

O tratamento da comercialização de tecnologia no Brasil

ANTÔNIO LUIZ FIGUEIRA BARBOSA *

1. Introdução; 2. Marcos conceituais; 3. Nascimento e papel da tecnologia; 4 Da Convenção de Paris à criação do INPI; 5. O INPI e seu papel na política tecnológica; 6. O atual Código de Propriedade Industrial; 7. Contratos de transferência de tecnologia; 8. O comportamento empresarial; 9. Programas do INPI.

1. Introdução

Nos últimos anos os cientistas econômicos brasileiros começaram a se preocupar com o problema tecnológico. A reação tem suas raízes entranhadas no próprio processo de desenvolvimento e responde, sem dúvida alguma, às questões levantadas pelo momento atual. Neste princípio de abordagem à questão é de se esperar que grande parte do debate se faça, na maioria dos casos, devido à imprecisão conceitual das categorias.

O estabelecimento das categorias fundamentais para a construção de teorias obriga, necessariamente, o uso da abstração, com o risco sempre presente de serem alijados os fatores pertinentes. De certa maneira, muito do que se tem escrito sobre ciência e tecnologia trilha este caminho. Um exemplo são as tentativas de formular políticas de criação, de informação,

* Do Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI).

de utilização e transferência de tecnologia esquecendo a política econômica e social do macrossistema: é procurar mudar uma *causa* atuando sobre seu *efeito*. Se, todavia, a formulação de uma política tecnológica é realizada do ponto de vista *ideal*, como uma *meta* a ser alcançada, além do trabalho ser puramente lúdico, certamente que em termos de *divertissement* é mais agradável partirmos diretamente para a construção da política econômica global. Outro exemplo, também marcante, são os debates em torno, ou a partir, do conceito de dependência tecnológica. Esta categoria vem sendo empregada com conteúdos absolutamente distintos: como atraso, como ausência ou como uma interação biunívoca. Em ambos os exemplos, o principal defeito é a construção teórica se encontrar geralmente desvinculada da concepção de suas próprias categorias.

Tudo isto vem muito a respeito da necessidade de estabelecer, com a precisão permitida por umas poucas linhas, os marcos conceituais sobre os quais será construído o desenrolar deste trabalho, muito embora não haja qualquer pretensão de sair do plano puramente descritivo. Este trabalho foi realizado para o atendimento ao grupo da Escola Brasileira de Administração Pública — Fundação Getúlio Vargas (EBAP—FGV) interessado em empreender estudos sobre ciência e tecnologia. Entende que no estágio atual trata-se principalmente de limitar com sugestões o campo de estudo. Por outro lado, coloca sua ênfase sobre a tecnologia, conforme adiante definida.

2. Marcos conceituais

O conhecimento científico de qualquer sociedade está estreitamente relacionado ao seu estágio *interno* de desenvolvimento e à sua *vinculação* com as sociedades que compõem o universo. Neste sentido, o conhecimento científico da sociedade tem dinâmica própria, a qual é influenciada pelos vínculos mantidos com outras sociedades, bem como influi também sobre estas.

A tecnologia, como parte do conhecimento científico, é o que chamaríamos de conhecimento-mercadoria: tem um produtor, um proprietário e um consumidor.¹ Sendo um conhecimento científico, obedece igualmente às premissas expostas, com os seus processos de criação, de propriedade e de utilização perfeitamente definidos. A criação, a partir da própria definição, não acontece por acaso ou pelo “gênio inventivo”. A propriedade, logicamente, é definida pelos parâmetros institucionais da sociedade. A utilização pode ser exclusiva do proprietário ou pode ser vendida em mercado. Sua transferência em mercado é uma comercialização que se faz de forma indireta ou direta; ou pela aquisição de um bem de capital ou aquisição comercial dela própria, sem participação obrigatória de outro bem econômico. Neste sentido, a tecnologia existente,

¹ Para uma discussão a respeito da categoria Tecnologia, veja-se: Sabato, Jorge A. *El comercio de tecnología*. División de Planificación e Estudios, Depto. de Assuntos Científicos, Organización dos Estados Americanos.

à medida que progride o conhecimento científico, vai gradativamente perdendo a sua condição de mercadoria tornando-se um bem livre: muda de condição dentro do conhecimento científico. Por outro lado, o processo ocasiona o aparecimento de novas tecnologias, inclusive com sua criação programada por laboratórios e institutos de pesquisa. Esta categoria, conforme aqui conceituada, *tende* a ser "sinônimo" dos conhecimentos protegidos internacionalmente pelas leis da propriedade industrial. *Tende* porque alguns conhecimentos científicos carecem desta proteção. As patentes são a expressão do reconhecimento legal de uma propriedade tecnológica, porém a assistência técnica não recebe o mesmo tratamento e nem por isto tem menor importância. Cumpre ressaltar que a instituição jurídica da propriedade industrial engloba ainda as marcas, que não são sequer parte do conhecimento. Mas é impossível analisar a tecnologia, e principalmente a sua transferência, excluindo este instrumento de comércio. Adiante se perceberão algumas das razões para esta "distorção" do ponto de vista da transferência e da absorção tecnológica.

