-se ao receptor o direito de preferência para adquirir a tecnologia (Prado, 1997, p. 93-96).

- Garantias de Resultado

A existência de uma ou mais patentes protegendo parte da tecnologia já representa, por si só, uma garantia técnica sobre a utilização dessas informações. Essa conclusão está condicionada à análise da legislação de propriedade industrial, pois nem todos os ordenamentos exigem o requisito da utilidade para a concessão da patente (Cabanellas, 1980, p. 207 *apud* Prado, 1997, p. 97).

No entanto, apenas a patente não garante os resultados econômicos desejados pelo receptor. Ademais, em contratos que combinam patentes e know-how, a garantia técnica da patente não é suficiente para assegurar os objetivos técnicos e econômicos pretendidos. Deste modo, é crucial determinar se a obrigação do transferente de garantir tais resultados é de meio ou de resultado (Prado, 1997, p. 98).

Na transferência de tecnologia, é provável que o modelo de obrigações de meio seja predominante, pois não é conhecida a tecnologia que será desenvolvida, nem há uma estimativa realista dos riscos e custos envolvidos no processo. De qualquer forma, essa configuração contratual é viável e pode servir como alicerce para pesquisas (Rossi, 2015, p. 112).

Parte da doutrina argumenta que o transferente se compromete a transmitir todas as

informações da tecnologia, empenhando-se para que o receptor alcance resultados desejados, como volume de produção, qualidade ou menor custo. Contudo, o risco de não atingir esses resultados recai exclusivamente sobre o receptor. Nessa perspectiva, a responsabilidade do transferente se limita à integridade e idoneidade da tecnologia, somada à conduta diligente e colaborativa - uma obrigação de meio (Mercadal, 1974, p. 277 *apud* Prado, 1997, p. 99). Outra perspectiva doutrinária argumenta que essa obrigação é de resultado, implicando que o transferente se compromete a alcançar os objetivos desejados pelo receptor, realizando todas as ações necessárias.

Para evitar incertezas, as partes frequentemente acordam se essa responsabilidade configura uma obrigação de meio ou de resultado (Baptista, 1994, p. 571; Schmidt, 1979, p. 109; United Nations Industrial Development Organization – UNIDO, 1973, p. 11; Mousseron, 1979, p. 131-132 *apud* Prado, 1997, p. 100). As cláusulas de garantias de resultado buscam assegurar que o transferente se comprometa a garantir que o receptor atinja objetivos específicos por meio da exploração da tecnologia.

### 3.1.2.2 Cláusulas relacionadas com a exploração da tecnologia

- Território

As cláusulas que dizem respeito ao território indicam onde o receptor poderá explorar a tecnologia transferida. Serão levados em consideração dois aspectos: a) delimitação geográfica do território; e, b) as atividades do receptor fora dessa região.

A delimitação do território no contrato em análise seguirá as normas de propriedade industrial aplicáveis, considerando que parte da tecnologia está protegida por patentes, mesmo envolvendo a transferência de *know-how*. Quanto ao segundo aspecto, debate-se a capacidade do contrato de proibir ou restringir a atuação do receptor fora do território contratual, especialmente em relação à exportação de produtos derivados da tecnologia. Alguns países, contudo, proíbem qualquer restrição nesse sentido (Prado, 1997, p. 105-106).

Na prática, é comum encontrar cláusulas que restringem a exportação diretamente para os países nos quais o transferente esteja explorando a patente ou tenha concedido licença a terceiros (Prado, 1997, p. 106).

- Sublicenciamento

Certas características do contrato de transferência de tecnologia, especialmente em contratos de licença de patente, em decorrência do caráter *intuitu personae*, indicam que ao licenciado pode não ser permitido autorizar terceiros a usar a tecnologia (Assafim, 2013, p. 132).

Devido à essa natureza do contrato, o *intuitu personae*, o sublicenciamento requer uma previsão específica no contrato. Essa exigência tem seu fundamento econômico no valor do segredo, que é proporcional à sua raridade como informação. A busca por uma exploração eficiente pode, ainda, motivar uma exploração mínima, seja através da fabricação ou comercialização (Rossi, 2015, p. 112).

O sublicenciamento é, portanto, a possibilidade para o licenciante original permitir que um terceiro explore a tecnologia em seu lugar.

As cláusulas sobre sublicenciamento referem-se à exploração indireta da tecnologia pelo receptor. Vimos que estamos tratando de um negócio jurídico de natureza personalíssima em que do ponto de vista do transferente, a escolha do receptor requer a análise e aprovação de diversas características, como capacidade industrial, comercial, distribuição e confiabilidade (Mercadal; Janin, 1974, p. 22-24 *apud* Prado, 1997, p. 108). Por essa razão, nos contratos de licença, por exemplo, em princípio, o transferente não possui grande interesse no sublicenciamento.

De outro lado, o sublicenciamento é uma situação que pode ser benéfica para ambas as partes, especialmente quando não há uma maneira mais eficaz de explorar a tecnologia (Rossi, 2015, p. 112). Conforme ensina Prado (1997, p. 108) as situações em que o sublicenciamento é benéfico para ambas as partes são: a) quando o receptor, ao longo do contrato, não consegue cumprir a obrigação de exploração de maneira eficiente e eficaz (produção/venda mínima); b) quando o receptor busca a implementação indireta da tecnologia para maximizar a exploração no mercado do território contratual, bem como aumentar a remuneração da tecnologia; c) quando o receptor pretende sublicenciar uma subsidiária ou empresa controlada como parte de sua estratégia comercial ou industrial (Scaglione; Sandri, 1990, p. 237 *apud* Prado, 1997, p. 109).

O sublicenciamento gera diversas questões quanto às obrigações das partes. Devido à complexidade desses aspectos, é comum que os contratos de transferência de tecnologia, ao abordarem o sublicenciamento, estipulem de maneira geral que este só ocorrerá mediante a expressa aprovação do transferente (Prado, 1997, p. 110).

- Assistência Técnica

O adquirente é o sujeito que detém uma posição ativa de poder jurídico em relação ao bem imaterial, recebendo os direitos por meio do contrato de transferência de tecnologia. Ele pode também ser destinatário do segredo industrial ou de serviços de assistência técnica (Assafim, 2013, p. 133).

A expressão "assistência técnica" neste estudo refere-se ao serviço prestado pelo transferente ao receptor. Esse serviço inclui a transmissão de informações técnicas de conhecimento público, não se tratando de patentes e know-how (Silveira, 1977, p. 91 *apud* Prado 1997, p. 111). O treinamento do pessoal do receptor na fase de transmissão da tecnologia não está abrangido, pois tem a finalidade predominante de complementar a transmissão do know-how por meio de documentos e suportes físicos (Prado, 1997, p. 111).

A assistência técnica tem como propósito facilitar a exploração da tecnologia, fornecendo as informações necessárias para uma utilização eficiente (Rossi, 2015, p. 113).

A assistência técnica é uma obrigação de fazer do transferente, geralmente sem a garantia de resultados específicos. Aspectos como duração, forma de prestação, competência técnica, local, despesas e remuneração são comumente abordados nos contratos (Prado, 1997, p. 112).

- Exploração mínima

Nos contratos de licença, é comum estabelecer uma obrigação para o receptor atingir um nível mínimo de exploração da tecnologia, seja por meio da produção ou comercialização de uma quantidade mínima de produtos (Prado, 1997, p. 113).

Essa obrigação visa principalmente aos interesses do transferente, motivado pela necessidade de evitar sanções legais relacionadas à falta de exploração da patente, garantir uma remuneração mínima vinculada ao volume de produção ou comercialização, e assegurar que o receptor explore plenamente o potencial mercadológico da tecnologia dentro do território (Stumpf 1984, p. 94-98; Cabanellas, 1980, p. 323 *apud* Prado, 1997, p. 114).

### 3.1.2.3 Cláusulas complementares

- Exclusividade

A exclusividade na exploração da tecnologia, concedida pelo transferente ao receptor em um território específico, beneficia o receptor ao proporcionar uma vantagem estratégica sobre os concorrentes. Isso também pode satisfazer o transferente, que pode exigir aumento na remuneração ou compensação por vantagem diversa (Kreis, 1987 p. 244-247 *apud* Prado, 1997, p. 115).

A exclusividade pode abranger não apenas a proibição de licenciar a terceiros no território do destinatário, mas também a restrição da exploração da tecnologia pelo transferente (ROSSI, 2015, p. 113).

Assim, a cláusula de exclusividade impõe ao transferente uma obrigação de não fazer, apresentando duas variações principais: a exclusividade "absoluta", que proíbe o transferente de licenciar terceiros ou explorar a tecnologia no território do receptor, e a exclusividade "relativa", que apenas impede o licenciamento a terceiros para explorar a tecnologia no território do receptor (Prado, 1997, p. 116). As decisões sobre as cláusulas de exclusividade devem considerar o grau de autonomia fornecido pela legislação dos países envolvidos, especialmente devido às restrições à livre concorrência.

Dado que podem surgir problemas concorrenenciais, essas cláusulas devem ser examinadas com cuidado. Durante a negociação do contrato, o não cumprimento de cláusulas de desempenho, como a exigência de uma exploração mínima, por exemplo, pode resultar na perda da exclusividade por parte do receptor (Rossi, 2015, p. 113).

Um ponto relevante relacionado à exclusividade é que o contrato, ao abranger patentes como monopólio legal, permite ao titular buscar proteção jurídica contra a exploração não autorizada. Contudo, em alguns países, o receptor pode não ter autonomia para iniciar ações judiciais em seu próprio nome. Assim, os contratos frequentemente incluem cláusulas que obrigam o transferente a tomar as medidas necessárias para evitar violações do monopólio por terceiros (Prado, 1997, p. 117).

A simples cessão da exploração por terceiros das informações protegidas por patentes pode não ser adequada, dado que parte da tecnologia envolve know-how. Nesse caso, o receptor tem o direito de defender seus interesses contra terceiros que tenham obtido o *know-how* ilicitamente, muitas vezes considerado como infração à livre concorrência, podendo ser punido civil ou criminalmente (Prado, 1997, p. 117-118).

- Licença mais favorecida

A cláusula da licença mais favorecida é semelhante à uma cláusula da nação mais

favorecida e determina que, no caso de o transferente conceder licença da tecnologia a terceiros em termos mais favoráveis do que os originalmente acordados, essas condições devem ser estendidas ao receptor. Do ponto de vista econômico, esse acordo contribui para um ajuste mais preciso do valor da tecnologia, que tende a diminuir ao longo do tempo e, em certa medida, é desafiador de ser avaliado (Rossi, 2015, p. 113).

A cláusula tem como efeito prático promover a negociação entre as partes para ajustar os termos da licença, buscando equalizar as condições dos licenciados em relação à licença considerada mais favorável (Prado, 1997, p. 120).

Essa cláusula pode apresentar desafios, uma vez que a avaliação da vantagem não pode ser realizada de forma específica em categorias isoladas, como valor de *royalties* ou prazo, mas sim de maneira global. O escopo da cláusula pode ser restrito a situações específicas, como o preço de matérias-primas, por exemplo (Rossi, 2015, p. 113).

Essa cláusula é relevante para o licenciado, pois permite reduzir custos da tecnologia e evitar que outros licenciados obtenham vantagens competitivas do licenciador (Cabanellas, 1980, p. 385; Deleuze, 1979 p. 58 *apud* Prado, 1997, p. 119). No entanto, o licenciador muitas vezes reluta em incluir tal cláusula, temendo que isso prejudique sua capacidade de negociar com terceiros (Scaglione; Sandri, 1990, p. 222 *apud* Prado, 1997, p. 119).

- Remuneração

No que diz respeito à remuneração, o contrato de transferência de tecnologia é, na maioria dos casos, um contrato oneroso, no qual se busca um lucro individual para cada uma das partes envolvidas. A remuneração paga em um contrato desse tipo é um preço pago pelo destinatário da tecnologia. O quantum dependerá do contrato específico ou do modo de transferência que foi acordado (Martinez-Pacheco; Vargas-Chaves; Salgado-Figueroa, 2018, p. 7).

Embora o caráter oneroso do contrato de transferência de tecnologia seja reconhecido, a determinação dos meios de remuneração é uma questão distinta. Na prática, esses contratos envolvem diversas formas remuneratórias, que podem ser aplicadas isoladamente ou em conjunto, dependendo do tipo de contrato (Assafim, 2013, p. 148).

A terminologia utilizada pode causar confusão, como no caso do termo "*royalties*", que pode ter diferentes significados. Prado em sua obra traz a sistematização proposta por Luiz Alfredo Paulin, uma classificação que abrange duas categorias (Paulin, 1994, p. 236-246 *apud*

Prado, 1997, p. 122):

- a) as regalias (*royalties* ou *redevances*), representando uma remuneração variável com pagamentos ao longo do contrato; e,
- b) a remuneração fixa, paga à vista ou em parcelas, também conhecida como *lump sum* ou *forfait*.

As cláusulas de remuneração neste contrato apresentam complexidade adicional, com considerações específicas de contratos internacionais, como moeda de referência, moeda de pagamento, cláusulas de estabilização e garantias de pagamento, devido às particularidades da negociação da transferência de tecnologia (Prado, 1997, p. 122-123).

Para o Rossi (2015, p. 113), no que diz respeito aos *royalties*, os critérios usuais para sua determinação incluem: (a) uma porcentagem sobre a receita da venda (líquida ou bruta) dos produtos fabricados com base na tecnologia transferida; (b) um valor fixo por unidade vendida; (c) um valor fixo por unidade produzida; ou (d) uma porcentagem sobre o lucro obtido. As partes devem levar em consideração a complexidade do cálculo dos *royalties* e os métodos de supervisão da contraparte, pois esses aspectos representam custos de transação.

A compensação variável, distribuída em múltiplas parcelas durante o contrato, suscita preocupações devido à incerteza em torno de seu montante e ao risco potencial de inadimplência. Por sua vez, a fixação de uma remuneração certa, a ser paga no início do contrato, aumenta a insegurança para o receptor devido ao risco de inadimplência, uma vez que a transferência efetiva da tecnologia ainda não ocorreu (Baptista, 1994, p. 560-565 *apud* Prado, 1997, p. 123). Além disso, no momento da assinatura do contrato, o receptor possui apenas um conhecimento superficial da tecnologia, dificultando a avaliação precisa da relação "custo x benefício" de sua exploração (Prado, 1997, p. 123).

