

**CENTRO FEDERAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA
CELSO SUCKOW DA FONSECA – CEFET/RJ
DIRETORIA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
COORDENADORIA DO PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM TECNOLOGIA**

DISSERTAÇÃO

**MAPEAMENTO DOS CONTRATOS DE EXPLORAÇÃO DE PATENTE NO BRASIL
AVERBADOS NO INPI NO PERÍODO DE 2000 A 2006**

Rita de Cassia Rocha Amorim

**DISSERTAÇÃO SUBMETIDA AO CORPO DOCENTE DO PROGRAMA DE PÓS-
GRADUAÇÃO EM TECNOLOGIA COMO PARTE DOS REQUISITOS NECESSÁRIOS
PARA A OBTENÇÃO DO GRAU DE MESTRE EM TECNOLOGIA.**

**Cristina Gomes de Souza, D.Sc.
Orientadora**

**RIO DE JANEIRO, RJ – BRASIL
FEVEREIRO / 2008**

Livros Grátis

<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.

SUMÁRIO

	Pág
INTRODUÇÃO	1
CAPÍTULO I – O CONTEXTO ECONÔMICO	5
I.1 – A evolução da economia	5
I.2 – A realidade econômica brasileira	14
CAPÍTULO II – A PROPRIEDADE INDUSTRIAL	30
II.1 – Ativo Intangível	30
II.2 – Capital Intelectual	33
II.3 – Propriedade Intelectual	36
II.4 – Propriedade Industrial	37
II.5 – Patentes	43
II.5.1 – Estrutura do documento de patentes e informação contida	45
II.6 – Desenho Industrial (DI) e Modelo Industrial (MI)	47
II.7 – O Instituto Nacional da Propriedade Industrial – INPI	48
CAPÍTULO III – TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA – TT	50
III.1 – Conceituação	50
III.2 – Modalidades	53
III.3 – Efeitos produzidos pela Transferência de Tecnologia	53
III.4 – A formalização da Transferência de Tecnologia – o Contrato.	55
III.5 – Categorias Contratuais	59
III.6 – A Legislação Brasileira de Transferência de Tecnologia	66
III.7 – Considerações sobre a Evolução da Legislação da Transferência de Tecnologia	67
CAPÍTULO IV – CONTRATO DE EXPLORAÇÃO DE PATENTES	77
IV.1 – Aspectos Gerais	77
IV.1.1 – Ciclo de Análise e Aprovação de um Contrato de Transferência de Tecnologia por Importação no Brasil	79
IV.2 – A Licença de Exploração de Patente e Desenho Industrial como um Contrato de Risco	80
IV.3 – A Licença Voluntária	80
IV.4 – A Natureza Mercantil da Licença de Patente e seu Caráter Oneroso	81
IV.5 – Formas de Licenciamento de Patentes: com ou sem exclusividade	82
IV.6 – Averbação no INPI do Contrato de Licenciamento de Exploração de Patentes e Desenho Industrial	83

IV.7 – Aperfeiçoamento na Patente Objeto de Licença de Exploração	83
IV.8 – Licença Compulsória	83
IV.9 – Oferta de Licença de Exploração de Patente	84
IV.10 – Extinção do Contrato de Licença de Patente	86
CAPÍTULO V – METODOLOGIA	87
V.1 – Antecedentes	87
V.2 – Definições das Questões de Estudo	87
V.3 – Detalhamento da Metodologia	88
V.3.1 – A Classificação Nacional de Atividades Econômicas - CNAE	89
V.3.2 – Levantamento de Dados	91
V.2.3 – Limitação da Pesquisa	92
V.2.4 – Processamento e Análise	92
CAPÍTULO VI – MAPEAMENTO: RESULTADOS E ANÁLISE	96
VI.1 – Os Contratos de Exploração de Patentes segundo a CNAE	97
VI.2 – Transferência de Tecnologia Exógena x Endógena	101
VI.3 – Cedentes – Identificação dos Líderes em Transferência de Tecnologia por meio de Contratos de Exploração de Patentes	103
VI.4 – Empresas Cessionárias – Identificação da Empresas Líderes na Captação de Transferência de Tecnologia por meio de Contratos de Exploração de Patentes	106
VI.5 – Tipos de Licença de Exploração de Patentes	107
VI.6 – Os Contratos de Exploração de Patentes e as Propriedades Industriais	108
VI.7 – Análise dos Documentos de Patentes e Desenhos Industrial	112
VI.8 – As Remessas de <i>Royalties</i> ao Exterior oriundas de Contratos de Exploração de Patentes	120
CONCLUSÃO	123
SUGESTÕES PARA FUTUROS ESTUDOS	127
REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA	128
APÊNDICE	142

Ficha catalográfica elaborada pela Biblioteca Central do CEFET-RJ

A524 Amorim, Rita de Cassia Rocha
Mapeamento dos contratos de exploração de patente no Brasil
averbados no INPI no período de 2000 a 2006 / Rita de Cassia Ro-
cha Amorim - 2008
141f. + Apêndices : il., grafs., tabs.; enc.

Dissertação (Mestrado) Centro Federal de Educação Tecnológica
Celso Suckow da Fonseca, 2008.
Bibliografia : f.128-141.

1.Transferência de Tecnologia 2. Patentes – Brasil 3.Patentes - Le-
gislação 4.Propriedade Industrial. I.Título.

CDD 608.781

**A meu marido Eduardo e filhos Caroline e Matheus
e a memória de minha mãe.**

Agradecimentos

- À Professora Cristina Gomes de Souza (D.Sc.) pela dedicação e paciência no trabalho de orientação que em muito contribuíram para a realização da pesquisa.
- A meu chefe Carlos Augusto Bittencourt pelo pleno apoio oferecido durante a elaboração deste trabalho, inclusive com a efetuação de correções e aprimoramentos.
- A Lia de Medeiros, Coordenadora Geral da DIRTEC, que com toda a sua experiência e extrema boa-vontade deu-me fundamental ajuda com a concessão de seus depoimentos.
- A minhas amigas Vic e Luci pela fundamental ajuda prestada com a concessão de acesso a dados que possibilitaram o desenvolvimento desta dissertação.
- A minha amiga Anna Haydée que além de companheirismo ofereceu-me prestimosos conselhos.
- A todos os meus amigos, que de uma forma ou de outra, me apoiaram nesta jornada da minha vida, especialmente, a Camila e Wander, companheiros de CEFET e de INPI.

"A mente que se abre a uma nova idéia jamais voltará ao seu tamanho original."
(Albert Einstein)

Resumo da dissertação submetida ao PPTEC/CEFET-RJ como parte dos requisitos necessários para a obtenção do grau de mestre em tecnologia (M.T.).

MAPEAMENTO DOS CONTRATOS DE EXPLORAÇÃO DE PATENTE NO BRASIL AVERBADOS NO INPI NO PERÍODO DE 2000 A 2006

Rita de Cassia Rocha Amorim

Fevereiro de 2008

Orientador: Cristina Gomes de Souza, D.Sc.