Resumindo, o nível da tecnologia de uma sociedade não é dado exclusivamente pela sua capacidade de criação. Na verdade, o grau de desenvolvimento econômico, social, político e cultural, pode definir como variável estratégica independente, para a determinação do estágio e da dinâmica do desenvolvimento tecnológico, o processo de comercialização.

3. Nascimento e papel da tecnologia

Definir tecnologia como um bem econômico pressupõe o seu nascimento nos albos do capitalismo. O reconhecimento institucional apareceria pela primeira vez em 1624, na Inglaterra, de maneira indireta, isto é, o Estatuto dos Monopólios anulou "os monopólios comerciais concedidos pela Coroa salvo as patentes por invenção".² É interessante notar que neste sentido se protegia a indústria atacando as práticas comerciais, conforme aliás continuaria a ocorrer nas leis antitrustes futuras.

Em termos jurídico-legais, o reconhecimento da tecnologia através da instituição da propriedade industrial surgiria em fases distintas nos vários países. A legalização da propriedade pelas invenções ocorreu nas seguintes datas nos 10 primeiros países do mundo a fazê-lo:³

1.º) Inglaterra	1626	6.º) Prússia	1816
2.º) França	1794	7.º) Bélgica	1818
3.º) Estados Unidos	1793	8.º) Áustria	1821
4.º) BRASIL	1809	9.º) Baviera	1826
5.º) Rússia	1813	10.º) Espanha	1827

² Veja-se Bjork, Gordon, C. *A empresa privada e o interesse público*, Rio, Zahar Editores, 1971. p. 214-7.

³ Veja-se Bailly, G. A. *Protection des inventions au Brésil*. Escritório de Informações do Brasil, Paris, 1915. p. VIII.

O Brasil foi, assim, um dos pioneiros em reconhecer os direitos de invenção pelo edital de 28 de abril de 1809 que delegava poderes de decisão à Comissão Real de Comércio. No entanto, em 1752, por edital de Sua Magestade, já havia sido concedido a Antonio Francisco, Marques & Cia. o *privilégio de instalar* uma fábrica de descascar arroz por um período de 10 anos.⁴

A primeira lei protetora de patentes de invenção no Brasil é de 1830. Contudo o seu resultado demonstra que a economia ainda não requeria tal dispositivo legal. Nos cinco anos iniciais uma única patente havia sido concedida e 15 anos mais tarde as concessões alcançavam somente cinco registros. Estes resultados são tão mais insatisfatórios quanto se sabe da existência de um prêmio em dinheiro para o inventor ou introdutor de uma indústria no País. Em 1880, retirava-se a proteção ao introdutor, afinal um simples intermediário.

Nos dois últimos decênios do século passado, a integração e o reconhecimento internacional da propriedade industrial foram acompanhados por inúmeras transformações em nosso País.

No plano internacional, foi firmada a 20 de março de 1883 a Convenção da União de Paris, destinada à proteção da propriedade industrial, da qual participou o Brasil. Rezava em seu art. 1.º:

“Os países contratantes constituem-se em estado de União para proteção da propriedade industrial.

A proteção da propriedade industrial tem por objetivo os privilégios de invenção, os modelos de utilidade, os desenhos e modelos industriais, as marcas de fábrica ou de comércio, o nome comercial e as indicações de procedência ou denominações de origem, bem como a repressão da concorrência desleal.

A propriedade industrial compreende-se em sua acepção mais lata e se aplica não só à indústria e ao comércio...

A Convenção lançou internacionalmente as raízes de proteção ao *monopólio de produção*, muito embora guardasse ainda preocupações menores de proteção comercial. Esta mesma tendência da proteção ao monopólio da produção seria reforçada nas leis antitrustes, destacando-se a Lei Sherman (1890) nos Estados Unidos: “Os patrocinadores da Lei Sherman não entendiam por ‘monopólio’ a mesma coisa que os economistas. Tinham em mente práticas competitivas injustas e não o controle dos mercados através da *superioridade técnica*”.⁵ (O grifo é nosso).

A patente seria predominante no campo da propriedade industrial, muito embora devamos presumir, como idéia da Convenção, a proteção da tecnologia como um todo. O desenvolvimento tecnológico, acoplado ao abuso do que deveria realmente ser patenteável, conduziria a uma situação diferente. No momento atual, a patente e a marca, que não devem ser consideradas tecnologia, gozam da proteção legal; todavia, a tecnologia

⁴ Ibid. p. XXV.