Segundo o autor Assafim, as formas mais comuns de remuneração incluem preço fixo, fatura e porcentagem sobre venda líquida, sendo comum, na fatura, a utilização de critérios relacionados à quantidade de homem/hora. Cada subtipo de contrato deve estar associado a uma forma específica de pagamento, considerando as regulamentações tributárias e de pagamento de divisas (Assafim, 2013, p. 148).

Geralmente, prevalece o acordo sobre uma remuneração variável ou a combinação de ambas as formas (United Nations Industrial Development Organization – UNIDO, 1973, p. 19). Nesse contexto, a remuneração inclui uma parcela fixa e modesta, assegurando ao transferente uma renda mínima pela tecnologia, além de uma parcela variável. Essa combinação visa compartilhar os riscos do empreendimento entre o transferente e o receptor (Mousseron, 1988, p. 225 *apud* Prado, 1997, p. 125).

O prazo de pagamento da remuneração pode diferir da vigência do contrato. Além de acordos variados entre as partes, em alguns países, para doutrina e jurisprudência, o fim da validade da patente durante o contrato pode reduzir ou extinguir a obrigação de pagamento, considerando a importância do *know-how* no contexto específico (Prado, 1997, p. 126-127).

A definição dessas cláusulas inclui os controles pelo transferente para garantir a apuração correta. Ele pode escolher diferentes procedimentos, adaptando a complexidade do controle ou combinando diferentes formas de verificação (Prado, 1997, p. 127).

- Confidencialidade

Confidencialidade faz referência ao regime jurídico que preserva o acesso a dados, informações ou conhecimentos que possuem caráter secreto, sigiloso ou reservado (Rossi, 2015, p. 69).

Prado (1997, p. 132) ensina que a preservação do segredo não é necessária para os conhecimentos protegidos por patente, pois a obtenção da patente já envolve a divulgação pública. No entanto, essa situação não se aplica ao *know-how*, pois a falta de proteção legal adequada significa que a disseminação desses conhecimentos reduz seu valor econômico e a vantagem competitiva para seu detentor.

Ademais, diversos aspectos estão relacionados à confidencialidade, incluindo a natureza da obrigação, seu conteúdo, o comprometimento dos funcionários com o segredo, as garantias e as circunstâncias que podem isentar da obrigação - como informações já conhecidas, tornadas públicas, adquiridas legitimamente de terceiros ou desenvolvidas por pesquisa própria -.

Vale ressaltar que a violação dessa obrigação de confidencialidade levaria à indenização pelos danos causados à outra parte pela comunicação e divulgação do conteúdo de informações confidenciais que não deveriam ser divulgadas. Além da responsabilidade contratual, poderia haver também um cenário de responsabilidade extracontratual quando tal divulgação constituísse uma prática anticoncorrencial (Martinez-Pacheco; Vargas-Chaves; Salgado-Figueroa, 2018, p. 11).

A obrigação de manter confidencialidade não se aplica (e se extingue) quando a outra parte já possui conhecimento da informação ou quando a informação é fornecida por terceiros, além de abranger informações de domínio público (Prado, 1997, p. 54). A obrigação de confidencialidade também é extinta quando a informação é adquirida por meio de pesquisa própria independente, entendida estritamente como aquela que não envolve informações

discutidas durante as negociações, e nenhum dos funcionários ou representantes envolvidos na negociação participou do processo (Rossi, 2015, p. 100).

Por fim, a obrigação de confidencialidade em contratos vincula tanto o receptor quanto o transferente. O transferente busca preservar o know-how, como um bem de sua titularidade, e receptor é motivado a preservar o know-how do transferente para manter vantagem competitiva, especialmente em casos de exclusividade (Milgrim, 1994, cap. 25, p. 7 *apud* Prado, 1997, p. 133).

### 3.1.2.4 Cláusulas usuais

- Termo inicial

Geralmente, os contratos começam a vigorar a partir da assinatura (Rossi, 2015, p. 114), mas essa regra não se aplica a todos os contratos internacionais de transferência de tecnologia devido à intervenção do Estado. Em muitos casos, as regulamentações exigem o registro prévio do contrato em uma autoridade administrativa (Prado, 1997, p. 134-135). Com efeito, os controles administrativos relacionados à transferência de tecnologia podem representar um risco quando o registro ou outra medida for exigida pela lei como condição para a validade ou eficácia do contrato (Rossi, 2015, p. 114).

Em países onde esse registro é uma formalidade sem consequências graves para o contrato, o início do contrato ocorre junto com a celebração. No entanto, a falta desse registro pode ter impactos prejudiciais, como a ineficácia do contrato ou a proibição de remessa de remuneração para o exterior, dependendo da legislação aplicável. Nesses casos, é comum estabelecer uma condição suspensiva para a eficácia do contrato, aguardando o registro adequado. O início do contrato acontecerá após a notificação do registro correspondente. (Prado, 1997, p. 134-135).

A inclusão desta condição suspensiva é medida prudente, que ajudará a equilibrar os riscos associados à intervenção do governo. No Brasil, embora não seja obrigatório registrar contratos de transferência de tecnologia, essa formalidade é necessária para que o contrato tenha efeito perante terceiros, conforme a Lei 9.279, art. 211 (ROSSI, 2015, p. 114).

- Extinção

O termo final de um contrato pode estar especificado ou não. Quando previsto, não há dificuldades; no entanto, em contratos de prazo indeterminado, é necessário determinar o momento do término, caso não haja denúncia. No contexto de patentes, a doutrina concorda que o contrato se encerra com o término da proteção legal concedida à patente (Cabanellas; 1980, p. 347; Scaglione; Sandri, 1990, p. 227; Stumpf, 1984, p. 157 *apud* Prado, 1997, p. 136). Quanto ao know-how, entende-se que o término ocorre quando ele se torna público (Nações Unidas, p. 33; Milgrim, 1994, p. 16-17 *apud* Prado, 1997, p. 136).

Em contratos que abrangem tanto patente quanto know-how, a complexidade é maior. Devido a essa intricada situação, os contratos geralmente explicitam claramente o término de sua vigência (Prado, 1997, p. 137).

- Lei aplicável

Do ponto de vista doutrinário, a seleção da lei aplicável é determinada pelo elemento de conexão, que é uma circunstância de fato prevista pela lei como critério decisivo no caso. Em contratos, alguns desses elementos de conexão incluem: (a) *lex patriae*: lei da nacionalidade da parte; (b) *lex domicilii*: lei do domicílio; (c) *lex loci contractus*: lei da celebração do contrato; (d) *lex loci solutionis*: lei do local onde a obrigação ou o contrato deve ser cumprido; (e) *lex voluntatis*: lei de escolha dos contratantes; (f) *lex monetae*: lei do local em cuja moeda a dívida está expressa; (g) *lex loci executionis*: lei do local onde se procede à execução forçada de uma obrigação e (h) *lex fori*: lei do local da ação judicial (Rossi, 2015, p. 116).

Em geral, cabe às partes a escolha da lei que regerá os contratos internacionais no que diz respeito à matéria de fundo. No entanto, no Brasil, a Lei de Introdução às normas do Direito Brasileiro, em seu artigo 9º, estabelece excepcionalmente a aplicação da *lex loci contractus* para regulamentar a substância ou conteúdo do contrato (Rodas, 1995, p. 44 *apud* Prado, 1997, p. 140), exceto nos casos em que a obrigação deva ser executada no Brasil e esteja sujeita a uma forma específica, situação em que a legislação brasileira (*lex loci solutionis*) será aplicada (ROSSI, 2015, p. 116). Como a legislação brasileira não faz exceções a essas duas regras, a aplicação da *lex voluntatis* no Brasil é motivo de debate (Araújo, 2008 *apud* Rossi, 2015, p. 116).

A aplicação da lei escolhida no contrato enfrenta restrições, especialmente em contratos internacionais de transferência de tecnologia. A aplicação da lei estrangeira pode ser impedida

pela ordem pública do país do foro ou do receptor (Marques, 1993, p. 195 *apud* Prado, 1997, p. 141). No entanto, essa restrição geralmente não afeta todo o contrato, apenas questões específicas confrontadas com a ordem pública (Soltysinkli, 1987, p. 259 *apud* Prado, 1997, p. 141), permitindo a aplicação da lei estrangeira em outras disposições contratuais.

Além das restrições decorrentes da ordem pública, há normas territoriais de aplicação imediata que proíbem a utilização das regras de conexão, especialmente aquelas relacionadas aos aspectos de existência, validade e abrangência de patentes (Prado, 1997, p. 141).

No entanto, as cláusulas que elegem a lei aplicável têm sido reconhecidas como válidas pelo Superior Tribunal de Justiça, como evidenciado nos casos da SEC n. 646 e do RESP n. 861.248 [STJ, 2007, 2008] (Rossi, 2015, p. 116).

Vale mencionar ainda que países em desenvolvimento, majoritariamente importadores de tecnologia, recorrem a leis de polícia para evitar a aplicação das regras de conexão do direito internacional privado, impondo sua própria legislação para reger integralmente o contrato (Prado, 1997, p. 142).

- Outras cláusulas

Embora estejam fora da relação de cláusulas propostas pelo autor Prado, conforme diz Rossi (2015, p. 114), também são frequentes as cláusulas que abordam a responsabilidade do cedente em garantir a titularidade das patentes e a legitimidade do know-how que possui, incluindo os custos associados à defesa judicial da propriedade intelectual.

Há também a possibilidade de cláusula de arbitragem. Na ausência de eleição de foro, por meio da implementação de 'cláusulas de eleição exclusiva de foro' em um contrato desse tipo, a arbitragem se apresenta como a resposta capaz de assegurar uma resolução à parte da relação jurídica internacional. A lei modelo sobre arbitragem comercial internacional aprovada pela Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional (UNCITRAL) tem sido um enorme apoio para a promoção da arbitragem comercial internacional e, por sua vez, para favorecer a transferência de tecnologia transfronteiriça (Martinez-Pacheco; Vargas-Chaves; Salgado-Figueroa, 2018, p. 15).

#### **4. CONTRATOS DE TRANSFERÊNCIA INTERNACIONAL DE TECNOLOGIA E O DIREITO DA CONCORRÊNCIA: OS LIMITES À AUTONOMIA PRIVADA EM FACE DO CONTROLE EXTERNO EXERCIDO PELA DOMINAÇÃO ECONÔMICA**

No cenário internacional, a intervenção nos contratos de transferência de tecnologia ocorre por meio da formalização de tratados ou convenções. Esses acordos visam especialmente fortalecer as leis nacionais relacionadas à propriedade industrial e promover a concorrência justa (Prado, 1997, p. 148).

A intervenção dos Estados não se restringe apenas à proteção dos interesses das corporações multinacionais e das economias mais avançadas, mas também abrange a preocupação com a segurança e a defesa dos Estados soberanos. Muitas tecnologias têm aplicações de dupla finalidade, ou seja, podem ser usadas tanto para fins civis quanto militares, por essa razão, o controle aumenta quando se trata de transferência de tecnologia (Flores, 2003, p. 96).

Ensina Prado (1997, p. 148) que a intervenção estatal nos contratos internacionais de transferência de tecnologia ocorre por motivações políticas, econômicas e para proteger os interesses dos cidadãos nacionais. Isso se reflete na imposição de normas obrigatórias que regulam o conteúdo dos contratos, especialmente em países que importam tecnologia. Adicionalmente, a formação e execução desses contratos são controladas por autoridades administrativas, como o INPI (Instituto Nacional da Propriedade Industrial) no Brasil, e a transferência de remuneração para outros países é comumente supervisionada pelos bancos centrais.

No contexto brasileiro, a intervenção do Estado nos contratos de transferência de tecnologia é regida por uma variedade de normas, abrangendo áreas como tributação, câmbio e intervenção direta na economia. Essas normas visam controlar e regular as atividades relacionadas à transferência de tecnologia, garantindo o alinhamento com os objetivos econômicos e políticos do país. Elas abordam questões como tributação sobre os valores envolvidos nas transferências, regulamentação das transações cambiais necessárias e medidas de intervenção direta para promover o desenvolvimento tecnológico nacional e a proteção dos interesses econômicos do país.

Os contratos, de forma geral, desempenham um papel fundamental nas relações civis e

comerciais, facilitando a segurança e a precisão na execução de atos jurídicos ao definir claramente as obrigações das partes envolvidas. Ao longo do tempo essas características não são afastadas, mas há uma participação externa maior por parte do Estado, na definição do conteúdo dos contratos, introduzindo requisitos adicionais para o exercício dos direitos subjetivos (Bezerra, 2012, p. 53-54).

A partir do final dos anos 60 do século passado, muitos países em desenvolvimento implementaram legislações específicas sobre transferência de tecnologia, de forma geral, baseadas na Carta de Direitos e Deveres Econômicos aprovados pela ONU (Organização das Nações Unidas). Essas leis conferem poderes de intervenção aos Estados, que poderiam ser caracterizadas de diversas formas: (i) necessidade de autorização para se firmar contratos de transferência de tecnologia entre empresas nacionais e estrangeiras; (ii) imposição de cláusulas previstas em leis nos contratos; (iii) proibição de condições restritivas para o receptor da tecnologia; e (iv) e imposição de cláusulas favoráveis à empresa nacional, especialmente em relação à formação de recursos humanos, uso de recursos locais e preservação ambiental (Ferraz, 2015, p. 3).

No Brasil, os contratos de transferência de tecnologia foram inicialmente regulamentados em uma forma mais próxima à da contemporaneidade pelo artigo 126 do Código de Propriedade Industrial de 1971 (Lei nº 5.772/1971), tendo como suporte fático o artigo 2º da Lei nº 5.648/1970, que criou o Instituto Nacional da Propriedade Industrial – INPI - e atribuiu à autarquia federal a responsabilidade de, visando ao desenvolvimento econômico do país, exercer seu serviço público em apoio às transações de transferência de tecnologia. Essa estrutura normativa refletia uma época em que o Brasil buscava superar o subdesenvolvimento econômico e tecnológico, implementando políticas para regulamentar as divisas ao exterior e evitar a dominação estrangeira em áreas consideradas estratégicas (Maia, p. 3, 2022).