Programa: PPTEC

A Transferência de Tecnologia (TT) é uma das formas de se alcançar o desenvolvimento tecno-econômico de um país. Outra forma, é o investimento em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D). No entanto, esta última, requer mais tempo e investimento, que nem sempre, os países em desenvolvimento têm à disposição, como é o caso do Brasil. Uma das formas de transferência de tecnologia é por meio de licenças de exploração de patentes, uma vez que a legislação patentária prevê a concessão de licenças permitindo a terceiros a exploração do objeto protegido através de uma patente. O objetivo da pesquisa é apresentar um mapeamento tecnológico dos contratos de exploração de patentes no Brasil, averbados no INPI, no período de 2000 a 2006, de acordo com a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) e com a Classificação Internacional de Patentes (CIP), a fim de identificar: a) os setores econômicos que mais realizam TT; b) o quantitativo de transferência de tecnologia endógena e exógena; c) os países onde se localizam os maiores cedentes; d) as unidades da federação onde se fixam os cessionários; e) os tipos de licenças (exclusiva ou não) mais utilizadas; e f) o montante das remessas ao exterior decorrente de contratos dessa categoria. A metodologia baseou-se em pesquisa bibliográfica, documental e na consulta a especialistas. Os resultados mostraram que, apesar do propósito das patentes, a categoria é a que possui a menor quantidade de contratos averbados, se comparada às demais (Uso de Marca, Fornecimento de Tecnologia, Franquia e Serviço de Assistência Técnica). Os Estados Unidos revelou-se o maior país fornecedor de tecnologia. Entre alguns dos outros resultados encontrados tem-se que a maioria das tecnologias objeto de contratos de exploração de patentes, segundo a CNAE, pertencem à seção D – Indústria de transformação e num nível de detalhamento de divisão da CNAE, observou-se que o setor mais atuante é o de Fabricação de Artigos de Borracha e Plástico, sendo a região sudeste a que concentra a maior parte das empresas receptoras de tecnologia por meio dessa categoria de TT.

Palavras-Chaves: Propriedade Industrial, Transferência de tecnologia, Exploração de Patentes, Desenvolvimento Tecnológico.

Abstract of dissertation submitted to PPTEC/CEFET/RJ as partial fulfillment of the requirements for the degree of Master in Technology (M.T.).

MAPPING OF CONTRACTS OF EXPLOITATION OF PATENT IN BRAZIL REGISTERED IN THE INPI IN THE PERIOD OF 2000 TO 2006

Rita de Cassia Rocha Amorim

February / 2008

Supervisor: Cristina Gomes de Souza, D.Sc.

Program: PPTEC

Technology Transfer (TT) is one way to reach techno-economic development of a country. Another way is the investment in Research and Development (R&D). However, this last one requires more time and investment, that not always, the developing countries have the disposal, which is the Brazilian case. One type of technology transfer are the licenses of exploration of patents, a time that the patent legislation foresees the concession of licenses allowing the third parties to exploit the object protected through a patent. The objective of the research is to present a technological mapping of contracts of exploitation of patents in Brazil, registered in the INPI, in the period of 2000 to 2006, in accordance with the National Classification of Economics Activities (NCEA) and with the International Patent Classification (IPC), in order to identify: a) the economic sectors that transfer more technology; b) the quantitative of endogenous and exogenous technology transfer; c) the countries where the biggest licensors are; d) the states of the federation where are the licensees; e) the license types (exclusive or non-exclusive) more used; e f) the amount of dollars sent abroad related to this category of contracts. The methodology was based on bibliographical research, documentary and in the words of specialists. The results had shown that, despite the intention of the patents, the category is the one that have less contracts registered, if compared to other categories (Use of Trademarks, Supply of Technology, Rendering of Technical and Scientific Assistance Services and Franchise). United States is the biggest country supplying technology. Among the results it could be observed that the majority of technologic contracts of exploitation of patents, according to NCEA belongs to section D - Industry of transformation - and in a level of detailing of division, the Manufactures of Rubber and Plastic, being the Southeastern region the one that concentrates most of the receiving companies of technology of this category of TT.

Keyword: Industrial Property, Technology Transfer, Patent Exploration, Technological Development.

Lista de Figuras

Figura I.1	- Ciclos de inovação tecnológica da economia industrial	6
Figura I.2	- Diagrama das ondas de Kondratieff	7
Figura I.3	- Formação da Era do Conhecimento	9
Figura I.4	- Ciclos de Inovação Tecnológica e os Fluxos Econômicos da Sociedade Global	12
Figura I.5	- Gráfico da taxa média de crescimento do valor adicionado do setor manufatureiro no período de 1965-1980	19
Figura I.6	- Gráfico da quantidade de contratos de licença de exploração de patentes averbados no INPI, no período de 1990 a 2001	22
Figura I.7	- Gráfico do valor das remessas de royalties de exploração de patentes, no período de 1990 a 2001	23
Figura I.8	- Imitadores, inovadores e competitividade	24
Figura I.9	- Gráfico da quantidade de patentes depositadas nos EUA em 1993 e 2003	25
Figura I.10	- Gráfico do percentual do PIB gastos em P & D e quantidade (mil) de graduados em ciências & engenharia	26
Figura I.11	- Os planos da PITCE e suas subdivisões	28
Figura II.1	- Gráfico da relação entre os ativos intangíveis e tangíveis em comparação com o ativo total nos Estados Unidos	32
Figura II.2	- Esquema da Skandia para o valor de mercado	34
Figura II.3	- Estrutura do Capital Intelectual, segundo a classificação de BROOKING	35
Figura II.4	- Linha do tempo com a evolução dos principais acontecimentos na PI	37/38 /39
Figura II.5	- Evolução da legislação brasileira que trata da Propriedade Industrial	42/43
Figura II.6	- Folha de Rosto de uma Patente de Invenção	45
Figura III.1	- Fluxograma descrevendo as etapas compreendidas entre o pedido de averbação à expedição do certificado	58
Figura VI.1	- Gráfico de distribuição percentual das categorias de contratos de transferência de tecnologia no período de 2000 a 2006	96
Figura VI.2	- Gráfico de quantidade de contratos de exploração de patentes conforme o ano de averbação	97
Figura VI.3	- Gráfico de distribuição dos contratos de exploração de patentes por setores da economia no período de 2000 a 2006	98
Figura VI.4	- Gráfico de distribuição dos contratos de exploração de patentes por Seção Econômica da CNAE no período compreendido entre 2000 e 2006	98
Figura VI.5	- Evolução dos contratos de EP no período de 2000 a 2006, segundo as seções econômicas da CNAE	99
Figura VI.6	- Mapa demonstrativo dos países fornecedores de tecnologia de EP entre 2000 a 2006	103