⁵ Veja-se Bjork, Gordon, C. op. cit., p. 217.

vai mais além, englobando o chamado *know how*. A forma internacional de registro de patente obriga inclusive à revelação de informações que não são suficientes para a produção, tornando-se imprescindível o fornecimento de outros dados técnicos por parte do inventor.

A marca não tem sido devidamente considerada pela maioria dos que procuram interpretar o fenômeno da transferência e absorção tecnológica. No entanto, o seu papel é dos mais importantes como garantia ao monopólio de produção que se faz indiretamente via comercialização do produto. Há muita literatura sobre a atitude japonesa no tocante à tecnologia, mas pouco se tem dito da preocupação daquele país em criar suas próprias marcas.

O conhecimento científico destinado diretamente à produção econômica era agora considerado como de propriedade de uma empresa ou pessoa física pela legislação internacional: a Convenção de Paris reconhecia institucionalmente a tecnologia.

4. Da Convenção de Paris à criação do INPI

A lei protetora dos direitos de invenções no Brasil de 1830 não fazia qualquer referência às marcas. Um processo entre duas empresas ocorrido na Bahia, em 1875, levanta o problema para as autoridades governamentais que, em outubro do mesmo ano pela Lei n.º 2.682, reconhecem a propriedade legal de marcas no País.⁶

Em 1822, um ano antes da Convenção de Paris, o Brasil atualizava a lei de patentes de 1830. Pela Lei n.º 3.129, a questão da propriedade industrial era entregue à Diretoria-Geral da Indústria (DGI) do Ministério da Agricultura, Indústria e Comércio. O instrumento legal procurava responder aos novos anseios da economia brasileira provocados pela mudança de relações que se estabeleciam aceleradamente no seu plano interno e externo. Sua mais importante atitude foi reconhecer as patentes registradas em outro país, trazendo a igualdade de direitos a estrangeiros e nacionais. Embora a evidência dos dados empíricos não seja completa, pois não define a procedência das patentes, a igualdade de direitos deve ter influído decisivamente no comportamento do registro de patentes no País.⁷

ANO	N.º DE PATENTES CONCEDIDAS
1883	111
1884	87
1888	660

⁶ Veja-se os Anais da Comissão Especial que apreciou o Projeto de Lei que Deu Nova Redação ao Código da Propriedade Industrial. Câmara dos Deputados, set./out. 1971.

⁷ Veja-se Bailly, G. A. op. cit. p. XIV-XV.

No último decênio do século, o ritmo de concessões diminuiu por pressões do DGI. Apesar disto, em 1900, o total acumulado de patentes registradas já alcançava nove mil. Estes resultados, comparados aos derivados pela Lei de 1830, sugerem importantes modificações nas relações tecnológicas internas e externas.

Com a Convenção de Paris assumíamos diversos compromissos obrigando à mudança da legislação e à criação de órgão cuja finalidade principal fosse o reconhecimento dos privilégios. Durante muitos anos não se atendeu os requisitos devidamente, limitando-se à uma sequência de leis e despachos paliativos, até que, em 1923, pelo Decreto n.º 16.264, foi criado o Departamento Geral de Propriedade Industrial. A finalidade do órgão era a responsabilidade *exclusiva* pela proteção e registro de patentes de invenção e marcas de indústria e comércio.⁸

Posteriormente, pelo Decreto n.º 22.301 de 1933, alterou-se o nome da entidade para *Departamento Nacional de Propriedade Industrial* (DNPI), sendo este vinculado ao então Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio.

Uma legislação *específica* para a propriedade industrial viria a ser definida no País em 1945. E através do Decreto-lei n.º 7.903, de 27 de agosto, foi afinal estabelecido o *Código da Propriedade Industrial* (CPI).

O surto técnico-científico durante e após a II Guerra Mundial ajudou a modificar substancialmente o comportamento das economias e, por consequência, das relações internacionais, tornando-as mais densas e complexas. A característica mais importante deste período foi a mutação do conhecimento científico em tecnologia em prazo bastante curto. Aliás, esta tendência tem sido cada vez mais acentuada, levando ao conceito de uma revolução tecnológica, representado pelo aproveitamento na produção poucos anos depois das descobertas do conhecimento científico. Este aspecto da questão, aliado a outros problemas econômicos, possibilitaria no caso brasileiro a intensificação do processo substitutivo de importações.

Até o início da década de 60, com o processo rápido de industrialização, a absorção tecnológica foi intensa, bem como se iniciou a preocupação nacional de criação de ciência e tecnologia com a implantação de uma série de órgãos governamentais (Conselho Nacional de Pesquisa – CNPq – Coordenação do Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – CAPES – etc.).