Na década de 70, vários países em desenvolvimento, incluindo Brasil, Argentina e os países do Pacto Andino, implementaram leis que exigiam aprovação governamental prévia para a importação de tecnologia. No entanto, ao longo das décadas seguintes, esses controles foram flexibilizados, em consonância com uma tendência internacional de liberalização do comércio (Rossi, 2015, p. 118-119).

O Ato Normativo nº 15 de 1975 retratava bem a antiga posição intervencionista do Estado nas transações que envolviam tecnologia. Por meio deste, foi conferido ao INPI amplos poderes de análise quanto a conveniência de cláusulas, não apenas sob a perspectiva tecnológica, mas também econômica. Contudo, a atuação estatal a respeito da matéria, antes intervencionista, que tinha como foco o impulso ao desenvolvimento econômico e proteção do

adquirente, passou a ceder lugar para a liberalização econômica. Dessa mudança decorre a necessidade de um controle concorrencial que passa a ser exercido por atores responsáveis por questões relacionadas à concorrência.

Segundo Assafim (2013, p. 7), no âmbito nacional, com a Constituição de 1988 introduziu-se uma nova abordagem na economia brasileira que afetou o controle público das operações de transferência de tecnologia. A ênfase na liberdade e na abertura econômica, conforme estabelecido na Constituição, resultou na simplificação e redução do controle dos contratos de transferência de tecnologia pelo INPI, através da Resolução nº 22 de 1991. Além disso, a Constituição também levou a uma diminuição do envolvimento do Estado na economia e uma maior influência dos atores privados. Isso se refletiu na aprovação da Lei nº 8.884 de 1994, relacionada à defesa da concorrência, e na Lei de Propriedade Industrial – LPI (Lei nº 9.279, de 1996).

O contexto dessa mudança é o processo expansivo de abertura comercial, na qual o Brasil estava se inserindo na década de 1990, em que se prezava pela economia aberta, assim, defendia-se que o “livre mercado” por si só conseguiria vencer o atraso no plano tecnológico e promover a inserção no comércio internacional, e que a competição com empresas transacionais favoreceria o crescimento econômico. Essa percepção de que a exposição da economia à competição no âmbito internacional a torna mais produtiva e que o acesso às tecnologias externas é benéfico é correta, porém, não há efetividade se o setor produtivo país não é capaz de internalizar, assimilar e aprender. Por isso, apenas o “livre mercado” não poderia ser suficiente em alguns casos, como o do próprio Brasil.

A Lei de Propriedade Industrial brasileira, influenciada pelo Acordo TRIPS, retirou do INPI a capacidade de adotar medidas para acelerar e regular a transferência de tecnologia, o que foi interpretado como uma limitação nos poderes do INPI para intervir em contratos. O Ato Normativo nº 135, de 1997, do INPI, estabelecia poucas situações de intervenção, simplesmente exigindo explicitação de cláusulas como objeto, remuneração e prazo, o que não mudou com a Instrução Normativa nº 16, de 2013, em vigência, que revogou a primeira. Apesar disso, a prática do INPI continua sendo caracterizada como intervencionista (Franco, 2010 *apud* Rossi, 2015, p. 118-119).

A legislação de Propriedade Industrial em vigor prevê que o registro junto ao INPI é o método pelo qual a administração pública intervém nos contratos de transferência de tecnologia (Assafim, 2013, p. 7). Nesse sentido, o INPI, além de suas responsabilidades na concessão de patentes, marcas, desenhos industriais, indicações geográficas e programas de computador, também tem a atribuição, por meio da Coordenação-Geral de Contratos de Tecnologia -

CGTEC, de averbar e registrar contratos e faturas que envolvam a transferência de tecnologia, conforme estabelecido pelo art. 211 da LPI (Bertoni, 2020, p. 94).

Destarte, a LPI flexibilizou as normas dos contratos de transferência de tecnologia, condensando as disposições legais sobre estes no seu art. 211. De acordo com esse artigo, o registro do contrato no INPI se restringe aos seus efeitos sobre terceiros, sem abordar a legitimidade dos pagamentos ao exterior, a dedução fiscal das importâncias pagas ou a fiscalização de práticas de concorrência desleal (Bertoni, 2020, p.128-129). As diretrizes para esse registro estão especificadas na Instrução Normativa nº 16, do INPI, de 2013. No entanto, este ato apenas lista os documentos requeridos pelo INPI para o registro de contratos que envolvem a transferência de tecnologia (Assafim, 2013, p.7).

Dessa forma, o significativo papel do INPI na proteção da economia brasileira contra os interesses das grandes corporações estrangeiras, como expresso no Art. 2º da Lei nº 5.648/1970, para regular a transferência de tecnologia e impulsionar o desenvolvimento econômico do país, foi limitado à execução das normas referentes aos Direitos de Propriedade Industrial - DPI, resumidas no Art. 211 da Lei nº 9.279/1996 (Bertoni, 2020, p. 129).

Em poucas palavras, a influência do Acordo TRIPS na LPI brasileira restringiu a capacidade do INPI de regular e acelerar a transferência de tecnologia, limitando suas intervenções, no entanto, a prática do INPI ainda é vista como intervencionista. O INPI continua desempenhando um papel crucial no registro de contratos de tecnologia, mas sua capacidade de proteger a economia brasileira contra os interesses das grandes corporações estrangeiras foi significativamente limitada, focando-se nos efeitos sobre terceiros, sem abordar questões fiscais ou de concorrência desleal.

No entanto, nos últimos anos, a redução do controle das operações de transferência de tecnologia pelo INPI tem sido em parte compensada por uma maior atenção das autoridades encarregadas de supervisionar a aplicação das normas antitruste, como o CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica). Essas autoridades estão mais inclinadas a examinar os contratos de transferência de tecnologia, tanto no âmbito doméstico quanto no internacional, à luz do Direito antitruste (Assafim, 2013, p.8).

Na abordagem atualmente existente com Lei nº 12.529 de 2011, que dispõe sobre a prevenção e repressão às infrações contra a ordem econômica, alguns dispositivos, especialmente o artigo 36, inciso I, da Lei (correspondente ao art. 20, inciso I, da Lei 8.884/1994, revogada), oferecem vias interessantes para tomar medidas apropriadas com base em critérios racionais.

Assim, atualmente, os contratos de transferência de tecnologia estão sujeitos a dois tipos

de intervenção: o exame prévio, envolvendo a inscrição em um registro público, e o monitoramento subsequente, que está sujeito às regras de concorrência e antitruste (Ascensão, 2002, p. 40 e seg.; Salvio, 2002, p. 18 *apud* Assafim, 2013, p. 42). Ambas as medidas representam a intervenção dos órgãos governamentais na economia do país, com base no artigo 37 (X e XIX) da Constituição da República Federativa do Brasil em vigor (Assafim, 2013, p. 42).

As transações internacionais de transferência de tecnologia costumam envolver partes em diferentes patamares tecnológicos, como já visto em capítulos anteriores, geralmente empresas sediadas em países desenvolvidos com uma posição consolidada no mercado internacional tecnológico, e do outro lado, empresas nacionais de países em desenvolvimento cuja capacidade inovativa interna é insatisfatória. Por isso, a atuação intervintiva estatal, prévia e subsequente é de grande importância para garantir um ambiente propenso ao êxito da transferência internacional de tecnologia, pois a diferença de posição entre as partes tende a dificultar o processo de assimilação da tecnologia e a gerar problemas concorrenenciais, refletidos no firmamento de contratos desequilibrados.

#### 4.1 O DIREITO DA CONCORRÊNCIA NO ÂMBITO DOS CONTRATOS DE TRANSFERÊNCIA INTERNACIONAL DE TECNOLOGIA

Nas economias de mercado, o papel das normas de defesa da concorrência consiste principalmente na garantia de um ambiente competitivo para as relações comerciais, proporcionando assim maior número de produtos e serviços a menores preços. O foco é a liberdade de escolha diante de uma variedade de ofertas que advém da relação interativa entre fornecedores e adquirentes através da quebra de barreiras à entrada de novos concorrentes (Assafim, 2011, p. 122).

A terceira edição do Guia Prático do Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE - em 2007 explicou o propósito almejado ao promover a proteção à concorrência:

A proteção à concorrência não apenas faz com que os preços e quantidades tendam a convergir para o maior benefício ao consumidor final, como propicia a igualdade de oportunidades nas disputas de mercado.

Portanto, a defesa da concorrência interessa não apenas aos consumidores, mas também aos empresários de qualquer porte, principalmente aos pequenos e microempresários. Os órgãos de defesa da concorrência têm o dever de evitar que as grandes empresas usem seu poder econômico para fins

anticoncorrenciais, garantindo o direito de aproveitar as oportunidades de mercado (CADE, 2007, p. 10-11).

Assim, não apenas os interesses gerais do mercado são protegidos pelo direito concorrencial. É crucial notar que, além do mercado como um todo, os interesses individuais dos participantes desse mercado também precisam ser tutelados. Isso visa evitar que o comportamento ilícito de um player tenha efeitos prejudiciais sobre seus concorrentes (Zeger, 2010 p. 50).

Para a doutrina jurídica internacional, a relação entre direito dos bens imateriais e o Direito da Concorrência não é harmônica, até mesmo em sistemas jurídicos mais desenvolvidos na matéria esta relação pode ser conflituosa (Fialla, 2006, p. 2 e seg. *apud* Assafim, 2011, p. 124). Mesmo assim, as normas de defesa da concorrência desempenham um papel significativo na estrutura dos contratos que envolvem acordos de transferência de tecnologia (Korah, 1996, p. 5 *apud* Assafim, 2013, p. 66).

A assimetria de informação é muito presente no comércio da alta tecnologia, haja vista as características peculiares do mercado tecnológico. Assim, na Era da Informação, o poder econômico se converte em um meio para o fortalecimento dessa assimetria e também a sua criação.

De fato, conforme diz Bertoni (2020, p. 88), os contratos internacionais de transferência de tecnologia podem apresentar problemas concorrenenciais devido à assimetria de informação no mercado tecnológico. Esses contratos frequentemente incluem cláusulas restritivas que dificultam a disseminação e assimilação da tecnologia pela empresa nacional (geralmente a receptora). Isso pode resultar no domínio do mercado por grandes ETNs, o que representa uma barreira ao progresso tecnológico nacional.

Maria Manuel Leitão Marques avalia o Direito da Concorrência como uma solução claramente política para um assunto essencial na economia de mercado que é o ajuste entre, por um lado, a liberdade de iniciativa privada e suas ramificações, como a liberdade de organização e autonomia contratual, e, por outro lado, a necessidade de regular o poder econômico privado para impedir que ele comprometa essa mesma liberdade (Marques, 2004, p. 309 *apud* Fachin; Schulman, p. 15).

Com efeito, a economia de mercado demandou uma redefinição do papel da Administração Pública. O Estado passou a exercer a função de regulador, equilibrando a concorrência de forma adequada. Com a entrada de novos participantes no mercado, os princípios constitucionais do Estado Democrático de Direito e os objetivos da República

Federativa do Brasil exigiram a criação de novas regulamentações em duas áreas: a defesa da concorrência e dos direitos do consumidor de um lado, e a regulação de setores específicos, de outro (Assafim, 2013, p. 67).

Nessa senda, a Constituição Federal de 1988 estabelece como fundamento da ordem econômica a livre iniciativa implicando na efetividade de princípios base do Direito da Concorrência: a função social, a livre concorrência e a defesa do consumidor.

No âmbito interno, pressupostos constitucionais do regime jurídico-comercial estabelecem que a iniciativa privada é responsável pela condução da atividade econômica. Ao Estado é destinada a função supletiva, significando que ele deve exercer a atividade econômica somente em casos de comprovada necessidade relacionada à segurança nacional ou ao interesse coletivo (Zeger, 2010 p. 52). Assim, em que pese a sua função supletiva na atividade econômica, ele passa a se fazer presente também através do seu papel interventor com vistas à assegurar a concorrência equilibrada.

Após a promulgação da Constituição de 1988, que estabeleceu o Estado Democrático de Direito, ocorreram mudanças legislativas que visavam estabelecer normas relacionadas à ordem pública-econômica, refletidas na Lei nº 8.884, de 11 de junho de 1994, conhecida como Lei de Defesa da Concorrência – hoje revogada pela Lei nº 12.529 de 2011.

Atualmente, conforme a Lei nº 12.529, de 2011, o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência – SBDC - é composto pelo CADE, entidade judicante, autarquia federal vinculada ao Ministério da Justiça, e pela Secretaria de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda, com competência para promover a concorrência em órgãos de governo e perante a sociedade (Brasil, 2011, p. 2 e 9-10).

A prevenção e repressão das infrações à ordem econômica baseiam-se em princípios constitucionais que defendem a livre concorrência e a repressão do abuso de poder econômico. Essas noções englobam todas as irregularidades que possam ocorrer no mercado, independentemente de estarem associadas a categorias específicas de contratos ou práticas concentradas. Portanto, isso também se aplica ao âmbito do comércio de propriedade intelectual (Assafim, 2013, p. 68). É evidente que essa nova abordagem do Estado poderia, de certa forma, impactar os interesses econômicos dos fornecedores de tecnologia.

A interpretação dos princípios constitucionais que regem a ordem econômica deve ser realizada de maneira coordenada e equilibrada. Assim, a defesa da liberdade de iniciativa não pode ser separada da salvaguarda da promoção da livre concorrência. Pelo contrário, nenhum desses princípios detém supremacia isolada; eles adquirem significado apenas quando interligados (Fachin; Schulman, p. 14).

É importante notar que na aplicação dessas normas de defesa da concorrência, é possível encontrar superposição de disposições ou interpretações conflitantes, tanto por parte das partes envolvidas quanto dos órgãos da Administração. No contexto de transferência de tecnologia, esses potenciais conflitos podem ser bastante complexos. Por exemplo, surgem questões relativas à regulamentação das restrições comerciais, especialmente no caso de empresas públicas com ativos recentemente privatizados e, em particular, as concessionárias de serviços públicos. Em certos casos, os conflitos podem surgir devido à sobreposição das competências de agências reguladoras, órgãos de defesa da concorrência e da entidade encarregada de gerenciar os direitos de propriedade industrial e o registro de acordos de transferência de tecnologia (Assafim, 2013, p. 69).