Figura VI.7	- Gráfico de distribuição percentual das propriedades industriais objeto de contratos de transferência de tecnologia no período de 2000 a 2006	109
Figura VI.8	- Gráfico de quantidade de patentes por ano de depósito objeto de contratos de transferência de tecnologia averbados no INPI	110
Figura VI.9	- Quantidade de modelos de utilidades por ano de depósito objeto de contratos de transferência de tecnologia averbados no INPI entre 2000 e 2006	111
Figura VI.10	- Quantidade de desenhos industriais por ano de depósito objeto de contratos de transferência de tecnologia, na categoria EP, averbados no INPI entre 2000 e 2006	111
Figura VI.11	- Gráfico de distribuição dos depósitos de patentes segundo as classes da CIP	116
Figura VI.12	- Comparativo entre os valores das remessas (em milhões de US\$) e a quantidade de contratos averbados no período de 2000 a 2006	121
Figura VI.13	- Demonstrativo das remessas de contratos de TT averbados no período de 2000 a 2006 (em percentual)	122

Lista de Tabelas

Tabela I.1	- Brasil: Valores médios por contrato e relacionamento dos contratantes (1965-1970)	18
Tabela III.1	- Tabela Comparativa de Categorias de Contratos de TT	65
Tabela III.2	- Tabela demonstrativa da carga tributária da transferência de tecnologia	74
Tabela V.1	- Estrutura hierárquica do CNAE	90
Tabela V.2	- Distribuição dos objetos de propriedades industriais abrangidos pelos 283 contratos de EP	91
Tabela V.3	- Dados catalogados do banco de patentes do INPI	94
Tabela VI.1	- Número de Certificados de Averbação por Categoria Contratual	96
Tabela VI.2	- Seções Econômicas segundo a Classificação Nacional de Atividades Econômicas - CNAE	99
Tabela VI.3	- Ranking dos Setores com mais contratos de EP, averbados no INPI, no período de 2000 a 2006, segundo as Divisões da CNAE, versão 1.1	101
Tabela VI.4	- Distribuição por país fornecedor de EP no período de 2000 a 2006	102
Tabela VI.5	- Ranking dos três maiores cedentes de TT/EP de natureza endógena	103
Tabela VI.6	- Ranking das nove maiores cedentes de TT/EP de natureza exógena	104
Tabela VI.7	- Distribuição dos Contratos de Exploração de Patentes por UF e Macro-regiões brasileiras dos Cessionários	106
Tabela VI.8	- Ranking dos cessionários segundo o volume de contratos e com discriminação da UF de origem da empresa	107
Tabela VI.9	- Demonstrativos dos tipos de licenças dos contratos averbados no INPI no período de 2000 a 2006	107
Tabela VI.10	- Distribuição dos objetos dos contratos de transferência de tecnologia averbados no INPI, no período compreendido entre 2000 e 2006	108
Tabela VI.11	- Distribuição dos documentos por país de origem	112
Tabela VI.12	- Distribuição dos documentos por país de prioridade	113
Tabela VI.13	- Distribuição dos documentos por depositantes	114
Tabela VI.14	- Demonstrativo da categorização principal dos depósitos de patentes por seção da CIP	116
Tabela VI.15	- Relação das seções, classes e subclasses dos depositantes segundo a CIP – edição 2007.01	117
Tabela VI.16	- Demonstrativo dos depósitos de patentes da classificação principal C08F 10/00 especificado pelo título	118
Tabela VI.17	- Demonstrativos dos <i>pipelines</i> quanto a sua classificação principal	119
Tabela VI.18	- Demonstrativo da categorização principal dos depósitos de desenho industrial pela Classificação de Locarno	119

Tabela VI.19	- Remessas ao exterior decorrentes de contratos de EP	120
Tabela VI.20	- Remessas ao exterior decorrentes de contratos de TT (em US\$ milhões)	121

Abreviaturas e Siglas

AADPIC	-	Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio
AD	-	Análise de Documento
AID's	-	Síndrome da Imunodeficiência Adquirida
ARIPO	-	Organização Africana Regional de Propriedade Industrial
ARV's	-	Anti-retrovirais
ASEAN	-	Associação das Nações do Sudeste Asiático
BACEN	-	Banco Central do Brasil
BIRPI	-	Bureaux Internacionais Unidos para a Proteção da Propriedade Intelectual
C & T	-	Ciência e Tecnologia
C, T & I	-	Ciência, Tecnologia e Inovação
CACEX	-	Carteira de Comércio Exterior
CEDIN	-	Centro de Documentação e Informação Tecnológica
CNAE	-	Classificação Nacional de Atividades Econômicas
CIP	-	Classificação Internacional de Patentes
CNEM	-	Comissão Nacional de Energia Nuclear
CPA	-	Conselho de Política Aduaneira
CPI	-	Código de Propriedade Industrial
CUP	-	Convenção da União de Paris
DI	-	Desenho industrial
DIRTEC	-	Diretoria de Contratos de Tecnologia e Outros Registros
EBC	-	Economia Baseada no Conhecimento
EP	-	Exploração de Patente
EPO	-	Organização Européia de Patentes
EUA	-	Estados Unidos da América
FASB	-	Financial Accounting Standards Board
FIRCE	-	Fiscalização e Registro de Capitais Estrangeiros
FMI	-	Fundo Monetário Internacional
FRA	-	Franquia
FT	-	Fornecimento de Tecnologia
GATT	-	Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio
HIV	-	Vírus da Imunodeficiência Humano
IBGE	-	Instituto Nacional de Geografia e Estatística
IC	-	Capital Intelectual

INPI	-	Instituto Nacional da Propriedade Nacional
IPEA	-	Autoridade Internacional de Exame Preliminar
IPI	-	Imposto sobre Produtos Industrializados
IR	-	Imposto de Renda
ISA	-	Autoridade Internacional de Busca
LPI	-	Lei de Propriedade Industrial
MI	-	Modelo industrial
MU	-	Modelo de utilidade
NIC's	-	Newly Industrialized Countries
OAPI	-	Organização Africana de Propriedade Intelectual
OCDE	-	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OMC	-	Organização Mundial do Comércio
OMPI	-	Organização Mundial de Propriedade Intelectual
ONU	-	Organização das Nações Unidas
P&D	-	Pesquisa e Desenvolvimento
P, D & I	-	Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação
PCT	-	Patent Cooperation Treaty
PI	-	Patente de invenção
PIB	-	Produto Interno Bruto
PITCE	-	Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior
PND	-	Plano Nacional de Desenvolvimento
RPI	-	Revista da Propriedade Industrial
SALTE	-	Saúde, Alimentação, Transporte e Energia
SAT	-	Serviço de Assistência Técnica
SINPI	-	Sistema Integrado de Propriedade Industrial do INPI
SISCON	-	Sistema de Contratos
SRF	-	Secretaria da Receita Federal
STE	-	Serviços Técnicos Especializados
SUMOC	-	Superintendência da Moeda e do Crédito
SUMOC	-	Superintendência de Moeda e Crédito
TIC's	-	Tecnologias de Informação e Comunicação
TRIPS	-	<i>Trade Related Aspects of Intellectual Rights</i>
TT	-	Transferência de Tecnologia
UM	-	Uso de Marcas
UPOV	-	Tratado sobre Proteção de Cultivares ou Variedades de Plantas
USTR	-	United States Trade Representative
WIPO	-	World Intellectual Property Organization

INTRODUÇÃO

Contextualização do Problema

A intensidade do desenvolvimento científico e tecnológico, a consolidação do trinômio ciência, tecnologia e inovação (C, T & I), a redução do tempo entre o desenvolvimento tecnológico e a incorporação dos resultados ao processo produtivo; bem como, a redução do ciclo de vida das tecnologias, processos e produtos no mercado; a elevação dos custos de pesquisa e desenvolvimento e dos riscos implícitos na opção tecnológica; a inovação como fator de competitividade; e, particularmente, a capacidade de codificação dos conhecimentos, aumentaram a importância da proteção intelectual como mecanismo de garantia dos direitos e de estímulos aos investimentos (BUAINAIN & CARVALHO 2000).