⁸ A regulamentação do decreto rezava no art. 1.º:

“a) a concessão de privilégios de invenção;

b) o registro de marcas de indústria e de comércio;

c) o exame e encaminhamento dos pedidos daqueles que, tendo a marca registrada, quiserem gozar da proteção legal nos países que com o Brasil fazem parte de convenções internacionais; e

d) o arquivamento das marcas inscritas nos registros internacionais com as competentes notificações”.

Os contratos de tecnologia eram registrados e “controladas” as suas remunerações pela extinta SUMOC. Nos primeiros anos, as taxas de remuneração eram forçosamente altas, espelhando não só a inexistência de um parque industrial, mas também o baixo “poder de barganha” derivado do total desconhecimento brasileiro do processo de comercialização deste bem. Em verdade, limitava-se a aceitar as condições da transação entre as empresas, na maioria dos casos matriz e filial.

A primeira tentativa real de controle sobre o valor e as condições contratuais viria a partir da Lei n.º 4.131 de 27 de setembro de 1962. Os percentuais máximos de pagamentos seriam definidos pelos coeficientes usados também para a dedução fiscal no cálculo do lucro real, conforme a Portaria n.º 436 do Ministério da Fazenda de 30 de dezembro de 1958. É a partir deste momento que se tenta o controle dos fluxos tecnológicos, muito embora o enfoque fosse quase que exclusivamente financeiro e cambial,⁹ dependendo do julgamento e da sensibilidade pessoal dos técnicos do Banco Central.

Este enfoque financeiro, em geral deformante do processo de transferência, era quase inevitável devido à inoperância do DNPI. As principais remunerações contratuais na época, pela exploração de patentes e marcas, só são reconhecidas legalmente na medida em que tais privilégios estejam atendendo a alguns preceitos legais, cuja comprovação o DNPI não conseguia atender. Por outro lado, o CPI de 1945 não correspondia à dinâmica do sistema, principalmente com os novos parâmetros da Lei n.º 4.131. Dentre as modificações importantes, esta lei, pelo seu art. 14, vedava remessas de *royalties* entre matriz e filial ou subsidiária ou quando o controle acionário fosse de maioria estrangeira.¹⁰ Este artigo embutiu, no processo de comercialização tecnológica do Brasil com o exterior, uma deformação, pois várias empresas cancelaram imediatamente os pagamentos em contratos por patentes e marcas, transformando-os em assistência técnica à produção, mantendo todavia em contrato os direitos por patentes e marcas para a obtenção de suas vantagens. Enfim, o Banco Central, e especialmente a Gerência de Fiscalização e Registro de Capitais Estrangeiros (FIRCE), não deve ter encontrado durante o período que lhe coube o papel de controlar a transferência de tecnologia um trabalho muito fácil: a desorganização do DNPI, leis cujo conteúdo não visavam o aspecto tecnológico ou então estavam desatualizadas, eram os fatores extremamente restritivos de sua ação.

Em 23 de fevereiro de 1967, o Decreto-lei n.º 254 estabelece um novo Código da Propriedade Industrial, cuja vigência seria de pouco mais de dois anos. Outro CPI, a 21 de outubro de 1969 pelo Decreto-lei n.º 1.005, viria a substituí-lo.

⁹ Os resultados desta fase de política tecnológica encontram-se analisados nos trabalhos editados pelo IPEA dos economistas Francisco A. Biato e Eduardo A. Guimarães.

¹⁰ *Royalties* são os pagamentos por bens protegidos pelas leis da propriedade industrial, que no nosso caso está limitada a patentes e marcas. Os pagamentos de assistência técnica são tratados como remunerações.

REMESSAS TECNOLÓGICAS E DE LUCROS
BALANÇO DE PAGAMENTOS
(1956/1971)

US\$ MILHÕES

Anos	(1) Marcas e patentes (despesa)	(2) Adm. assist. téc. (despesa)	A 1 + 2	B Lucros e dividendos (despesa)
1956	13	21	34	74
1957	13	19	32	61
1958	16	20	36	49
1959	15	20	35	59
1960	22	20	42	79
1961	20	28	48	70
1962	12	19	31	81
1963	1	6	7	57
1964	—	8	8	58
1965	1	42	43	102
1966	3	43	46	127
1967	8	55	63	112
1968	7	63	70	84
1969	7	84	91	81
1970	8	96	104	119
1971	10	122	132	121

Fonte: Relatório do Banco Central.

As modificações do CPI em prazo tão curto demonstram a dificuldade de formular uma política coerente para a área, mormente quando as elevadas taxas de crescimento da economia transformam rapidamente a demanda tecnológica do parque produtivo. A maior parte da legislação, com o enfoque quase que só financeiro do problema, não impedia o aumento exponencial das remessas tecnológicas que, devido à desorganização da área, poderiam encobrir remessas de lucros.