Assim, a atuação do Estado no âmbito da defesa da concorrência e na regulação da transferência de tecnologia deve ser vista como uma função complementar à iniciativa privada, garantindo que o mercado opere de maneira justa e equilibrada. A interdependência entre a liberdade de iniciativa e a promoção da concorrência ressalta a necessidade de uma interpretação harmoniosa dos princípios constitucionais. Essa abordagem integrada é essencial para mitigar conflitos regulatórios.

De acordo com Assafim (2013, p. 69-70), antes da aprovação da atual Lei de Propriedade Industrial – LPI -, havia uma posição em que se argumentava a aplicação mínima, por parte da autoridade administrativa responsável por examinar os contratos de transferência de tecnologia, das disposições da antiga Lei de Defesa da Concorrência – LDC -, ou seja, a aplicabilidade limitada de certas disposições de regulamentação da concorrência pelo INPI. Isso visava evitar a possibilidade de não aprovação de cláusulas restritivas específicas, com base no princípio da livre iniciativa (liberdade de empresa).

No entanto, essa posição não é mais defensável, devido ao novo contexto da economia de mercado e sua regulação. É evidente que a falta de regulamentação no que diz respeito ao registro de negócios de transferência de tecnologia não impede a aplicação das leis antitruste pelas agências de defesa da concorrência e a cooperação delas com os órgãos de políticas setoriais.

Com efeito, no âmbito da relação entre o Estado e a economia - independentemente de ser denominada como atuação, intervenção ou invasão -, a conexão entre as esferas econômica e social conduz a uma reavaliação das funções do contrato. É essencial uma compreensão abrangente da noção de que o contrato não diz respeito apenas às partes nominalmente envolvidas, mas inclui em destaque os seus efeitos perante a comunidade (Fachin; Schulman, p. 16). Nesse sentido, a importância da incidência das normas relativas à proteção da livre

concorrência nos contratos de transferência internacional de tecnologia.

Dessa forma, para facilitar a aplicação das leis de concorrência nesse contexto, foram estabelecidos acordos de cooperação entre instituições, bem como a aprovação de atos administrativos normativos pelo Poder Executivo. Para enfrentar o desafio da aplicação das regras de concorrência durante a avaliação dos pedidos de registro de contratos de transferência de tecnologia, foi criada uma parceria institucional entre o INPI e o CADE, que são organizações com competências relacionadas a essa e a outras questões. Além disso, a legislação federal de processo administrativo, conforme estabelecido na Lei nº 9.784/99, confere à autoridade administrativa o poder de anular, por sua própria iniciativa, atos que não estejam em conformidade com a lei federal (Assafim, 2013, p. 70).

Outrossim, as disposições do artigo 36 da Lei nº 12.529, de 2011, são de grande importância. No referido artigo, a cláusula geral proíbe práticas anticompetitivas, com ênfase nos incisos I (proibição de restrições à concorrência) e II (abuso de posição dominante), bem como outros incisos relevantes, como V, VIII e XIV do §3º:

Art. 36. Constituem infração da ordem econômica, independentemente de culpa, os atos sob qualquer forma manifestados, que tenham por objeto ou possam produzir os seguintes efeitos, ainda que não sejam alcançados:

I - limitar, falsear ou de qualquer forma prejudicar a livre concorrência ou a livre iniciativa;

II - dominar mercado relevante de bens ou serviços;

§ 3º As seguintes condutas, além de outras, na medida em que configurem hipótese prevista no caput deste artigo e seus incisos, caracterizam infração da ordem econômica:

V - impedir o acesso de concorrente às fontes de insumo, matérias-primas, equipamentos ou tecnologia, bem como aos canais de distribuição;

VIII - regular mercados de bens ou serviços, estabelecendo acordos para limitar ou controlar a pesquisa e o desenvolvimento tecnológico, a produção de bens ou prestação de serviços, ou para dificultar investimentos destinados à produção de bens ou serviços ou à sua distribuição;

XIV - açambarcar ou impedir a exploração de direitos de propriedade industrial ou intelectual ou de tecnologia (BRASIL, 2011, p. 13-14).

Destarte, a incidência destas normas e das demais destinadas à defesa da ordem econômica e a atuação de órgãos e entidades de defesa da livre concorrência tem preenchido em parte a lacuna existente no que diz respeito à regulação dos contratos de transferência de tecnologia e ajudado a diminuir a presença de contratos com disposições evidentemente prejudiciais à uma das partes. No entanto, há ainda uma demanda para o aperfeiçoamento deste controle e de uma melhor regulação da matéria, haja vista que as transações relacionadas com a TIT são permeadas pela influência da posição dominante das grandes empresas transferentes, muitas vezes propiciando o exercício do abuso de poder resultando em uma relação de controle

e dependência e falseando o jogo da livre concorrência.

#### 4.2 ABUSO DE PODER ECONÔMICO, CONTROLE EXTERNO E A DOMINAÇÃO ECONÔMICA

Existem casos no âmbito do direito privado onde não há uma igualdade real entre as partes envolvidas, devido a desigualdades substanciais que resultam na presença de um poder privado, levando a uma situação em que um dos indivíduos está subordinado ao outro (Bezerra, 2012, p. 68-69).

Em um contexto macro, uma forma de manifestação desse poder privado são os monopólios e trustes, que sempre foram tidos como um problema político e econômico (Sullivan, 1991, p. 6 *apud* Assafim, 2011, p. 129-130) principalmente porque possuem tendência em limitar a liberdade de negociar entre as partes, o que pode provocar a imposição de condições de contratação (Assafim, 2011, p. 129-130).

A defesa da concorrência importa na manutenção de uma plena interação entre fornecedores e adquirentes por meio da eliminação de abusos, de modo a não permitir que um agente possa falsear o livre jogo da concorrência. Assim, com a finalidade de tutelar a liberdade de negociar e empreender, vários tipos de acordos se tornaram objeto de análise em matéria antitruste tanto pela doutrina quanto pelas autoridades durante a análise concorrencial, quando da tomada de decisões. Nessas análises há não só o controle relativo ao uso da propriedade sobre bens materiais corpóreos, como também estão no âmbito dessas análises os negócios e atos que tem por objeto bens imateriais protegidos por direitos exclusivos (como na transmissão de tecnologia). São direitos subjetivos patrimoniais, e, assim, se sujeitam ao tráfego jurídico e a incidência das normas de defesa da concorrência (ASSAFIM, 2011, p. 132).

Com efeito, há uma conexão entre o abuso de poder, a livre iniciativa, a concorrência e a propriedade industrial, pois esses temas se influenciam mutuamente, levantando questionamentos sobre a viabilidade de coexistência pacífica entre eles. A repressão ao abuso do poder econômico não visa interferir na livre iniciativa ou na concorrência, mas sim evitar que a utilização abusiva do capital resulte na eliminação da concorrência (DE ALMEIDA, p. 132-133 *apud* ZEGER, 2010, p. 64).

Segundo a Constituição Federal, no §4º, art. 173, “*a lei reprimirá o abuso do poder econômico que vise à dominação dos mercados, à eliminação da concorrência e ao aumento arbitrário dos lucros*”. Dispositivo que orienta a atuação no Sistema Brasileiro de Defesa da

Concorrência e que irradia sobre as relações comerciais como um todo, não podendo deixar de incidir sobre as transações que envolvem a transferência internacional de tecnologia e sua regulação.

Por claro, qualquer lei destinada a melhorar o sistema brasileiro de transferência de tecnologia deve considerar sua finalidade de controle. Isso ocorre porque os contratos podem conter cláusulas que prejudiquem o desenvolvimento tecnológico do país receptor, limitando a liberdade das empresas ou caracterizando abuso por parte do fornecedor da tecnologia. (Fontes, 2011, p. 281-282).

Tanto os agentes econômicos do setor público (Estados e suas estruturas decorrentes de desconcentração) quanto os do setor privado (empresas em geral) têm a capacidade não apenas de usar, mas também de abusar do poder econômico durante a execução de suas atividades, ou seja, agir além dos limites estabelecidos pela política econômica. Nas duas as situações, o exercício desse poder econômico, em um contexto liberal, pode impactar tanto nos interesses individuais quanto nos interesses coletivos. Por isso, é crucial estabelecer limites para contrapor essas práticas (Zeger, 2010 p. 49).

Preservar a concorrência significa proteger as empresas e garantir a livre iniciativa, especialmente diante da existência de um poder privado de dominação em relação à outras empresas. Essa preservação também justifica a intervenção estatal para impedir que esse poder privado, além de afetar a concorrência, restrinja o direito à liberdade contratual (Bezerra, 2012, p.48).

A legislação voltada para a transferência de tecnologia no Brasil deve equilibrar a necessidade de controle com a promoção do desenvolvimento tecnológico, protegendo tanto os interesses individuais das empresas quanto o interesse coletivo de um mercado justo e competitivo. A intervenção estatal é essencial para prevenir abusos de poder econômico que possam surgir tanto do setor público quanto do privado.

Nesta senda, o Direito da Concorrência busca coibir o abuso de poder econômico e concentração nos mercados, utilizando instrumentos legais para evitar que grandes agentes detenham controle excessivo. O CADE reconhece formas distintas de controle, incluindo o não-societário ou externo. No entanto, a definição de controle externo pelo CADE não é aprofundada, e o órgão utiliza parâmetros de outros ramos do Direito para preencher lacunas normativas e conceituais existentes em suas normas, com destaque para a Resolução n. 2/2012. A construção dogmática da noção de controle externo também é recente no Direito Societário, destacando a necessidade de estabelecer parâmetros seguros para a aplicação desse conceito no Direito da Concorrência (Prata de Carvalho, 2021, p. 207).

Isto posto, casos julgados pelo CADE indicam que os contratos de transferência de tecnologia podem conter disposições sugerindo associação entre as partes ou mesmo controle externo pela empresa cedente, resultando em efeitos anticompetitivos (Barrios, 2014 *apud* Bertoni, 2020, p. 88).

O exercício efetivo do poder de controle vai além da titularização de participações societárias, manifestando-se também em modalidade contratual devido à "explosão da contratualização dos processos produtivos" (Araújo, 2007, p. 244-245 *apud* Prata de Carvalho, 2021, p. 208) na contemporaneidade. Nesses casos, conforme Fábio Konder Comparato (2005, p. 89), citado por Prata de Carvalho (2021, p. 208), o controlador não necessariamente é membro de qualquer órgão social, mas exerce seu poder de dominação externamente. Assim podemos entender o fenômeno do controle externo.

Segundo Calixto Salomão Filho, quando o poder econômico privado se dissemina em uma sociedade, o comportamento predominante torna-se o abuso de direitos. Uma vez que o direito, fundamentado em normas de conduta, não consegue regular eficazmente essas relações, a sociedade começa a se estruturar com base em relações de dominação, assemelhando-se a uma versão moderna da sociedade escravista, em que a hierarquia substitui o direito (Salomão Filho, 2007, p. 43-44 *apud* Fachin; Shulman, p. 18).

Contudo, o controle externo não implica hierarquia em seu sentido estrutural, mas refere-se a relações de autoridade sobre uma entidade autônoma, podendo envolver tanto subordinação quanto vínculos de coordenação (Prata de Carvalho, 2020, p. 130-131 *apud* Prata de Carvalho, 2021, p. 209).

Prata de Carvalho aponta que, na concepção do autor Carlo Pasteris, a configuração do controle externo não se resume a qualquer autoridade ou influência externa, sendo essencial uma influência econômica abrangente que afete todas as atividades da empresa controlada, mantendo uma condição de predomínio (um estado de subordinação) ou uma conexão de interesses (coordenação) ou uma orientação das atividades de um sujeito e resultando na impossibilidade de a empresa controlada ignorar essa influência sem sofrer sanções ou prejuízos significativos ou ameaça de interrupção das atividades (Pasteris, 1957, p. 31-32 e 37-38 *apud* Prata de Carvalho, p. 209 e 211).

No entanto, embora a posição de Pasteris seja adequada ao considerar que nem toda autoridade por meio de instrumentos não societários configura controle externo, a abrangência do controle externo não necessariamente precisa se assemelhar ao controle interno, podendo ser analisada de maneira localizada, como em setores específicos da empresa, devido ao fenômeno da desagregação da empresa e às novas dinâmicas de exercício do poder econômico decorrentes

de novas formas de organização da atividade econômica (Prata de Carvalho, 2020, p. 132 *apud* Prata de Carvalho, 2021, p. 209).

A análise do “fenômeno” do controle externo revela a complexidade das relações de autoridade e influência econômica nas estruturas empresariais contemporâneas. É crucial reconhecer que o controle externo pode se manifestar de maneiras diversificadas e específicas, sem necessariamente criar uma hierarquia rígida. O controle externo pode estar presente tanto em contextos econômicos amplos, quanto localizados, refletindo as novas dinâmicas organizacionais e a desagregação das atividades empresariais.

É comum que os contratos de transferência de tecnologia sejam estabelecidos entre empresas com diferentes capacidades econômicas e tecnológicas, principalmente entre multinacionais e empresas nacionais. Além disso, muitas vezes envolvem empresários de países desenvolvidos (detentores da tecnologia) e empresários de países em desenvolvimento (receptores da tecnologia). Sempre que houver disparidade na capacidade de negociação entre a empresa que adquire e a empresa que cede a tecnologia, as condições para um desequilíbrio contratual são estabelecidas (Ferraz, 2015, p. 2). Podemos então entender que o contexto das negociações de transferência de tecnologia há grande risco de que se configure uma relação de controle externo decorrente da dominação econômica.

Como visto, o controle externo não se resume a uma simples influência ou autoridade; trata-se, na verdade, de um poder de dominação por meio do qual um agente econômico específico tem a capacidade de determinar inclusive a política financeira de uma sociedade em questão (Prata de Carvalho, 2021, p. 209).

A dependência econômica pode ser identificada quando contratos permitem à sociedade dominante influenciar escolhas de produtos ou condições de produção da subordinada. Além de contratos específicos voltados para a instauração de relação de dependência, cláusulas abordando margens de comercialização, regras de ação comercial e obrigação de recorrer a prestador de serviço específico também revelam essa sujeição. O fenômeno vai além, podendo envolver aspectos financeiros, orçamentários e de investimento da sociedade subordinada (Champaud, 1972, p. 29-36 *apud* Prata de Carvalho, 2021, p. 216).