No mundo contemporâneo, o acesso à tecnologia é condição *sine qua non* para a promoção do desenvolvimento. Países que não têm condições de contar com uma base sólida de geração de novas tecnologias acabam por depender, fortemente, da aquisição de tecnologia exógena.

A transferência de tecnologia é uma das formas de se alcançar o desenvolvimento tecno-econômico de um país. Outra forma de se alcançar o mesmo objetivo é o investimento em pesquisa e desenvolvimento (P&D). Essa segunda alternativa, entretanto, requer mais tempo e investimento, o que nem sempre os países em desenvolvimento têm disponibilidade.

Numa visão de vanguarda, tem-se que ambas alternativas não são excludentes, mas sim complementares, considerando-se que nenhuma nação é capaz de deter o domínio de conhecimento em todos os setores tecnológicos.

O Brasil, apesar das riquezas de recursos naturais, do setor agrícola produtivo e de uma base de manufatura madura e diversificada, ainda continua em fraca posição competitiva dentro da economia mundial, a despeito de países que, em situação similar, estão despontando na economia globalizada.

Para melhorar sua competitividade e elevar seu patamar tecnológico, o Brasil tem investido em transferência de tecnologia, especialmente com a abertura da economia ocorrida nos anos noventa.

Uma das formas de transferência de tecnologia é por meio de licenças de exploração de patentes, cujos contratos, necessitam ser averbados no Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) para produzir efeitos em relação a terceiros (Art. 211, LPI/96), possibilitar a dedutibilidade fiscal (Decreto n.º 3.000/99) e permitir a remessa de divisas ao exterior (Circular BACEN n.º 2.816/98).

Objetivo

Apresentar um mapeamento tecnológico dos contratos de exploração de patentes no Brasil averbados no INPI no período de 2000 a 2006, de acordo com a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) e com a Classificação Internacional de Patentes (CIP), de modo a identificar:

- Os setores econômicos onde se verifica a maior quantidade de contratos de transferência de tecnologia, na categoria de exploração de patente (EP);
- A incidência de transferência de tecnologia endógena e exógena;
- Os principais cedentes de TT, na categoria EP e os países em que se localizam;
- Os principais cessionários de TT, na categoria EP e as unidades federativas que se encontram instalados no Brasil;
- Que tipos de licença – exclusiva ou não exclusiva – estão sendo celebrados nos contratos de EP;
- Os objetos de propriedade industrial – patentes de invenção, modelo de utilidade, desenho e modelo industrial que estão sendo contratados na categoria de EP;
- O montante das remessas ao exterior decorrentes de contratos de EP.

Metodologia

A metodologia do estudo realizado foi fundamentada em pesquisa bibliográfica e documental, complementada por consulta a especialistas que trabalham na Diretoria de Contratos de Tecnologia e Outros Registros (DIRTEC) do INPI.

A pesquisa bibliográfica teve por objetivo dar o aporte teórico ao trabalho. Já a pesquisa documental concentrou-se em duas tipologias diferentes de documentos: a primeira, envolvendo a legislação pertinente à transferência de tecnologia de modo a complementar o levantamento bibliográfico; e a segunda, centrada nos próprios contratos de licenciamento de patentes averbados no INPI, no período de 2000 a 2006.

A consulta a especialistas teve a finalidade de elucidar questionamentos surgidos ao longo da pesquisa bem como discutir o método e os resultados encontrados, de modo a se obter uma análise mais consistente e fundamentada.

Contribuição da Pesquisa

Através do mapeamento de contratos de exploração de patentes no Brasil, pode-se obter subsídios informacionais capazes de auxiliar a tomada de decisão por parte de gestores de tecnologia e de P&D, contribuindo para a formulação de políticas de desenvolvimento tecnológico.

Outra contribuição consiste na metodologia desenvolvida para a análise dos contratos de exploração de patentes, a qual pode ser utilizada – com as devidas adaptações – para a análise das demais categorias de contratos de transferência de tecnologia, bem como de outros períodos temporais.

Delimitação da Pesquisa

A pesquisa limitou-se à análise dos contratos de exploração de patentes realizados no período de 2000 a 2006.

Esse período foi escolhido em razão da nova lei de propriedade industrial (LPI) ter sido homologada em 1996 e, portanto, gerando uma expectativa de que após um período de adaptação e considerando-se ainda o período de sigilo dos depósitos de patentes (18 meses), haveria um aumento de licenciamento de contratos de exploração de patentes, em função do aumento de depósitos de patentes. Outro fator determinante do período foi o fato de já haver um estudo mais abrangente, de CASSIOLATO & ELIAS (2003), englobando todas as categorias de contratos de transferência de tecnologia, relativo ao período de 1972 a 2001, permitindo constatar que os contratos de exploração de patentes, naquele período ainda não se mostravam influenciados positivamente pela LPI, de forma a aumentar seu quantitativo.

A pesquisa também se restringiu aos contratos de EP averbados no INPI. Vale ressaltar que nem todos os contratos que envolvem TT são averbados nesse Instituto.

Estrutura do Trabalho

O trabalho encontra-se organizado em seis capítulos.

O primeiro capítulo visa apresentar a evolução da economia mundial, as influências que o país sofreu frente aos novos paradigmas tecno-econômicos e o contexto econômico do Brasil. Procurou-se também, mostrar a importância do conhecimento, das tecnologias e da inovação para o desenvolvimento e competitividade de uma nação.

No capítulo II discorre-se a Propriedade Industrial, apresentando os princípios basilares que norteiam o tema, tais como conceitos, vantagens, significados, importância e a questão da intangibilidade dos ativos que representa. Procurou-se ainda abordar os motivos que levaram esses ativos intangíveis, antes pouco representativos para as corporações, a tornarem-se de suma importância no meio empresarial. Um breve histórico da evolução do sistema de propriedade industrial também é apresentado.

O capítulo III aborda o tema transferência de tecnologia de forma abrangente, especificando as diversas categorias de TT: exploração de patente; uso de marca; fornecimento de tecnologia; serviço de assistência técnica e franquia. O arcabouço legal vigente no país também é retratado no sentido de sustentar o que foi proposto nesta dissertação.