Trabalhos recentes da Universidade de Sussex, da Unctad, do Grupo Andino e da OEA, para citar os principais, têm demonstrado que as transferências financeiras de filial para matriz são realizadas pelos mais diversos canais, tudo dependendo da legislação de cada país e do setor da empresa. Do ponto de vista ético-político, o último canal de transferência escolhido será sempre o lucro. Qualquer trabalho pretendente a medir o valor da tecnologia é, pelas razões expostas, extremamente dificultado e de nada servirá se não procurar detectar o volume de recursos transferidos a outros títulos. Alguns estudos indicam, por exemplo, que no setor farmacêutico chileno 10 empresas estrangeiras, num total setorial de cerca

de 55 empresas, sobrefaturavam em níveis de 100% os insumos importados, sendo que uma delas atingiu 772%.¹¹

Conforme foi enfatizado, o desenvolvimento tecnológico brasileiro sempre foi dinamizado por um processo de transferência do exterior desordenado, seja pela entrada de máquinas e equipamentos durante os períodos substitutivos de importações, seja pela aquisição direta da tecnologia. Não foram poucos aqueles que buscaram a resposta nas sugestões de políticas governamentais para a criação de uma tecnologia própria, esquecendo-se da viabilidade histórica das suas proposições. Em verdade, "dada a impossibilidade de reprodução interna a médio prazo do acervo tecnológico atualmente existente, é inviável o progresso técnico autárquico".¹² A formulação de uma política de transferência, isto é, de parâmetros seletivos, para coibir a importação desordenada, deve decorrer das prioridades de uma política econômica global. Trata-se, afinal, do País assumir consciência do desenvolvimento que pretende e tem por meta.

Esta nova mentalidade na área tecnológica iria transparecer no futuro próximo com a criação do Instituto Nacional da Propriedade Industrial, pela Lei n.º 5.648 de 11 de dezembro de 1970, cujas atribuições são maiores do que as de seus antecessores.

Anteriormente, tanto o DGPI como o seu sucessor, o DNPI, tinham como encargo principal o registro de marcas e patentes com vistas à defesa da propriedade industrial dos titulares e licenciados. Estes órgãos não possuíam quaisquer preocupações com a assistência técnica nem responsabilidade na decisão sobre o pagamento dos *royalties* e remunerações devidas.

5. O INPI e seu papel na política tecnológica

A Lei n.º 5.648 atribui ao INPI o controle de uma política tecnológica, com ênfase na transferência e na informação, mantendo as funções tradicionais de reconhecimento da propriedade industrial em patentes e marcas. Transcreve-se o art. 2.º para melhor compreensão:

"O Instituto tem por finalidade principal executar, no âmbito nacional, as normas que regulam a propriedade industrial tendo em vista a sua função social, econômica, jurídica e técnica.

Parágrafo único. Sem prejuízo de outras atribuições que lhe forem cometidas, o Instituto adotará, com vistas ao desenvolvimento econômico do País, medidas capazes de acelerar e regular a transferência de tecnologia e de estabelecer melhores condições de negociação e utilização de patentes, cabendo-lhe ainda pronunciar-se quanto à conveniência da assi-

¹¹ Os dados citados estão no trabalho referido na nota 14. Este trabalho de Vaitos, conhecido economista da Universidade de Harvard, deveria ser lido por todos aqueles que se interessarem por este aspecto do problema.

¹² Veja-se Lobo, Thomaz Thedim. Tecnologia e desenvolvimento. *Em Brasil potência*. São Paulo, Ed. Unidas Ltda., 1972. p. 353.

natura, ratificação ou denúncia de convenções, tratados, convênios e acordos sobre propriedade industrial.” (Veja-se também o art. 3.º do Decreto n.º 68.104 de 22 de janeiro de 1971, o qual regulamenta a lei referida).

Estava criado o *primeiro órgão* que, a partir de uma política global, controla e se inclui nas negociações de tecnologias efetuadas entre as empresas do País e entre estas e as empresas do resto do mundo. O funcionamento do INPI pressupunha a mudança do CPI e, em 21 de dezembro de 1971, pela Lei n.º 5.772, este código é novamente transformado, utilizando-o com os procedimentos internacionais da propriedade, industrialização e comercialização de tecnologia.