Em suma, a análise das negociações de transferência de tecnologia revela a prevalência de relações desiguais entre empresas com diferentes capacidades econômicas e tecnológicas, muitas vezes entre empresas de países desenvolvidos e em desenvolvimento. Essa disparidade de poder de negociação estabelece condições para um desequilíbrio contratual, podendo resultar em uma relação de controle externo baseada na dominação econômica. O controle externo transcende a simples influência ou autoridade, representando um poder de dominação, além

disso, a dependência econômica, evidenciada em contratos e cláusulas que conferem à parte dominante a capacidade de influenciar escolhas e decisões da parte subordinada, permeia não apenas aspectos comerciais, mas também financeiros, orçamentários e de investimento, delineando uma complexa dinâmica de poder nas relações de transferência de tecnologia.

Considerando as diversas formas de expressão da dominação econômica, a igualdade assume neste contexto a característica de (re)equilíbrio, visando assegurar a liberdade para todos. No âmbito interno, incorpora-se como um princípio da ordem econômica, conforme o artigo 170, inciso IX da Constituição Federal, o "*tratamento favorecido para as empresas de pequeno porte constituídas sob as leis brasileiras e que tenham sua sede e administração no País*". Esse princípio está alinhado com o estímulo à atividade privada e com a responsabilidade do Estado de possibilitar e favorecer a atividade econômica (Fachin; Schulman, p. 18).

Assim, no contexto da autonomia contratual, o princípio da igualdade se manifesta através da legislação que concede proteção especial a certos grupos ou indivíduos, limitando a liberdade contratual e estabelecendo direitos invioláveis (Bezerra, 2012, p. 51).

Há a possibilidade de contratos aparentemente não problemáticos em termos de concorrência conterem elementos que conferem poder de ingerência nas operações de outras empresas. Prata de Carvalho (2021, p. 216) exemplifica com as análises do CADE sobre os Atos de Concentração 08012.002870/2012-38, 08012.006706/2012-08, 08012.003898/2012-34 e 08012.003937/2012-01, que tratavam de contratos de transferência de tecnologia, onde, mesmo sem exclusividade, as cláusulas indicavam interferência nas decisões estratégicas das licenciadas pela empresa Monsanto Brasil, caracterizando controle externo. Destaca o autor as palavras da Conselheira Ana Frazão, segundo a qual as cláusulas mostravam de forma clara que não se estava diante de um simples contrato de licença de patentes, e sim de um arranjo contratual que permitia a interferência da licenciante nas decisões estratégicas das licenciadas, implicando no exercício de controle externo pela Monsanto e/ou a existência de uma cooperação diferenciada entre as contratantes.

Outro exemplo que pode ser mencionado é que mesmo sem cláusulas de exclusividade explícitas, tais contratos podem apresentar problemas do ponto de vista concorrencial pois frequentemente estabelecem relações de exclusividade prática, como em acordos de remuneração pelo uso da tecnologia licenciada, aumentando as barreiras à entrada de terceiros e promovendo a concentração de mercado (Barrios, 2014 *apud* Bertoni, 2020, p. 88).

Com efeito, o setor de alta tecnologia é particularmente suscetível a manifestações de concentração, mesmo na ausência de exclusividade explícita. Essa dinâmica é impulsionada pela notável assimetria de informações que caracteriza esse ambiente.

Salienta Prata de Carvalho (2021, p. 216) que a identificação desse controle é caso a caso, dependente de elementos concretos e dinâmicos, e destaca a importância de critérios consistentes para avaliar a dominação por instrumentos não societários. Ademais, a essência das normas que regem os contratos requer uma análise das circunstâncias específicas de cada caso, o que implica inevitavelmente em uma abordagem diferenciada entre as partes contratantes que têm posições distintas (Bezerra, 2012, p. 51).

De todo modo, é importante observar que algumas formas contratuais são influenciadas por relações de dependência e uma colaboração estreita entre as partes, sem que isso implique necessariamente em uma direção unificada entre elas (Prata de Carvalho, 2021, p. 217).

Ademais, pode-se entender que controle empresarial externo está associado ao movimento de contratualização dos processos produtivos, onde situações de dominação são estabelecidas entre agentes que, mesmo inicialmente independentes, passam figurara em relações contratuais em que há a presença da dependência econômica. Esses agentes se submetem a terceiros, cujo poder, determinado por instrumentos contratuais ou pelo contexto de negociação, frequentemente não se alinha aos institutos jurídicos tradicionais do ordenamento jurídico (Prata de Carvalho, 2021, p. 2020-221).

Por todo o exposto, temos que nas relações privadas, com destaque para os negócios jurídicos de transferência internacional de tecnologia, em que há uma desigualdade substancial entre as partes emerge um poder privado, um poder de dominação, em que um agente possui a capacidade de influência econômica, que quando não considerada pode ensejar sanções ou grandes prejuízos, o que provoca um estado de subordinação ou coordenação, estabelecendo assim uma espécie de controle externo. Esse controle externo que decorre da dominação econômica, muitas vezes demonstrada pelo exercício do abuso de poder se expressa de várias maneiras, uma delas é a presença de cláusulas que sujeitam a outra parte a perpetuação de uma relação de dependência e/ou implicam em efeitos anticompetitivos.

#### 4.3 OS LIMITES À AUTONOMIA PRIVADA NOS NEGÓCIOS JURÍDICOS DE TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA

A autonomia é a capacidade do indivíduo de decidir livremente suas ações e os mandamentos que as guiarão, considerando-o racional na formulação de suas condutas. A autonomia contratual, por sua vez, é uma ramificação da autonomia privada, esta última permeia todas as áreas relevantes para o direito, é privada pois atinge a esfera jurídica subjetiva,

individual. Mediante a autonomia contratual os indivíduos celebrem acordos jurídicos através da juridicização da manifestação da vontade. Deste modo, por meio da autonomia contratual, eles escolhem seus parceiros e estabelecem as condições, desde que dentro dos limites legais, especialmente os constitucionais (Bezerra, 2012, p. 64-65).

Na visão jurídica e social do liberalismo econômico, a premissa ideológica era de igualdade absoluta entre as partes em um contrato, com autonomia plena de suas vontades. Acreditava-se que a melhor forma de promover a estabilidade social e o desenvolvimento econômico era permitir que as partes acordassem livremente seus interesses. No entanto, na perspectiva do Direito sob uma ótica social, reconhece-se que certas partes precisam de maior proteção estatal, o que leva à imposição de regras imperativas que afetam pelo menos parte do conteúdo das relações contratuais. Isso significa que, embora as partes tenham a liberdade de celebrar ou não um contrato, uma vez que o façam, a lei regula substancialmente o seu conteúdo (Assafim, 2013, p. 110).

No contexto das negociações, o Estado social intervém ao restringir a liberdade de ambas as partes, estabelecendo uma regulação externa à relação contratual por meio de normas cogentes alinhadas aos valores constitucionais. Essa intervenção gradualmente limita a autonomia das partes, visando evitar que os efeitos da dominação resultante do exercício do poder privado sejam transferidos para o âmbito normativo, sob pena de nulidade do contrato. Essa medida assegura que os contratos que excedam os limites estabelecidos sejam removidos do sistema jurídico, preservando sua coerência interna (Bezerra, 2012, p. 26-27).

Desse modo, a autonomia contratual, embora essencial para a liberdade individual e a formação de acordos jurídicos, encontra limitações impostas pelo Estado social para proteger partes vulneráveis e assegurar a justiça nas relações contratuais. No liberalismo econômico, a igualdade formal entre as partes e a plena autonomia eram ideais centrais; contudo, o reconhecimento de desigualdades reais e a necessidade de proteção levaram à introdução de novas normas imperativas. Essas normas cogentes visam prevenir abusos como a dominação econômica e garantir que os contratos respeitem os valores constitucionais, evitando a nulidade de acordos que ultrapassem esses limites.

No entanto, a mera presença do poder privado não é o critério determinante para a nulidade do contrato. Como destacado por Joaquim de Souza Ribeiro, as restrições de conteúdo são estabelecidas como uma salvaguarda para proteger os interesses da parte incapaz de defender-se através do exercício de sua liberdade contratual. Portanto, as cláusulas que respeitam esses limites são consideradas válidas, mesmo que ambas as partes enfrentem uma deficiência similar de liberdade efetiva em relação a elas (Ribeiro, 2003, p. 168 *apud* Bezerra,

2012, p. 27).

O sistema normativo em vigência destaca a ação legislativa, administrativa e jurisdicional como limitadoras da autonomia contratual (Bezerra, 2012, p. 66). Ademais, a regulação de contratos é influenciada por várias fontes: em primeiro lugar, as normas legais, que são imperativas e obrigatórias; em segundo lugar, as regras decorrentes da autonomia das partes contratantes; e, por fim, as normas suplementares, que preenchem lacunas deixadas pelas partes (Assafim, 2013, p. 110).

O Estado social, considerando as conquistas anteriores, passa a ver a Constituição como um espaço para estabelecer os valores sociais e definir os objetivos a serem atingidos pelo Estado. Isso influencia todas as relações contratuais, que devem obedecer à autoridade constitucional e contribuir para concretizar os princípios estabelecidos na Carta Magna. Reconhece-se que o poder privado pode prejudicar a autonomia contratual, destacando a importância dos aspectos não jurídicos que interferem no âmbito normativo (Bezerra, 2012, p.10). Ainda que se esteja a analisar contratos internacionais, quando uma das partes está sediada no Brasil (nos casos da TIT, geralmente o receptor da tecnologia), ainda sim esta máxima de concretização dos valores sociais deve ser levada em conta.

No sistema jurídico brasileiro, o Código Civil de 2002 introduziu três novos princípios contratuais - função social, boa-fé objetiva e equilíbrio contratual - em substituição à visão clássica baseada na autonomia da vontade presente no Código Civil de 1916. Essa revisão promoveu a atualização da autonomia da vontade para a autonomia privada implicando que os princípios também estejam alinhados com essa mudança (Maia, 2022, p. 6).

Em suma, a nulidade de um contrato não é determinada apenas pela presença do poder privado, mas pela violação das restrições de conteúdo que protegem a parte mais “fraca”. O sistema normativo atual limita a autonomia contratual por meio de ações legislativas, administrativas e jurisdicionais, assegurando que os contratos respeitem os valores sociais estabelecidos na Carta Magna. A introdução dos princípios da função social, boa-fé objetiva e equilíbrio contratual pelo Código Civil de ajusta as relações contratuais à realidade social contemporânea. Esses princípios visam garantir que os contratos contribuam para a realização dos valores sociais e mantenham a justiça e a equidade, mesmo em negociações internacionais envolvendo partes sediadas no Brasil.

A autonomia privada, além de ser o poder de autodeterminação em assuntos pessoais e patrimoniais, pode ser considerada um direito fundamental da pessoa, com base em fundamentos constitucionais na maioria dos sistemas jurídicos. A Constituição Federal, em seu artigo 5º, assegura diversas garantias fundamentais, incluindo a liberdade (Assafim, 2013, p.

108). Na realidade, o princípio da liberdade, que se baseia na capacidade das pessoas de se autodeterminarem para o seu próprio desenvolvimento, é de onde se origina o princípio da autonomia contratual. Esse princípio é uma manifestação específica relacionada ao exercício dos direitos civis de negociação (Bezerra, 2012, p. 74). No âmbito econômico, é importante ressaltar o reconhecimento da liberdade empresarial e da livre iniciativa, como estabelecido no inciso IV do artigo 1º e no artigo 170 da CRFB/88 (Assafim, 2013, p. 108).

Assim como qualquer liberdade, a liberdade de negociar deve ser considerada dentro de um contexto de valores constitucionais bem definidos. A liberdade de negócios, portanto, representa um valor constitucional, e quaisquer restrições a ela devem ser claramente justificadas do ponto de vista social, uma vez que, do contrário, poderiam resultar em uma violação de um direito fundamental da pessoa (Assafim, 2013, p. 108).

Conforme Bezerra (2012, p. 10-11), já não se concebe mais uma esfera de atividade privada imune à interferência do Estado; os valores presentes na Constituição devem ser levados em conta na análise de qualquer instituto jurídico, incluindo contratos, promovendo uma interação entre o direito público e o direito privado. Não se considera mais a existência de interesses estritamente individuais ou privados dissociados do contexto social e coletivo.

Deveras, a presença de um poder privado prejudica diretamente a realização da liberdade, o que leva a reconsiderar a liberdade como o princípio fundamental dos contratos. Nesse contexto, a situação social e econômica dos contratantes ganha destaque, pois esses elementos influenciam a realização de outros direitos individuais protegidos pela lei. Portanto, uma análise exclusivamente consensual do contrato se mostra inadequada (Bezerra, 2012, p. 90).

Nesse sentido, a legislação estabelece certos limites à autonomia privada, especialmente quando as ações violam a soberania nacional, a ordem pública e os bons costumes. No sistema jurídico pátrio assim é estipulado pelo artigo 17 da LINDB - Lei de Introdução às normas do Direito Brasileiro. No entanto, os conceitos jurídicos associados a esses limites são vagos (Rossi, 2015, p. 118).

Assim, a autonomia privada, enquanto direito fundamental ancorado na Constituição Federal, encontra sua expressão no princípio da autonomia contratual, refletindo a liberdade de autodeterminação das pessoas em suas negociações. No entanto, essa liberdade não é absoluta, devendo ser contextualizada dentro dos valores constitucionais e sociais. A interferência do poder privado pode comprometer a realização plena da liberdade contratual, exigindo uma consideração das condições sociais e econômicas dos contratantes. A legislação, ao estabelecer limites à autonomia privada busca equilibrar os interesses individuais com a ordem pública, a

soberania nacional e os bons costumes, apesar dos conceitos jurídicos associados a esses limites serem muitas vezes vagos. Dessa forma, a interação entre o direito público e privado se torna essencial para garantir que os contratos respeitem tanto a liberdade individual quanto os valores coletivos.