O capítulo IV trata, especificamente, dos contratos de exploração de patentes, objeto desta dissertação, de forma ainda teórica, apresentando os aspectos diretamente ligados a esta categoria de transferência de tecnologia.

No capítulo V é feita uma descrição detalhada da metodologia utilizada, principalmente no que se refere a pesquisa documental, procurando-se estabelecer um caminho para pesquisas similares.

O capítulo VI trata dos resultados da pesquisa documental – o mapeamento dos contratos de exploração de patentes averbados no INPI, no período de 2000 a 2006. Este capítulo inclui estatísticas de contratos de exploração de patentes, dos depósitos das patentes e dos desenhos industrial objeto dos contratos estudados, a partir de dados obtidos no Instituto Nacional da Propriedade Industrial. Uma discussão é travada ao longo da exposição dos dados.

Por fim, são apresentadas as conclusões e as referências bibliográficas utilizadas no trabalho.

CAPÍTULO I - O CONTEXTO ECONÔMICO

I.1 - A evolução da economia

Segundo MOREIRA (2004) a economia clássica refere-se a três meios de produção ou recursos: a “terra”, o “capital”, e o “trabalho”, sendo atribuída uma remuneração própria para cada um desses recursos: a “terra” por meio da cobrança de aluguel; o “trabalho” com o salário; e o “capital” com a cobrança de juros.

Defende que esses meios de produção encontram respaldo na história. A “terra” no período feudal representava o poder exercido pelos seus proprietários (senhores feudais), que permitiam ser habitada e cultivada por outros, cobrando desses, pelo uso, parte da produção. Posteriormente, houve o declínio do sistema feudal com a ascensão da burguesia. Os burgueses obtiveram o poder por meio do comércio e surgiu um novo recurso econômico, o “capital”. Por fim, emergiu a Revolução Industrial – com a abertura de fábricas que utilizavam máquinas para produzir o que antes eram produzidos pelos artesões. A mecanização aumentou a escala de produção e a sua eficiência, forçando as pessoas a abandonarem suas antigas atividades e passarem a vender o seu “trabalho” para as grandes indústrias, em troca de uma remuneração.

A partir Revolução Industrial, iniciada no século XVIII, na Inglaterra, com a mecanização dos sistemas de produção, a sociedade acelerou seu processo evolutivo e foi suplantando vários paradigmas. Partilhando dessa idéia, BORGES afirma que:

“Os historiadores defendem que os movimentos econômicos e sociais carregam dentro si o gérmen da própria destruição. O final de determinado ciclo, a ruptura de uma época, ocorre justamente no momento em que este microorganismo ganha tal proporção dentro do sistema que, já tão intenso e complexo, faz o mundo virar de pernas para o ar e desembocar numa nova realidade.” (BORGES, 2005, p. 4).

Do século XVIII até os dias de hoje, revelaram-se profundas transformações tecno-econômicas. A explicação de MARX (s.d *apud* LASTRES & ALBAGLI, 1999) para tais mudanças estaria na necessidade da burguesia, e do capitalismo, do consumo do “novo” em detrimento do “velho”, antes, mesmo, de seu obsolescimento. A esse fenômeno SCHUMPETER (1947) denominou de “destruição criadora”.

Essas mudanças foram diagnosticadas como ciclos econômicos, cuja duração variava entre 50 e 60 anos. Vale esclarecer que, em economia, a noção de ciclo associa-se à concepção de repetição periódica de determinados fenômenos, conforme uma ordem determinada. TIGRE (1997) relata que esses ciclos foram denominados de “ondas longas” pelo economista russo Nicolai Kondratieff, em 1926, nos seus estudos econométricos sobre a

evolução dos preços por atacado nos séculos XIX e XX, onde era identificada a existência de pontos máximos e mínimos.

O austríaco naturalizado americano Joseph Schumpeter, em 1939, deu prosseguimento ao estudo e relacionou os períodos de prosperidade (pontos máximos) à difusão de inovações-chave no sistema produtivo, conforme demonstrado na figura I.1. (TIGRE, 1997).



Fonte: Revista Época Negócios, 2007.

Figura I.1 - Ciclos de inovação tecnológica da economia industrial.

Segundo VILLASCHI (2004) essas inovações-chave são do tipo que agrupam mudanças em um conjunto de sistemas tecnológicos, exercendo influência sobre a economia como um todo, provocando, por meio de sua difusão, transformações na estrutura das instituições e envolvendo também alterações sociais e políticas.

Como essas mudanças afetam três esferas: disponibilidade tecnológica, viabilidade econômica e possibilidade institucional, é que FREEMAN & PEREZ (1988 *apud* VILLASCHI 2004) as intitulam de paradigmas técnico-econômicos.

Essa concepção também é compartilhada por LASTRES & FERRAZ (1999), que revelam ser o paradigma técnico-econômico, uma consubstanciação exequível de inovações técnicas, organizacionais e institucionais, que modificam o comportamento da economia.

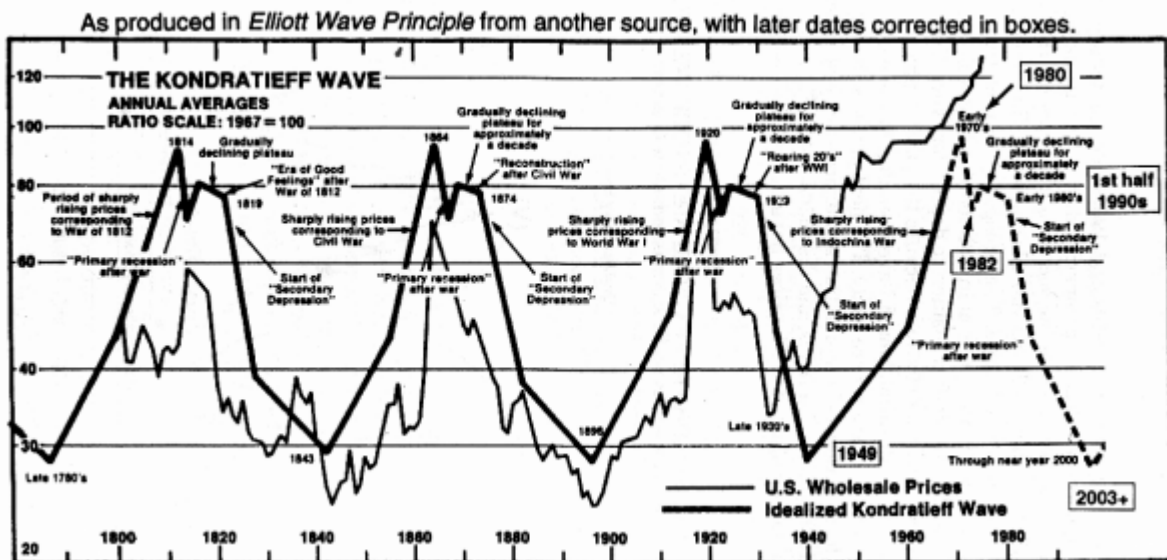
Contudo, ressalta BUARQUE (1983), não foram somente as invenções e utilizações de máquinas que levaram determinados países a atingirem alto patamar de industrialização. Aliado a esse conjunto de inovações tecnológicas, houve o aperfeiçoamento gradual nas modalidades de organização e estruturas institucionais, que possibilitaram e incentivaram a atividade dos empreendedores.