6. O atual Código de Propriedade Industrial

A Lei n.º 5.772 apresenta avanços substanciais sobre a filosofia dos códigos anteriores. A nova mentalidade governamental provoca a ativação da transferência, bem como a regra do ponto de vista de uma nação em crescimento de acordo com suas necessidades e metas. Algumas reformulações são discriminadas a seguir:

1. Não são privilegiáveis as substâncias materiais, misturas ou produtos alimentícios, químico-farmacêuticos e medicamentos, de qualquer espécie, bem como os respectivos processos de obtenção ou modificação (art. 9. c).
2. O direito de prioridade do privilégio de patente e marca obriga ao pedido ser depositado no País até um ano após o registro no país de origem (arts. 17 e 68). Se a patente ou marca for registrada sem prioridade, não se permite pagamento de *royalties* mesmo dentro do País (art. 30).
3. As patentes de invenção e modelos de utilidade ou industrial terão validade respectivamente de 15 e 10 anos, após o que caem em domínio público (art. 24).
4. As marcas vigorarão por 10 anos, podendo ser prorrogadas por períodos iguais e sucessivos (art. 85), contudo somente geram *royalties* no primeiro período de vigência (art. 90.4).
5. A exploração de patente ou marca não pode estabelecer restrição à industrialização, à comercialização e à exportação nem à importação de insumos (arts. 29.2 e 90.2).
6. Patentes ou marcas, não concedidas ou registradas no País, não geram *royalties*, seja para remessa ou mesmo internamente (arts. 30 e 90).
7. Se um titular de patente não a explorar de *modo efetivo* após três anos da concessão, ou interromper a exploração por mais de um ano, é obrigado a conceder licença de exploração a quem o requeira. A exploração de modo efetivo é aquela não suplementada ou substituída por importação (art. 33).
8. Os aperfeiçoamentos patenteáveis pertencem àqueles que os façam, mesmo que exista contrato de exploração de patente sobre o assunto (art. 40).

Estas novas medidas legais dariam ao País e às empresas a possibilidade de estabelecer a comercialização da tecnologia em bases mais justas e favoráveis. Por outro lado, o controle desta comercialização torna-se mais viável, pois não se limita a uma visão fiscal ou financeira.

7. Contratos de transferência de tecnologia

A partir da Lei n.º 5.772, os contratos de transferência de tecnologia tiveram que receber a averbação do INPI, tendo o órgão criado, para isto, a Secretaria de Informação e Transferência de Tecnologia (SITT). Enquanto as Secretarias de Marca e Patente continuaram a cumprir a finalidade do reconhecimento de propriedade industrial, a nova Secretaria colocou-se na área da comercialização incluindo o *know how*.

Após 1.º de janeiro de 1972, a SITT começou a atuar principalmente no campo da transferência. Em termos mais formais, cabe a ela opinar, a partir da legislação vigente, sobre as condições de negociação estabelecidas em contratos entre as empresas. *Importante*: os contratos a serem averbados no INPI não se restringem aos firmados entre empresas sediadas no País e no exterior, mas os próprios textos legais obrigam *também* à averbação de contratos de tecnologia firmados entre empresas sediadas no território nacional. No decorrer deste ano, iniciou a SITT suas funções controladoras da transferência, as quais atingiram não só novos contratos, mas igualmente os registrados no Banco Central sem prazo de vigência determinado e aqueles em prorrogação.

Grande parte dos trabalhos internacionais sobre os contratos de transferência está dividida em dois compartimentos estanques: a remuneração financeira e as cláusulas restritivas. O valor da tecnologia para um país deve ser interpretado pela conjugação de ambos os enfoques, aliado à situação do desenvolvimento socioeconômico e não só tecnológico. Assim, o valor de uma tecnologia referida a 1% das vendas da empresa pode ser, em termos macroeconômicos, muito superior a um valor de 5% das vendas; tudo depende da opção governamental de desenvolvimento, bem como das demais cláusulas contratuais.

Os contratos de transferência de tecnologia podem ser classificados em dois grandes grupos a partir de sua influência sobre a produção: indireta ou diretamente. O primeiro caso inclui os projetos de implantação (*Lay-outs*, seleção dos equipamentos, colocação em marcha, etc.) da empresa, bem como outros serviços de engenharia necessários na fase do pré-investimento ou mesmo no decorrer da produção (montagem de equipamento, *engineering*, testes de qualidade, etc.). O segundo caso são os contratos para fornecimento de processos ou fórmulas de produção, especificações de produtos, enfim, representam o *know how* de produção e a exploração de patentes e marcas.