A limitação à autonomia contratual é, portanto, uma medida para evitar que o poder econômico prejudique a aplicação dos direitos garantidos constitucionalmente nas relações entre particulares. Nesse contexto, a autonomia contratual é vista como um direito implícito na Constituição, cuja limitação visa promover a justiça social e proteger os direitos fundamentais, realocando o indivíduo como figura central do direito civil. Essa abordagem não elimina o aspecto patrimonial do direito civil, mas busca reinterpretar seus institutos jurídicos de modo a torná-los compatíveis com os valores constitucionais (Bezerra, 2012, p.11).

Ademais, o princípio da autonomia privada também cede espaço à intervenção regulatória nos negócios de tecnologia, com o objetivo principal de facilitar a transferência de conhecimento. A necessidade de criar regras mais amplas e seguras, em benefício da sociedade, está se tornando uma tendência global conhecida como "publicização". Essa tendência busca restringir a liberdade individual em favor de interesses coletivos mais amplos e do bem-estar geral (Fontes, 2011, p. 275).

Em suma, a liberdade de iniciativa tem sua base no artigo 170 da Constituição brasileira e deve ser harmonizada e estar em consonância com os princípios que norteiam um Estado Democrático de Direito. Segundo Assafim (2013, p. 108-109), esses princípios incluem (i) a soberania nacional; (ii) o direito à propriedade privada, (iii) a função social da propriedade, (iv) a promoção da livre concorrência, (v) a proteção do consumidor, (vi) a preservação do meio ambiente, (vii) a redução das desigualdades regionais e sociais, (viii) o estímulo ao pleno emprego, e (ix) o tratamento favorável às pequenas empresas etc. Em outras palavras, uma abordagem jurídica que leve em conta o aspecto social não pode deixar de proteger certos interesses considerados superiores e de alcance geral.

Também, a noção tradicional de que os contratos são intocáveis, conhecida como *pacta sunt servanda*, é flexibilizada pelo princípio do equilíbrio contratual. Esse princípio introduziu a avaliação da proporcionalidade do conteúdo do contrato, sendo formalizado nos artigos 157, 478, 479 e 480 do Código Civil de 2002 (Maia, p. 6, 2022).

Assim, o contrato passa a ser considerado em suas diversas dimensões, aproximando-se de conceitos como perspectiva econômica, negocial, social, promocional, regulatória e institucional. Suas funções são reexaminadas, ampliando-se a interpretação da expressão "função social". Nesse contexto, o contrato se revela não apenas como um meio para a

circulação (e acumulação) de riquezas, mas também como uma ferramenta para a intervenção estatal e um "instrumento de transformação social" (Salomão Filho, 2003 apud Fachin; Schulman, p. 16).

Temos também que o reconhecimento da liberdade individual está condicionado ao princípio da solidariedade social, que orienta a regulamentação das obrigações e contratos. Esse princípio é extraído do inciso IV do art. 1º da Constituição Federal, o qual estabelece que os valores sociais do trabalho e da livre iniciativa são fundamentos do Estado democrático de Direito (Assafim, 2013, p. 109). Ademais, a discrepância no poder econômico permeia as relações empresariais, incentivando e requerendo a intervenção do Estado na regulamentação, desempenhando funções como disciplinar, controlar e fiscalizar (Fachin; Schulman, p. 17).

A doutrina reconhece a desafiadora tarefa de determinar com precisão a extensão do impacto do princípio da solidariedade social sobre a autonomia privada. Da mesma forma, é complexo avaliar em que medida esse princípio afeta os contratos de transferência de tecnologia, algo que, assim como em outros países, não costuma ser prontamente associado a esse princípio pelas autoridades e tribunais brasileiros (Assafim, 2013, p. 110).

A flexibilidade introduzida pelo princípio do equilíbrio contratual, juntamente com a noção de função social dos contratos, reflete uma evolução significativa na interpretação e aplicação do direito contratual. Esta abordagem não só desafia a intangibilidade tradicional dos contratos, mas também enfatiza a necessidade de considerar o impacto social e econômico das relações contratuais. A interferência do princípio da solidariedade social, conforme estabelecido na Constituição, condiciona a liberdade individual e promove a regulamentação estatal para disciplinar, controlar e fiscalizar, especialmente em contextos de disparidade econômica. Dessa forma, a autonomia privada nos contratos, incluindo os de transferência de tecnologia, é constantemente reavaliada à luz dos valores sociais e do bem-estar coletivo, apontando para um direito mais inclusivo e atento às desigualdades sociais.

Em todo caso, uma característica central da Teoria dos Contratos é a atribuição de uma função social, que se originou mesmo antes de sua explícita previsão na legislação em vigor, sendo vista como uma decorrência da função social da propriedade. Nesse contexto, o Estado assume um papel ativo, intervindo legislativamente nos contratos como parte de uma abordagem mais ampla de constitucionalização da ordem econômica e social, alinhada à busca pela justiça social. Isso implica na primazia dos interesses coletivos sobre os individuais, percebendo-se no direito civil um instrumento do Estado para promover seus princípios fundamentais (Bezerra, 2012, p. 28).

De fato, a constitucionalização do direito privado resulta na adaptação da autonomia

contratual, aproximando certos institutos civis da natureza cogente e orientadora do direito público. Isso limita a liberdade de ação na esfera contratual. Assim, um direito subjetivo não pode ser considerado meramente como um poder ligado à vontade individual de quem o detém (Bezerra, 2012, p. 92).

Na nova abordagem da teoria contratual, mudanças em certos indicadores econômicos podem desequilibrar o contrato e alterar as condições de sua execução, prejudicando uma das partes envolvidas. Portanto, é necessário considerar o aspecto metajurídico para proteger os interesses da parte mais fraca diante do poder privado. Analisar o contrato unicamente sob o prisma do consenso é insuficiente, pois não leva em conta influências externas, ignorando as dinâmicas sociais que permeiam o acordo. Dessa forma, é essencial examinar não apenas a vontade declarada das partes, mas também sua capacidade de negociação (Bezerra, 2012, p.26).

A aplicação dos princípios constitucionais da livre iniciativa, juntamente com a sua regulamentação, estabelece os limites para a autonomia privada. É importante observar que a legislação nacional específica delinea claramente esses limites, levando em consideração a variedade de interesses em jogo, como, por exemplo, a proteção dos consumidores e a promoção da concorrência (Assafim, 2013, p. 109).

Dessa forma, a nova perspectiva da teoria contratual sublinha a importância de considerar fatores além do direito estrito para proteger a parte mais vulnerável e assegurar o equilíbrio nas relações contratuais. Avaliar um contrato apenas pelo consenso das partes é insuficiente, pois não leva em conta o contexto em que estão inseridas as negociações.

Na prática, o poder privado (*bargaining power*), é facilmente identificável, pois se refere à capacidade de um dos contratantes influenciar fortemente a decisão do outro, muitas vezes impondo sua vontade e prejudicando a liberdade de escolha. Esse fenômeno não é esporádico, sendo comumente observado nas relações contratuais, variando apenas em sua intensidade (Bezerra, 2012, p. 26). Assim, por exemplo, quando se argumenta que os contratos de transferência de tecnologia devem ter seu mérito avaliado pelo INPI, está-se realmente defendendo a restrição da autonomia das partes durante a negociação, considerando valores além dos interesses das próprias partes, que também são reconhecidos pelo sistema jurídico (Maia, p. 11, 2022).

A partir da compreensão da diversidade de valores que impactam o instituto contratual, é inviável buscar uma racionalidade exclusiva, sendo crucial estabelecer um equilíbrio entre os diversos aspectos valorativos e funcionais que o permeiam. O Estado social reconhece essa pluralidade social e valoriza as diferentes funções desempenhadas pelos diversos grupos sociais em relação uns aos outros e em relação ao Estado. Isso implica que, tanto na formulação das

regulamentações estatais quanto na atuação judiciária, devem ser considerados os aspectos da racionalidade econômica do mercado (Bezerra, 2012, p. 47).

Finalmente, diante da disparidade de poder econômico entre as partes envolvidas e da compreensão, sob uma perspectiva social, de que o Direito reconhece a necessidade de proporcionar maior proteção estatal a uma das partes em uma relação contratual, surge a importância de estabelecer regras abrangentes e robustas que limitem a autonomia privada nos contratos de transferência de tecnologia e que estas salvaguardem também os interesses coletivos e de natureza geral da sociedade. Entre esses interesses destacam-se o progresso tecnológico e o subsequente desenvolvimento econômico, que estão intrinsecamente ligados ao processo de transferência de tecnologia. Além dos diversos outros valores reconhecidos pelo ordenamento jurídico brasileiro, como os princípios constitucionais norteadores do Estado Democrático de Direito apontados.

Nesse contexto, torna-se necessária a intervenção do Estado e a restrição da autonomia privada nos contratos de transferência de tecnologia, inclusive por meio da regulamentação de parte do conteúdo desses contratos. Isso porque a falta desta oportuniza o exercício da dominação econômica e do controle externo, mediante a formalização dos contratos desequilibrados, que tendem a perpetuar a dependência tecnologia do setor produtivo brasileiro em relação às empresas sediadas em países já desenvolvidos. Destarte, a transferência de tecnologia importa não só às partes, mas ao desenvolvimento econômico do país.

## 5. CONCLUSÃO

Vivemos hoje a “economia do conhecimento”, marcada pela troca intensiva de conhecimento e inovação. O conhecimento quando aplicado para solucionar problemas apresentados pela sociedade move-se para o plano da ciência e tecnologia. O conceito de tecnologia evolui ao longo do tempo, mas, de uma forma geral, pode ser entendida como a melhoria técnica que permite a solução de um problema apresentado, de forma mais simples ou conveniente.

A sua definição varia conforme o contexto, no entanto, há certa dificuldade em estabelecer um conceito jurídico de tecnologia tendo em vista esta ser tratada como o objeto de uma transação com complexidade relacionada ao regime jurídico aplicável. Sob o prisma econômico, a tecnologia está intimamente ligada à eficiência dos processos industriais.

Inovar é essencial para as empresas, permitindo a sua sobrevivência e competitividade, estagnação pode resultar em impactos negativos em lucro e posição de mercado. Neste cenário, como a economia de um país também é influenciada pela capacidade competitiva do seu setor produtivo, as suas escolhas tecnológicas são de grande importância para a estratégia de desenvolvimento de um país.

A inovação consiste na aplicação de produto ou processo de uma nova forma ou para uma finalidade diferente daquela já existente. A inovação tecnológica, por sua vez, acontece quando a inovação é aplicada ao conhecimento de forma a desenvolver etapas de produção, produtos, processos e serviços. A inovação é marcada pela incerteza do processo de investigação e desenvolvimento, e o seu conteúdo se expressa na forma de informação que pode ser protegida pelo direito, como no caso dos direitos da propriedade intelectual, da proteção à concorrência e das cláusulas contratuais.

A inovação tecnológica pode ser obtida por meio da pesquisa e desenvolvimento ou pela transferência de tecnologia. A primeira forma geralmente envolve alto investimento e muito tempo para o alcance de resultados. Nesse contexto, a transferência internacional de tecnologia possui grande importância na difusão da inovação. Deste modo, o Estado assume papel relevante estruturando as relações de interdependência entre os atores envolvidos.

A tecnologia passa a ser vista como essencial para o crescimento econômico a partir da visão de Schumpeter. Momento em que a inovação começa a ser reconhecida como o motor principal do sistema capitalista, possuindo papel central na concorrência, deixando de lado o conceito tradicional da concorrência que refletia uma competição de preços. Assim, a inovação e o processo de destruição criativa schumpeteriano são tidos como fundamentais para o crescimento das economias, moldando a vantagem competitiva das empresas e dos países.

Para os países desenvolvidos a inovação é, portanto, crucial para a manutenção da sua liderança no comércio internacional, ao passo que significa a possibilidade elevar o seu grau de desenvolvimento e alcance de novos mercados para países em desenvolvimento, como o Brasil. No entanto, para estes últimos, a incapacidade de inovar tem uma consequência de grande impacto negativo, que é a relação de dependência com os países desenvolvidos. Desse modo, é preciso haver um ambiente econômico que estimule a inovação e o progresso técnico, sem barreiras à concorrência.

O conhecimento, cada vez mais codificado, em um ambiente globalizado, é transferido de maneira cada vez mais facilitada e com menos custo. Há uma relação direta entre o processo

de difusão de inovações tecnológicas com a transferência de tecnologia. Com efeito, a economia de mercado na era do conhecimento tem como uma das bases a aplicação da lógica de mercado às transações de bens intangíveis. A transferência de tecnologia se faz, portanto, um dos instrumentos necessários na busca pelo emparelhamento tecnológico entre os países, isso porque, como visto antes, a inovação é elemento essencial na competição econômica.

O processo de transferência de tecnologia pode se apresentar como vantajoso às partes envolvidas, uma vez que possibilita ao receptor a melhoria da sua competitividade, o alcance de novos clientes e o seu próprio desenvolvimento; já o transferente tem benefícios como o recebimento de *royalties*, aproveitamento de melhorias feitas pelo receptor, acesso a mercados sem riscos e o aproveitamento de uma tecnologia que não está mais em uso.

Nenhum Estado pode negligenciar a transferência de tecnologia, vez que esta possui relação direta com o bem-estar da sociedade. Contudo, ao longo da história, o processo de distribuição da tecnologia ocorreu de modo a concentrar as inovações nos países mais avançados. Assim, o ambiente das transações de tecnologia é demasiado imperfeito, acarretando desvantagens significativas para os países em desenvolvimento ou subdesenvolvidos, que, em regra, costumam ser os receptores, a exemplo da transmissão de tecnologia ultrapassada.

Há uma lacuna nos Sistemas Nacionais de Inovação de países periféricos diante da fronteira tecnológica, o que impulsiona a necessidade da transferência de tecnologia, em face da maior dificuldade em desenvolver tecnologias internas com resultados efetivos e em pouco tempo, no entanto, é importante o cuidado e a adoção de boas estratégias, uma vez que a transferência de tecnologia pode, contrariamente a finalidade original, aumentar a dependência tecnológica.

Uma das formas em que a transferência de tecnologia pode ocorrer são os contratos, estes podem englobar tanto entidades de direito público como de direito privado. Há uma certa discussão a respeito na natureza do bem a ser transmitido, quanto a ser público ou privado, com uma fronteira sutil entre as duas esferas, haja vista a relevância social envolvida, considerando a importância do objeto, isto é, as inovações tecnológicas, para o desenvolvimento das nações. Por conta disso, o Direito Internacional Público assume grande importância na harmonização dos contratos.