Até meado do século XIX, a sociedade ocidental convivia com o monopólio real sobre a indústria e o comércio e com o sistema de patentes reais, que representava um grande entrave à iniciativa empreendedora. As idéias capitalistas, que vislumbravam a busca do aumento da

produção e da produtividade como a forma de obtenção de lucros maiores propiciou aos países atualmente desenvolvidos a formação de capital que passou a financiar a produção de novas tecnologias. O capitalismo vinculou à criação intelectual a produção econômica e foi consolidado pela Revolução industrial. (GRAEMIL, 1996)

Da revolução industrial até o atual paradigma da tecnologia da informação (TI) foram reconhecidas cinco 'ondas de Kondratieff', todas caracterizadas por fatores tecnológicos, econômicos, políticos e sociais próprios (figura I.2).

Essas cinco ondas são: (i) a mecanização primitiva (1770/80 - 1830/40); (ii) a energia a vapor e estrada de ferro (1830/40-1880/90); (iii) a engenharia elétrica e pesada (1880/90 - 1930/40); (iv) a produção *fordista* em série (1930/40 - 1980/90); e (v) a informação e comunicação (iniciada em 1980/90).



Fonte: publicado originalmente pela Media General Financial Services e adaptado por PRECHTER, 1996.

Figura I.2 - Diagrama das ondas de Kondratieff.

Uma outra forma de observar os fenômenos das mudanças econômicas é classificá-los como etapas econômicas, que são precedidas por uma revolução econômica.

Nessa ótica, a primeira etapa identificada foi a transformação da economia tribal de caça e coleta para uma economia agrícola; a segunda etapa foi a transição da economia agrícola para a economia industrial; e, a terceira etapa da história econômica e social dos homens é o desenvolvimento da economia e da sociedade baseada na informação e no conhecimento. (CRAWFORD, 1994)

LASTRES & FERRAZ (1999) ilustram que a Revolução Industrial provocou uma alteração da motriz, transferindo a força humana para as máquinas, iniciando a Economia Industrial. E, compartilhando com o pensamento de CASTELLS (1992), refere-se à nova etapa econômica como a economia informacional, oriunda da revolução tecnológica e informacional, que de acordo com DERTOUZOS (1997 *apud* LASTRES & FERRAZ, 1999) remaneja para as

máquinas não a força muscular humana, mas o trabalho mental do homem que, para CASTELLS (1996), refere-se a capacidade humana de processar símbolos.

A revolução informacional se apresentou alterando mais radicalmente o modelo estrutural da sociedade afetando sobremaneira não só o modelo econômico, mas diversas áreas, conforme caracterizou DRUCKER (1987), ao perceber as novas tendências da sociedade do conhecimento, e identificou quatro tendências básicas:

- “1. *Estão surgindo tecnologias genuinamente novas. É quase certo que elas criarão novas indústrias importantes e novos tipos de grandes empresas e que tornarão, ao mesmo tempo, obsoletas as grandes indústrias e empreendimentos atualmente existentes. (...) As próximas décadas da tecnologia lembrarão, mais provavelmente, as últimas décadas do século passado, quando nascia uma grande indústria baseada em nova tecnologia poucos anos após o aparecimento de outra, e não farão lembrar a continuidade tecnológica e industrial dos últimos cinquenta anos;*
2. *Estamos diante de grandes mudanças na economia mundial. (...) O mundo tornou-se, em outras palavras, um mercado, um centro de compras global;*
3. *A matriz política da vida social e econômica está mudando celeremente. A sociedade e a nação de hoje são pluralistas;*
4. *O conhecimento, nestas últimas décadas, tornou-se o capital principal, o centro de custo e o recurso crucial da economia. Isso muda as forças produtivas e o trabalho; o ensino e o aprendizado; e o significado do conhecimento e suas políticas. Mas também cria o problema das responsabilidades dos novos detentores do poder, os homens do conhecimento.” DRUCKER (1987: pp.7-9).*

Essas tendências traduziram-se em realidade e gradativamente vêm transformando os modelos de estrutura, de valores humanos e, por conseguinte, os próprios hábitos e comportamentos da sociedade, construindo, conforme aponta LASTRES & FERRAZ (1999), tanto na economia quanto nas demais áreas (social, cultural, política, etc), a Era do Conhecimento e, para outros autores, a ‘Economia Baseada no Conhecimento’ – EBC, formada a partir da união de três elementos essenciais: a tecnologia, o conhecimento e a inovação (figura 1.3).¹

A tecnologia e o conhecimento sempre foram fontes do crescimento econômico. O conhecimento visto como um fator decisivo no aumento da produtividade, sem o qual não é possível um país inserir-se de maneira consistente, no mercado mundial (PEREIRA, 2003). A tecnologia, a mola propulsora, mas sendo a inovação o fator diferencial para o crescimento sustentável.

A idéia subjacente à explicação anterior reside no âmago da concepção schumpeteriana de desenvolvimento, assim exposta: “O desenvolvimento, no sentido em que o tomamos, é um

¹ Nesse ponto, vale ressaltar, a importância crescente do *Know-how*, como quarto meio de produção, em relação aos três citados inicialmente: “terra”, “capital” e “trabalho”. E, a partir deste, vem aumentando as gestões da diplomacia dos países dominantes para estabelecer bases jurídicas que garantam a “propriedade” deste.

*fenômeno distinto, inteiramente estranho ao que pode ser observado no fluxo circular ou na tendência para o equilíbrio” (SCHUMPETER, 1982, p.47). Com essa afirmação, deixa claro que mudanças espontâneas surgem na esfera da indústria e do comércio e não das necessidades dos consumidores. Na concepção de DELGADO (2006) este é o ponto nevrálgico do tema inovação. A demanda por algum produto só passa a ser real depois da tomada de consciência de sua existência – como exemplo: o telefone celular. Este é o conceito de *demanda efetiva*, o qual dá suporte à forma como a inovação é entendida no contexto hodierno.*