Como regra geral, estes dois grupos diferem também do ponto de vista do valor, conforme definido. Nos contratos indiretos, as cláusulas restri-

tivas e impeditivas são raras e os pagamentos são geralmente de preço certo, informado pelo custo de horas de trabalho acrescido de um lucro ou *over head*. Nos contratos diretos sobre a produção, os artigos restritivos com a intenção de conservar o controle do mercado interno e externo em mãos da empresa concedente são usuais, e os pagamentos assumem as mais diferentes formas — preço único, taxas fixas anuais, quantia fixa por unidade produzida, percentual das vendas, etc., bem como a combinação de várias delas. Todavia, a legislação e o procedimento de análise têm em vista, basicamente, o percentual das vendas líquidas (brutas, ex-impostos ICM e IPI, fretes, seguros, embalagens e eventualmente os insumos importados). Estes percentuais estão definidos na Portaria n.º 436/MF, cuja finalidade é fiscal, sendo no entanto adotada como norma dos tetos máximos de pagamentos tecnológicos. Tem-se feito muitas críticas à Portaria devido ao fato de ter sido firmada há mais de 14 anos, quando as necessidades tecnológicas eram diferentes. Mas o seu uso atual não implica necessariamente política tecnológica desvinculada da política econômica. Em verdade, os percentuais definidos nesta portaria, sendo *tetos máximos*, permitem uma flexibilidade de ação compatível com a rapidez das inovações atuais e o atendimento às normas ditadas nos planos governamentais.

Nos primeiros 11 meses de trabalho, a SITT analisou 1.168 contratos emitindo 936 averbações, arquivando ou indeferindo 31, restando, pois, em exigência 201 contratos.

A maior parte das exigências formuladas deriva do desconhecimento, do lado da oferta e da demanda, das novas leis e normas governamentais. Algumas cláusulas típicas destes contratos, principalmente naqueles que influenciam diretamente a produção, significam a intenção de manter sob controle a empresa concessionária. Estas cláusulas são hoje vetadas pela legislação; e a seguir exemplificamos algumas:¹³

- a) restrição à exportação, total ou parcial, no momento em que se abre às empresas brasileiras o mercado internacional, especialmente o sul-americano. É fácil perceber a tentativa de reserva de mercado, fator extremamente prejudicial à própria empresa e ao País;
- b) obrigação de compra de insumos e/ou equipamentos de empresa indicada pelo ofertante da tecnologia. Tal prática sugere o sobrefaturamento como forma adicional de remuneração e em alguns setores esta prática é marcante;
- c) cessão da propriedade dos aperfeiçoamentos e invenções, inclusive os patenteáveis, à concedente. Este procedimento provoca inclusive pagamentos ao exterior no futuro por invenções nacionais;
- d) cessação de produção ao término do contrato é, inequivocamente, um abuso do poder econômico, significando inclusive que, mesmo se processando a absorção tecnológica, esta não pode ser utilizada;

¹³ Para uma análise e descrição mais aprofundada de cláusulas restritivas e impeditivas, veja-se Vaitsos, C. La transferencia de tecnología hacia los países de grupo andino. Seminário de Transferência de Tecnologia, OEA, Rio de Janeiro, mar. 1972. mimeogr.

e) obrigação de exportar com a comercialização realizada pela concedente, significando logicamente o aumento da remuneração;

f) obrigação de realizar a publicidade, juntamente com outros licenciados, através de empresa cujo controle é da concedente, estabelecida no País da concessionária. Esta é, sem dúvida, uma das formas mais abusivas, pois mantém os demandantes de tecnologia atrelados pelo prazo de interesse dos ofertantes, geralmente encerrado quando criado um mercado convidativo ao estabelecimento de filial da concedente;

g) obrigação do uso de marca é outra maneira de obter o mercado da concessionária. Tal prática é bastante aceita pelas concessionárias que, iniciando a produção com uma marca de renome, têm no *curto prazo* vantagens evidentes.

Enfim, existem inúmeras formas de contrato cujos intentos vão além da comercialização de tecnologia. O novo CPI e a lei que regula a repressão ao abuso do poder econômico (Lei n.º 4.137 de 10-09-62) são bastante satisfatórios no impedimento destas práticas monopolistas. Grande volume de trabalho de análise dos contratos na SITT tem-se concentrado em eliminar estas cláusulas. A persistência em contratos destas formas abusivas tem como fonte principal o desconhecimento dos textos legais por parte das empresas. Na ânsia de obter o *know how* o empresário se sujeita às imposições imaginando-as justas para o nosso estágio de desenvolvimento, mormente porque as grandes empresas possuem contratos padrões que usam em todo o mundo, aparentando ser a norma de comercialização.

8. O comportamento empresarial

Muito se tem escrito sobre a relação do valor da tecnologia (seu custo explícito e implícito) e o empresário demandante. É evidente que o comportamento da empresa multinacional visa obter um aumento deste valor com maiores benefícios para a casa matriz. O engano é imaginar que o valor da tecnologia importada pelo empresário nacional seja necessariamente menor. A evidência tem sido de que as empresas de capital exclusivamente nacional buscam a tecnologia externa sem se importar com o custo, agravado por uma visão imediatista e de curto prazo.