Na transferência de tecnologia interna, dentro do próprio país, o contrato de transferência de tecnologia é regido pelas leis do país, contudo, em transferências

internacionais, são apresentadas dificuldade quanto a legislação que será aplicada, recorre-se, assim, as normas do Direito Internacional Privado.

Na transferência de tecnologia de uma empresa de país industrializado para países periféricos, são vários os desafios encontrados, isso abrange a falta de recursos financeiros, a falta da cultura de inovação tecnológica e a dificuldade em adaptar a tecnologia dos países receptores. Um contexto propenso para que os concedentes busquem perpetuar a dependência tecnológica dos países receptores. Dessa forma, a formulação de políticas de incentivo a internalização do progresso técnico e as estratégias tomadas diante das relações econômicas e tecnológicas do Brasil com os países já desenvolvidos, são fundamentais para o desenvolvimento econômico do país, devendo-se observar experiencias bem-sucedidas.

O Contrato de Transferência Internacional de Tecnologia consiste em acordo legal relativo a transação de bens imateriais que podem ser protegidos pelos Direitos de Propriedade Industrial (patentes) ou se apresentarem como conhecimentos técnicos de grande relevância, mas que não podem ser objeto de monopólio (know-how), no âmbito internacional é comum que a tecnologia a ser transmitida envolva ambas as formas, de modo que o contrato é designado como “misto”.

Estes contratos são antecedidos por uma intensa negociação. Os principais objetivos do transferente são o aumento do lucro obtido com a tecnologia e o acesso a novos mercados, enquanto o receptor busca a inovação e a capacitação tecnológica. Durante as negociações, o transferente se preocupa em manter o seu controle sobre a tecnologia, buscando obter ainda informações sobre a capacidade do receptor, bem como estimular o seu interesse. O receptor tenta obter informações sobre o transferente, a tecnologia e estratégias de exploração, evitando compartilhar informações sobre suas estratégias.

Os Contratos de Transferência Internacional de Tecnologia são fonte de grande importância de inovação e elevam a competitividade das empresas. No entanto, algumas questões relevantes residem na crescente complexidade do contrato que pode dar origem a controvérsias; e a inclusão de cláusulas restritivas que podem causar efeitos anticoncorrenciais.

Possuem como características: (i) consensualidade; (ii) bilateralidade; (iii) caráter sinalagmático; (iv) onerosidade; (v) trato sucessivo; (vi) comutatividade; e (vii) caráter *intuitus personae* e de colaboração. Dentre estas, destacamos a relevância da última no âmbito das transações que envolvem tecnologia. As características dos contratantes são muito consideradas desde o início do processo de negociação, ainda, em razão da relação duradoura e trato

sucessivo, cria-se uma dependência mútua que se baseia na confiança e que é refletida nas obrigações personalíssimas.

Quanto às cláusulas deste tipo de contrato, não há uma rigidez a respeito da estrutura e disposição. Como visto no capítulo II, Maurício de Almeida Prado propõe a divisão das cláusulas em três categorias: (i) cláusulas centrais – diretamente relacionadas à transferência da tecnologia, englobando objeto, definição da tecnologia, garantias de resultado, melhoramentos, território, sublicenciamento, assistência técnica e exploração mínima -; (ii) cláusulas complementares – as que incluem elementos que não são diretamente relacionadas à transferência e exploração da tecnologia – exclusividade, remuneração, confidencialidade e licença mais favorecida -; e (iii) cláusulas usuais – aquelas que incluem aspectos como *hardship*, força maior, validade, prazos, renovação, arbitragem, foro e lei aplicável -.

Dentre as cláusulas, destacamos um dos aspectos levados em consideração para a cláusula “Território”, que consiste nas atividades do receptor fora da delimitação geográfica do território. Isso porque envolve a possibilidade de proibir/restringir a atuação do receptor fora do território. Aqui há grande potencial para o surgimento de problemas concorrenciais, com grande relevância para o tema desta monografia. A cláusula “Exclusividade”, por sua vez, assume papel relevante, uma vez que pode conferir ao receptor vantagem competitiva frente aos concorrentes diretos, que se dá por meio da proibição de licenciamento a terceiros ou restringindo a exploração da tecnologia pelo transferente no território do receptor.

A cláusula de “Confidencialidade” também é protagonista nos Contratos de Transferência de Tecnologia, isso porque há grande preocupação em preservar as informações e conhecimentos relacionados à Tecnologia a ser transmitida, com o intuito principalmente de preservar o controle sobre ela, o seu valor econômico e vantagem competitiva daqueles que a detém.

No plano internacional a intervenção nos contratos de transferência de tecnologia se dá através da formalização de tratados ou convenções. A atuação intervintiva dos Estados tem motivações políticas e econômicas, mas não se limita a proteção dos interesses das corporações multinacionais e da economia. Isto se desdobra na imposição de normas reguladoras do conteúdo dos contratos e o controle da sua formação e execução por autoridades administrativas.

Os controles sobre os contratos de transferência de tecnologia sofreram uma flexibilização após uma tendência internacional de liberalização do comércio, o que

influenciou, inclusive a nossa Constituição Federal, havendo uma simplificação e redução do controle exercido pelo INPI. A Lei de Propriedade Industrial, sob influência do Acordo TRIPS limitou ainda mais o papel intervencional do INPI nestes contratos. Com efeito, nos dias atuais, a intervenção da administração pública se dá por meio do registro dos contratos no INPI. Não obstante, essa redução do papel intervencional do INPI tem sido “compensada” pela atuação das autoridades encarregadas de supervisionar a aplicação das normas de concorrência e antitruste.

Como visto no capítulo III, segundo o Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE, os órgãos de defesa da concorrência têm como dever impedir o uso do poder econômico pelas grandes empresas para fins anticoncorrenciais. Nesta senda, os interesses do mercado como um todo, como também os interesses individuais dos *players* precisam ser tutelados. Assim, as normas de defesa da concorrência assumem grande importância na estrutura dos contratos que envolvem a transferência de tecnologia. Isso porque estes contratos não raramente podem conter cláusulas restritivas que dificultam a própria disseminação e assimilação da tecnologia pelo receptor, implicando muitas vezes no domínio do mercado pelas grandes empresas.

Os princípios constitucionais da livre concorrência e repressão ao abuso de poder econômico fundamentam a prevenção à repressão da ordem econômica, também se aplicando ao comércio de propriedade intelectual e know-how. Destarte, a defesa da liberdade de iniciativa não pode ser dissociada da salvaguarda da livre concorrência. Não por outro motivo, a falta de regulamentação que permeia os negócios de transferência de tecnologia não obsta a aplicação das leis antitruste pelas agências de defesa da concorrência e órgãos de políticas setoriais. É importante ainda frisar a aplicação da Lei de Defesa da Concorrência no âmbito dos contratos de transferência de tecnologia.

Há uma conexão entre o abuso de poder, a livre iniciativa, a concorrência e a propriedade industrial. Deste modo, ao reprimir o abuso de poder, busca-se evitar que a utilização abusiva do capital leve à eliminação da concorrência. Assim, o sistema brasileiro de transferência de tecnologia não pode ignorar a sua finalidade de controle, haja vista ser comum a presença de cláusulas prejudiciais ao desenvolvimento tecnológico do país receptor ao limitar a liberdade das empresas ou configurando abuso por parte do transferente.

O Direito da Concorrência, neste sentido, age coibindo o abuso do poder econômico por meio de instrumento legais com o objetivo de evitar o controle excessivo por parte das grandes empresas. Uma das formas de controle que pode ser identificada é o controle externo, nestes casos, o controlador não precisa ser membro de órgão social, podendo exercer o poder de

dominação externamente. Vimos que, conforme julgados do CADE, os contratos de transferência de tecnologia podem apresentar dispositivos que indicam o controle externo exercido pela transferente, implicando em efeitos anticompetitivos.

O controle externo não se limita a uma simples influencia ou autoridade, em verdade, configura-se como um poder de dominação em que se mantém um estado de subordinação ou coordenação que tem como consequência a impossibilidade de não considerar essa dita influencia sem sofrer sanções ou grandes prejuízos. Quando uma sociedade dominante, através de um contrato ou de cláusulas presentes em um, consegue influenciar condições de produção da subordinada, podemos identificar uma relação de dependência econômica. Cláusulas sobre margens de comercialização, regras de ação comercial e obrigação de recorrer a um prestador de serviço específico são exemplos dessa sujeição.

Outrossim, contratos que à primeira vista não apresentam problemas em termos de concorrência podem conter elementos que concedem influência nas operações de uma empresa. No capítulo III, foi indicado como exemplo o fato de que mesmo na ausência de cláusulas de exclusividade expressas, contratos de transferência de tecnologia podem gerar preocupações concorrenciais, pois muitas vezes estabelecem relações de exclusividade de fato, como em acordos de remuneração pelo uso de tecnologia licenciada.

A autonomia privada constitui um poder de autodeterminação que alcança assuntos patrimoniais, constituindo também um direito fundamental na maioria dos sistemas jurídicos. Na esfera econômica destaca-se a liberdade empresarial e a livre iniciativa. Nesta senda, a liberdade de negociar integra um contexto de valores constitucionais, de modo que restrições a esta devem ser justificadas sob um prisma social. Os sistemas jurídicos estabelecem restrições à autonomia privada, principalmente quando há violação à soberania nacional e a ordem pública. A livre negociação dos contratos pautada na autonomia da vontade vem dando lugar à intervenção regulatória nos negócios que envolvem tecnologia, isso se dá, também com a finalidade de facilitar a transferência de conhecimento.

Assim, a liberdade de iniciativa, que na Carta Magna brasileira é prevista no seu art. 170, precisa estar em consonância com os princípios em que se baseia o Estado Democrático de Direito. Dessa forma, a liberdade em questão pode ser limitada em favor de interesses que transcendem aqueles das partes contratantes, inclusive a promoção da concorrência.

Com efeito, é preciso observar que a diferença de poder econômico que se faz presente nas relações empresariais torna necessária a intervenção estatal na regulamentação dos

contratos, atraindo as funções de disciplinar, controlar e fiscalizar. O Direito sob uma ótica social considera que algumas partes demandam maior proteção do estado, implicando a necessidade de regras imperativas que regulem ao menos uma parte do conteúdo das relações contratuais.

Perante todo o exposto, e com o substrato das conclusões parciais de cada capítulo, podemos retomar os problemas de pesquisa propostos: (i) O poder econômico é fator de dominação no âmbito dos contratos de transferência internacional de tecnologia? (ii) De que formas esse controle externo pode ser exercido e como a restrição à autonomia privada pode limitá-lo? (iii) O Direito da Concorrência é afetado?

De certo, no âmbito da negociação internacional de tecnologia, o poder econômico atua como vetor de dominação econômica. Notadamente, devido a diferença poderes entre as partes, transferente e adquirente, não se pode renunciar à análise da conveniência de cláusulas contratuais, sob aspectos econômicos e tecnológicos, com vistas a proteger o adquirente – que, de forma geral, se encontra numa posição de maior vulnerabilidade ou dependência-, e possibilitar o aprimoramento da tecnologia interna do país, consequentemente, viabilizando o desenvolvimento econômico e a competitividade a nível internacional.

Comumente, no âmbito dos contratos de transferência internacional de tecnologia, a dominação econômica se expressa especialmente por meio de um certo controle externo exercido pelos detentores do poder econômico, esse controle é exercido grande parte das vezes por meio de cláusulas restritivas, de modo que é necessário que haja uma limitação à autonomia privada que poderá ser efetivada mediante o controle estatal e administrativo das estruturas e disposições dos contratos para garantir que não haja abusos, viabilizando o equilíbrio contratual.

Assim, é necessário analisar as cláusulas mais relevantes dos contratos de transferência de tecnologia à luz dos princípios, postulados e valores estabelecidos pelo ordenamento jurídico, considerando não apenas a finalidade desses contratos e o equilíbrio contratual, mas também sua integração na nova ordem instaurada pela Constituição de 1988 e seu impacto nos interesses públicos primordiais.

É importante ressaltar que, ao longo da história, o INPI apresentou variações na sua intervenção nos contratos de transferência de tecnologia, havendo períodos de maior e menor interferência. Isso sugere que a flexibilização dessas práticas pode ser revertida no futuro, caso haja mudanças nas políticas e diretrizes do INPI ou na legislação aplicável. Essa alternância de

abordagens pode refletir adaptações às demandas e necessidades do cenário econômico, tecnológico e regulatório, bem como às estratégias de desenvolvimento adotadas pelo país. O retorno de uma atuação maior do INPI nessa análise quanto à possibilidade e conveniência de cláusulas, buscando evitar que estas reflitam um abuso do poder econômico, se mostra como uma possibilidade bastante benéfica.

Embora a finalidade principal de acelerar o avanço tecnológico, os contratos de transferência internacional de tecnologia têm um enorme potencial de causar a dependência tecnológica nos países em desenvolvimento, podendo facilitar a dominação de mercados por grandes corporações estrangeiras, obstando à inovação pelas empresas nacionais e afetando a evolução tecnológica do país, causando preocupações sob o ponto de vista concorrencial. Em suma, o controle externo exercido dificulta a inovação e o desenvolvimento tecnológico dos agentes nacionais. Como visto ao longo desta monografia, há cláusulas que podem estar presentes nos contratos de transferência de tecnologia que restringem o adquirente da tecnologia e que podem se apresentar como problemáticas para o Direito da Concorrência.

Em que pese não ter sido o objetivo desta monografia a apresentação e análise aprofundada destas cláusulas, podem ser citadas como exemplos de cláusulas com grande potencial abusivo, e, portanto, merecedoras de maior atenção (além das já referidas ao longo deste trabalho de conclusão de curso), aquelas que envolvam pagamentos em moedas estrangeiras, considerando a necessidade de remessa de valor para fora do país, restrições de preços, cláusulas de exclusividade e restrições territoriais, licenças casadas, restrições sobre *royalties* e *grantback*.

## REFERÊNCIAS

ACORDO sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual relacionados ao Comércio = Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights. 15 abril 1994. Disponível em: [https://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/27-trips\\_01\\_e.htm](https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/27-trips_01_e.htm). Acesso em: 13 set. 2023.