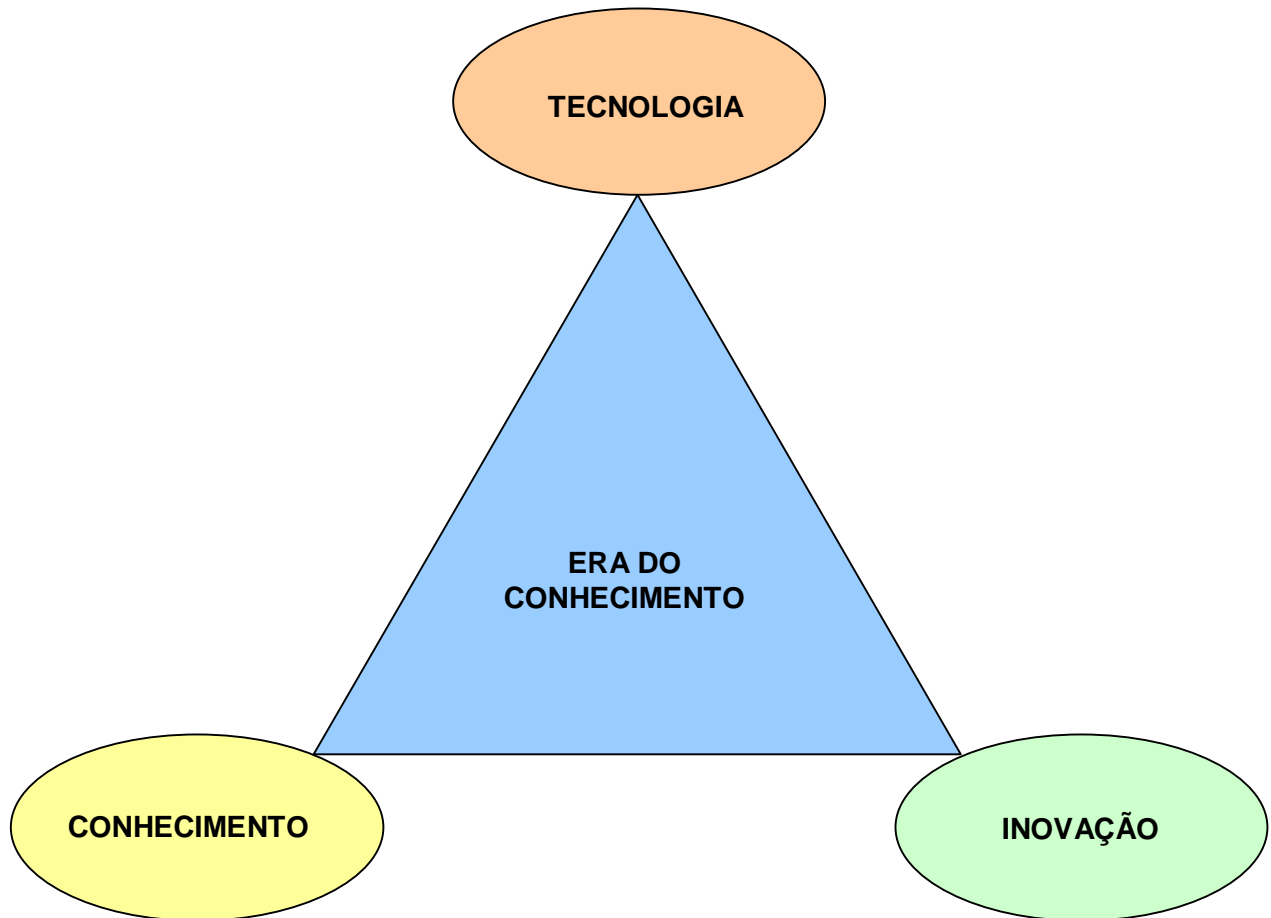


Figura I.3 – Formação da Era do Conhecimento.

SILVA e MELO (2001) apontam a produção de conhecimento e a inovação tecnológica como elementos centrais da nova estrutura econômica, sendo a inovação o principal condutor da transformação de conhecimento em valor.

Parafraçando BOTELHO (2002) tem-se que no mundo atual há ênfase no saber criativo, onde se verifica a capacidade de mudar matéria e sistemas existentes em produtos e processos novos, possibilitando maior agilidade e competitividade às empresas. A inovação na

área industrial assumiu um papel de destaque no desenvolvimento econômico, sobretudo com o fenômeno da globalização, ensejando sua proteção.

Nesse contexto, BOTELHO (2002) acrescenta que a globalização impulsionou a propriedade industrial, acentuando a concorrência como conseqüência da abertura das economias de cada país e da criação de mercados de consumos novos, o que favoreceu a ampliação da atuação dos conglomerados empresariais.

Como reflexão desse cenário hodierno, IANNI (1999) admite que a globalização demonstra um novo ciclo de expansão capitalista, que espelha novos modos de produção e processo civilizatório de alcance mundial.

Propõe ainda que:

"A emergência das cidades globais é bem um produto e uma condição do modo pelo qual se dá a dispersão das atividades econômicas pelo mundo. Na mesma medida em que se movimentam e dispersam as empresas, corporações e conglomerados, promovendo uma espécie de desterritorialização das forças produtivas, verifica-se uma simultânea reterritorialização em outros espaços, uma concomitante polarização de atividades produtivas, industriais, manufatureiras, de serviços, financeiras, administrativas, gerenciais, decisórias." (IANNI, 1999, pp. 14-15)

Entretanto, essa transformação não tem ocorrido de modo similar em todas as nações. Apenas 15% da população fornece todas as inovações tecnológicas do mundo. Um pouco mais da metade da população está apta a adotar essas tecnologias para produção e consumo, e o restante está tecnologicamente excluído desse contexto (ZANCAN, 2000).

Alguns países, em especial, os países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico - OCDE² despontaram em relação aos demais. CONCEIÇÃO & HEITOR (2007) afirmam que há uma interação entre a desigualdade econômica e o nível de tecnologia dos países.

Fundamentados na análise da pesquisa realizada por Maranto-Vargas e Gómez-Tagle, quanto ao aumento da competitividade global do México, CONCEIÇÃO & HEITOR (2007) constataram que o desenvolvimento de um país depende do alinhamento estratégico das políticas de governo, da iniciativa privada e das universidades e centros de pesquisas, com relação à ciência, tecnologia e inovação (C, T & I).

De acordo com ROMER (2000), o papel das políticas públicas que envolvem o incentivo à ciência e à tecnologia é particularmente crítico ao crescimento econômico a longo prazo.

² A OCDE é um órgão internacional e inter-governamental que reúne os países mais industrializados, que tem como objetivo potencializar o crescimento econômico e colaborar com o desenvolvimento de todos os demais países membros, sucedeu à Organização Européia de Cooperação Econômica, que foi criada para administrar a ajuda dos Estados Unidos e do Canadá, no quadro do Plano Marshall, ao processo de reconstrução européia que se seguiu à 2ª Guerra Mundial. Congrega todos os países desenvolvidos europeus, os EUA, o Japão e alguns outros países emergentes, como o México.

Essas políticas explicam o rápido aumento no número de cientistas nos Estados Unidos no pós-guerra dos anos 70. Tradicionalmente, o crescimento econômico foi explicado como resultado do crescimento de fatores de trabalho e capital, e da mudança tecnológica. É importante, entretanto, repensar a maneira que estes fatores ocorrem no processo do desenvolvimento econômico (CONCEIÇÃO & HEITOR, 2007).