Este comportamento pode parecer irracional, pois eleva os custos da empresa, retirando seu poder de competição em mercado. Sucede que em uma economia inflacionária a despreocupação com os custos é bastante racional, sendo importante para a empresa oferecer produtos em mercado mesmo que a preços mais elevados. Outro motivo é a lei de similar nacional que lhe garante o mercado. Por outro lado, o arrefecimento gradual do processo inflacionário leva a pensar na existência de um resíduo inflacionário de custo, composto pelas deformações no valor da remuneração tecnológica.

A conscientização empresarial dos problemas de aquisição da tecnologia vem-se fazendo gradualmente. Um dos principais programas determinados ao INPI é colaborar e incentivar o empresariado na aquisição interna e externa de tecnologia.

9. Programas do INPI

O INPI, criado há quase dois anos, recebeu no seu início as atribuições do extinto DNPI bem como novas e importantes funções na área tecnológica.

A herança foi pesada e onerosa. A desorganização de uma entidade esclerosada, totalmente desprestigiada pelas empresas a quem devia servir, foi um encargo nada agradável. O registro de marcas e patentes estava com atraso de anos e o número de processos a serem resolvidos alcançava a casa dos milhares. A adoção de técnicas modernas de computação e medidas administrativas saneadoras estão conduzindo à racionalidade desejada e necessária.

As novas atribuições do INPI implicaram executar e cumprir políticas inexistentes ou bastante tímidas até esta época. Na execução e controle da política de transferência de tecnologia, o primeiro ano de trabalho, que findou recentemente, serviu muito para o levantamento de dados e problemas de nível setorial e de produtos específicos. A equalização das remunerações para um mesmo produto foi uma das principais medidas adotadas, juntamente com o enquadramento de velhos contratos nos tetos de remuneração da Portaria n.º 436/MF e a retirada das cláusulas contrárias à legislação comentadas anteriormente. É óbvio que a existência ou não da tecnologia disseminada por várias empresas foi a informação básica necessitada, o que conduziu em alguns casos a visitas de técnicos ao parque produtivo, entrevistas com empresários e consultas a outros órgãos governamentais. Alguns produtos, com volume apreciável de remuneração, mereceram estudos técnico-econômicos mais aprofundados, e esta linha de ação deverá ser seguida em ritmo crescente.

Outra linha de ação de maior importância é no campo da informação e geração de tecnologia que jogam em conjunto para a dinamização das empresas. Será implantado no próximo ano um Banco de Patentes (e *know how*) para permitir o estágio nacional e internacional da tecnologia, estando em andamento a aquisição do acervo de registro de alguns países adiantados. Além de informar ao empresariado onde encontrar a tecnologia de que necessita, este banco permitirá definir a necessidade ou não de pesquisa e desenvolvimento (*P-D*), eliminando o gasto desorganizado dos institutos de pesquisa governamentais e privados. Para o INPI, o Banco de Patentes irá não só possibilitar informações sobre a tecnologia disponível, mas também sobre o financiamento aos institutos de pesquisa no desenvolvimento de tecnologia não protegida ou inexistente no País. Um fundo para pesquisa já se acha incluído no orçamento de 1974.

Assim, o INPI vai gradativamente colaborando na informação e criação de uma tecnologia nacional, partindo do enfoque sobre a área de transferência, fase da maior importância no estágio atual de desenvolvimento do País.

Summary

The author approaches technology as "marketable knowledge", thence proceeding with a discussion of the concrete problems affecting the commercialization of technology in Brazil. The introduction of the concept of protection to the industrial property into the Brazilian legislation, and its reflections on the institutional framework of the Brazilian government are analyzed in detail. The Instituto Nacional de Propriedade Industrial (National Institute of Industrial Property), which was created for the purpose of carrying out the federal government policies on the transfer, negotiation, and use of technology is closely focused upon.

There is also a review of the basic legislation on industrial property as well as an analysis of the Institute's approach to the contracts for the transfer of technology which it handles. The final section in the article deals with the programs to be developed by the Institute in the near future with a view to the widening of its scope and reach. By creating a Patents' Bank, and providing funds for technological research the Institute will cease being. Merely a controlling agency to perform a more active role in the Brazilian technological market.

Organizar não é apenas uma questão de bom-senso. J. G. March e H. A. Simon, contra a corrente do palpite e do mero registro de experiências, sistematizaram dados colhidos em pesquisas e publicações de empresários, formulando sobre bases científicas uma **teoria das organizações**. Essa contribuição adquire particular importância no Brasil, onde empresários e técnicos em administração tornam-se cada vez mais sensíveis aos problemas decorrentes de tentativas e programas visando à racionalização dos complexos administrativos.

Leia **Teoria das Organizações** de J. G. March e H. A. Simon, uma publicação da Fundação Getulio Vargas.
Praia de Botafogo, 188 — C.P. 21.120 — ZC-05.