ASSAFIM, João Marcelo de Lima. A relação entre os direitos dos bens imateriais e de defesa da livre concorrência: perspectivas e critérios. In: DEL NERO, Patrícia Aurélia (Coord.). **Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia**. Belo Horizonte: Fórum, 2011. p. 121-152.

\_\_\_\_\_. **A transferência de tecnologia no Brasil: aspectos contratuais e concorrenceis da Propriedade Industrial**. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2013.

AVILA, Jorge de Paula Costa. A constituição do mercado global de tecnologia e a regionalização dos sistemas de propriedade intelectual. In: DEL NERO, Patrícia Aurélia (Coord.). **Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia**. Belo Horizonte: Fórum, 2011. p. 81-100.

BERTONI, Rebeca Bulhões. **O papel da transferência de tecnologia no sistema nacional de inovação brasileiro: uma perspectiva estruturalista e evolucionária**. 2020. Tese. (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro. Orientador: Prof. Dr. José Eduardo Cassiolato. Disponível em: [https://sucupira.capes.gov.br/sucupira/public/consultas/coleta/trabalhoConclusao/viewTrabalhoConclusao.jsf?popup=true&id\\_trabalho=10077431](https://sucupira.capes.gov.br/sucupira/public/consultas/coleta/trabalhoConclusao/viewTrabalhoConclusao.jsf?popup=true&id_trabalho=10077431). Acesso em: 16 nov. 2023.

BEZERRA, Rodrigo José Rodrigues. **Limitações à autonomia contratual no estado social de direito: aspectos da intervenção estatal nas relações contratuais**. 2012. Dissertação (Mestrado em Direito Público) – Programa de Pós-Graduação em Direito, Universidade Federal de Alagoas, Maceió. Orientador: Prof. Dr. Paulo Luiz Netto Lôbo. Disponível em: <https://www.repositorio.ufal.br/bitstream/riufal/5595/1/Limita%C3%A7%C3%B5es%20%C3%A0%20autonomia%20contratual%20no%20estado%20social%20de%20direito%20aspectos%20da%20interven%C3%A7%C3%A3o%20estatal%20nas%20rela%C3%A7%C3%A7%C3%B5es%20contratuais.pdf>. Acesso em: 23 out. 2023.

**BRASIL. Constituição da República Federativa do Brasil**. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/constituicao/constituicao.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm). Acesso em: 05 dez. 2023.

\_\_\_\_\_. **Decreto-Lei nº 4.657**, de 4 de setembro de 1942. Lei de Introdução às normas do Direito Brasileiro. Brasília, DF, 5 set. 1942. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto-lei/del4657compilado.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del4657compilado.htm). Acesso em: 24 jan. 2024.

\_\_\_\_\_. INPI. **Ato Normativo nº 135**, de 15 de abril de 1997. Normaliza a averbação e o registro de contratos de transferência de tecnologia e franquia. Disponível em: <https://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/pt/br/br093pt.pdf>. Acesso em: 02 fev. 2024.

\_\_\_\_\_. INPI. **Instrução Normativa nº 16**, de 18 de março de 2013. Dispõe sobre a normalização para a averbação e o registro de contratos de transferência de tecnologia e de franquia. Disponível em:  
[https://antigo.mctic.gov.br/mctic/export/sites/institucional/legislacao/Arquivos/IN\\_INPI\\_n\\_16\\_de\\_18032013\\_normalizacao\\_averbacao\\_registro\\_contratos\\_transf\\_tecnologia\\_franquia.pdf](https://antigo.mctic.gov.br/mctic/export/sites/institucional/legislacao/Arquivos/IN_INPI_n_16_de_18032013_normalizacao_averbacao_registro_contratos_transf_tecnologia_franquia.pdf). Acesso em: 15 jan. 2024.

\_\_\_\_\_. **Lei 10.406**, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. Brasília, DF, 11 jan. 2002. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/2002/l10406compilada.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406compilada.htm). Acesso em: 03 jan. 2024.

\_\_\_\_\_. **Lei 12.529**, de 30 de novembro de 2011. Estrutura o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência; dispõe sobre a prevenção e repressão às infrações contra a ordem econômica [...]. Brasília, DF, 01 dez. 2011. Disponível em:  
[https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2011-2014/2011/Lei/L12529.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/Lei/L12529.htm). Acesso em: 25 out. 2023.

\_\_\_\_\_. **Lei 5.648**, de 11 de dezembro de 1970. Cria o Instituto Nacional da Propriedade Industrial e dá outras providências. Brasília, DF, 12 dez. 1971. Disponível em:  
[https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l5648.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l5648.htm). Acesso em: 13 jan. 2024.

\_\_\_\_\_. **Lei 5.772**, de 21 de dezembro de 1971. Institui o Código da Propriedade Industrial, e dá outras providências. Brasília, DF, 22 dez. 1971. Disponível em:  
[https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l5772.htm#:~:text=LEI%20No%205.772%2C%20DE%2021%20DE%20DEZEMBRO%20DE%201971.&text=Institui%20o%20C%C3%B3dig%20da%20Propriedade,com%20o%20estabelecido%20nesta%20lei](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l5772.htm#:~:text=LEI%20No%205.772%2C%20DE%2021%20DE%20DEZEMBRO%20DE%201971.&text=Institui%20o%20C%C3%B3dig%20da%20Propriedade,com%20o%20estabelecido%20nesta%20lei). Acesso em: 03 jan. 2024.

\_\_\_\_\_. **Lei 8.884**, de 11 de junho de 1994. Transforma o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) em Autarquia, dispõe sobre a prevenção e a repressão às infrações contra a ordem econômica e dá outras providências. Brasília, DF , 12 jun. 1994. Disponível em:  
[https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l8884.htm#:~:text=LEI%20N%C2%BA%208.884%2C%20DE%2011%20DE%20JUNHO%20DE%201994.&text=Transforma%20o%20Conselho%20Administrativo%20de,econ%C3%A9mica%20e%20d%C3%A1%20outras%20provid%C3%A1ncias](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8884.htm#:~:text=LEI%20N%C2%BA%208.884%2C%20DE%2011%20DE%20JUNHO%20DE%201994.&text=Transforma%20o%20Conselho%20Administrativo%20de,econ%C3%A9mica%20e%20d%C3%A1%20outras%20provid%C3%A1ncias). Acesso em: 22 jan. 2024.

\_\_\_\_\_. **Lei 9.279**, de 14 de maio de 1996. Regula direitos e obrigações relativos à propriedade industrial. Brasília, DF, 15 mai. 1996. Disponível em:  
[https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l9279.htm#:~:text=LEI%20N%C2%BA%209.279%2C%20DE%2014,obriga%C3%A7%C3%A9es%20relativos%20C%C3%A0mara%20propriedade%20industrial.&text=Art.%201%C2%BA%20Esta%20Lei%20regula,obriga%C3%A7%C3%A9es%20relativos%20C%C3%A0mara%20propriedade%20industrial.&text=V%C2%9D%20repress%C3%A3o%20concorr%C3%A7%C3%A1ncia%20desleal](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9279.htm#:~:text=LEI%20N%C2%BA%209.279%2C%20DE%2014,obriga%C3%A7%C3%A9es%20relativos%20C%C3%A0mara%20propriedade%20industrial.&text=Art.%201%C2%BA%20Esta%20Lei%20regula,obriga%C3%A7%C3%A9es%20relativos%20C%C3%A0mara%20propriedade%20industrial.&text=V%C2%9D%20repress%C3%A3o%20concorr%C3%A7%C3%A1ncia%20desleal). Acesso em: 25 jan. 2024.

\_\_\_\_\_. **Lei 9.784**, de 29 de janeiro de 1999. Regula o processo administrativo no âmbito da Administração Pública Federal. Brasília, DF, 30 jan. 1999. Disponível em:  
[https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l9784.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9784.htm). Acesso em: 08 fev. 2024.

CARVALHO, Angelo. O controle empresarial externo no Direito da Concorrência. **Revista de Defesa da Concorrência**, Brasília, v. 9, n. 2, 2021, p. 206-223. Disponível em: <https://revista.cade.gov.br/index.php/revistadedefesadaconcorrencia/article/view/923>. Acesso em: 03 nov. 2023.

CHAGAS, Valdinei; PEREIRA, Adriano. Transferência internacional de tecnologia como mecanismo de difusão tecnológica na economia brasileira: transformações internas e perspectivas de inserção internacional. **Revista EconomiA**, Rio de Janeiro, 2022. Disponível em: <https://www.anpec.org.br/novosite/br/busca?q=Transfer%C3%A7%C3%A3o+internacional+de+tecnologia+como+mecanismo+de+difus%C3%A3o+tecnol%C3%B3gica+na+economia+brasileira%3A+transforma%C3%A7%C3%A3o+internas+e+perspectivas+de+inser%C3%A7%C3%A3o+internacional>. Acesso em: 17 jan. 2024.

CHIARINI, Túlio. Os principais canais de transferência internacional de tecnologia em diferentes paradigmas tecnológicos: implicações para a superação do subdesenvolvimento. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 26, n. 3, 2017, p. 691-719. Disponível em: <https://periodicos.sbu.unicamp.br/ojs/index.php/ecos/article/view/8652128>. Acesso: 04 nov. 2023.

CIBOROWSKI, Robert; SKRODZKA, Iwona. *International technology transfer and innovative changes adjustment in EU*. **Empirical Economics**, Polônia, v. 59, 2020, p. 1351-1371. Disponível em: <https://link.springer.com/article/10.1007/s00181-019-01683-8>. Acesso em: 22 out. 2023.

DOUBEUX, Rafael Ramalho. **Inovação no Brasil e na Coreia do Sul**: os efeitos do novo regime internacional de patentes sobre as estratégias de desenvolvimento econômico. Curitiba: Juruá, 2010.

FERRAZ, Daniel. Da qualificação jurídica das distintas formas de prestação tecnológica: breve análise do marco regulatório internacional. **Revista de Direito Internacional**, Brasília, v. 12, n. 2, 2015, p. 448-462. Disponível em: <https://www.publicacoes.uniceub.br/rdi/article/view/3745>. Acesso em: 15 set. 2023.

FERRAZ, Daniel; COELHO, Henrique. O contrato de joint venture no processo de catching up: sua adoção como política pública para países em desenvolvimento. **Nomos: Revista do Programa de Pós-Graduação em Direito da UFC**, Fortaleza, v. 38, n. 1, 2018, p. 291-317. Disponível em: <http://periodicos.ufc.br/nomos/article/view/20641>. Acesso em: 03 nov. 2023.

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

FONTES, André R. C. Perfis da transferência de tecnologia. In: DEL NERO, Patrícia Aurélia (Coord.). **Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia**. Belo Horizonte: Fórum, 2011. p. 271.

MAIA, Lívia. A função social como fundamento de revaloração do contrato de transferência de tecnologia. **Revista Brasileira de Direito Civil – RBDCivil**, Belo Horizonte, v. 31, n. 1, 2022, p. 231-254. Disponível em: <https://rbdcivil.emnuvens.com.br/rbdc/article/view/534>. Acesso em: 02 nov. 2023.

MOURA E SILVA. Miguel. **Inovação, transferência de tecnologia e concorrência:** estudo comparado do Direito da Concorrência dos Estados Unidos e da União Europeia. Coimbra: Almedina, 2003.

PACHECO, Belkys; CHAVES, Ivan; FIGUEROA, Eduardo. *El contrato de transferência de tecnología: caracterización e importânciia estratégica.* Revista Brasileira de Direito, Passo Fundo, v. 14, n. 2, 2018, p. 22-39. Disponível em: <https://seer.atus.edu.br/index.php/revistadeldireito/article/view/2942/1819>. Acesso em: 18 set. 2023.

PAVANELLI, João. Transferência de tecnologia e proteção da propriedade intelectual. Revista do Mestrado em Direito da UCB, Brasília, v. 3, n. 1, 2009, p. 147-162. Disponível em: <https://portalrevistas.ucb.br/index.php/rvmd/article/view/2571>. Acesso em: 12 dez. 2023.

PRADO, Maurício Curvelo de Almeida. **Contrato internacional de transferência de tecnologia:** patente e know-how. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1997.

PRATA DE CARVALHO, Angelo Gamba. **O Controle empresarial externo no Direito da Concorrência.** Revista de Defesa da Concorrência, Brasília, v. 9, n. 2, 2021, p. 206-223. Disponível em: <https://revista.cade.gov.br/index.php/revistadedefesadaconcorrencia/article/view/923>. Acesso em: 07 fev. 2024.

ROSSI, Juliano Scherner. **Transferência internacional de tecnologia:** a política de compensação comercial, industrial e tecnológica (de offset) do ministério da defesa e o regime internacional de proteção do *know-how*. 2015. Dissertação (Mestrado em Direito) – Programa de Pós-Graduação em Direito, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis. Orientador: Prof. Dr. Luiz Otávio Pimentel. Disponível em: <https://pergamum.ufsc.br/acervo/333695>. Acesso em: 13 dez. 2023.

SCHUMPETER, Joseph. **Capitalismo, socialismo e democracia.** Trad. Ruy Jungmann. Rio de Janeiro: Editora Fundo de Cultura, 1961.

SILVA, Beatriz Soares; VIEIRA, Thais Colomba Bassetto. **Guia Prático do CADE:** a defesa da concorrência no Brasil. 3 ed. revista, ampliada e bilíngue. São Paulo: CIEE, 2007. Disponível em: <https://www.yumpu.com/pt/document/read/40518851/guia-pratico-do-cade-conselho-administrativo-de-defesa-economica>. Acesso em: 07 fev. 2024.

VILELA, Evaldo Ferreira. Entendendo a inovação e seu papel na geração de riquezas. In: DEL NERO, Patrícia Aurélia (Coord.). **Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia.** Belo Horizonte: Fórum, 2011. p. 291-299.

ZEGER, Arthur. Mercado e concorrência: abuso de poder econômico e concorrência desleal. Revista da SJRJ. Rio de Janeiro, v. 17, n. 28, 2010, p. 47-68. Disponível em: <https://www.jfrj.jus.br/revista-sjrj/artigo/mercado-e-concorrencia-abuso-de-poder-economico-e-concorrencia-desleal-market>. Acesso em 23 out. 2023.