A respeito da contribuição do trabalho neste processo, é a evidência que o aumento da empregabilidade da população é insuficiente para contabilizar o crescimento econômico verificado. Isto porque as economias desenvolvidas produzem cada vez mais fatores intangíveis, criando empregos, principalmente no setor de serviço, onde as demandas de qualificação e de instrução do profissional são crescentes. Assim, para o incremento da criação do emprego, é crucial aumentar o capital humano de modo que o acesso a mais e melhores habilidades, a saber - a educação, possa ser promovida.

Tanto quanto a contribuição do capital, a acumulação de recursos intangíveis ganhou à importância vis-à-vis a do capital físico. Assim, o valor do conhecimento aparece não somente com a contribuição da mudança tecnológica, que conduziu à necessidade de repensar os padrões tradicionais de explicar o crescimento econômico. Também é importante considerar, em primeiro lugar, a perspectiva tradicional do crescimento econômico, para que resultados do aumento da acumulação dos fatores de trabalho e capital sejam tão bons quanto os da mudança tecnológica. Conforme SOLOW (1956, 1957), a introdução do fator da tecnologia ou *know-how*, provou ser essencial para a explanação empírica da mensuração do nível de crescimento. A simples acumulação dos fatores de trabalho e capital nunca foi suficiente. Mas a tecnologia sempre apareceu como sendo um componente exógeno ao processo econômico.

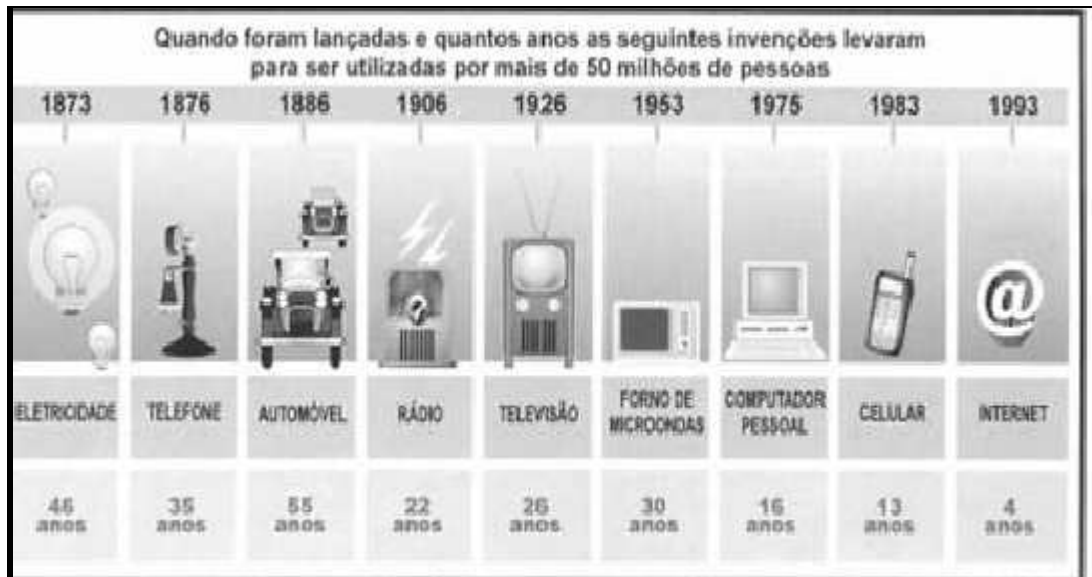
De acordo com as novas teorias do crescimento econômico a perspectiva é completamente diferente. A acumulação do capital continua a ser essencial, mas a fonte da produção do crescimento sustentável é o conhecimento ligado diretamente à inovação. Para ROMER (1994), há um princípio simples: idéias novas e habilidades novas e melhores, isto é, mais conhecimento, são realmente responsáveis pelos ganhos de produtividade e de eficiência, tendo por resultado o crescimento econômico. De fato, a humanidade foi confinada desde o começo da civilização pelos recursos naturais e pela energia. O desenvolvimento humano resulta somente do conhecimento que é gerado e acumulado, permitindo o rearranjo destes recursos em uma maneira cada vez mais produtiva.

Assim, nas novas teorias de desenvolvimento, o conhecimento, em primeiro lugar, não é limitado à tecnologia, e, em segundo lugar, a tecnologia não é exógena. Corresponde, alternativamente, às idéias e às habilidades novas, não somente no campo tecnológico, mas também campos sociais, legais, políticos, e administrativos, entre outros.

Remontando-se ao passado, CONCEIÇÃO & HEITOR (2007) alegam que no início do século XX poucos poderiam supor a relevância das tecnologias emergentes para a melhoria de

qualidade de vida ao novo século que aproximava. Com a chegada do século XXI constataram-se inovações tecnológicas radicais transformando a sociedade mundial.

Neste novo panorama, a capacidade de uma empresa rapidamente gerar, introduzir, adaptar, disseminar e comercializar novas tecnologias ou processos tecnológicos se tornou essencial para acompanhar aos anseios da nova sociedade de consumo (figura I.4).



Fonte: RUHOFF, 2005.

Figura I.4 - Ciclos de Inovação Tecnológica e os Fluxos Econômicos da Sociedade Global

CONCEIÇÃO & HEITOR (2007) compreendem que a renovação ocorrida, embora relacionada à tecnologia, atingiu, também, ao contexto social e econômico, considerando que dessas transformações o mundo tornou-se muito mais aberto e interconectado. Suas suposições são que, esse momento interdisciplinar, uniu esforços, fornecendo soluções inovadoras que mobilizaram povos, idéias, e ferramentas que resultou num forte progresso nas tecnologias de informação e comunicação (TIC's), objetivando a criação de um futuro sustentável para o mundo.

Essa suposição encontra respaldo, tendo em vista que os anos precedentes (1950 e 1960) foram caracterizados por um crescimento difundido em termos econômicos, mas, voltados para a expansão da educação e dos sistemas de ciência e tecnologia (C&T).

Não obstante, os anos 70 atestaram transformações científicas e tecnológicas mais rápidas, tendo por resultado as tecnologias novas e importantes que poderiam ter mesmo melhorado o desempenho econômico, acompanhando a regeneração de tecnologias obsoletas (OECD, 1991).

Assim, durante a década de 70, a consciência era da necessidade de se repensar o papel de C&T, pois a tecnologia era considerada uma "caixa preta", na terminologia de

ROSENBERG (1994). As implicações políticas dessas percepções conduziram à gestão favorável dos sistemas de C&T, considerando que era mandatório se decidir pelos investimentos científicos e tecnológicos adaptados à definição dos problemas específicos. Em consequência, os países desenvolvidos, no nível da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico - OCDE, integraram políticas de C&T nas políticas econômicas, procurando inovar e promover o desenvolvimento econômico.

Nos anos 80, a reflexão sobre a relação entre a tecnologia e o desenvolvimento econômico e social teve novos detalhes. As novas teorias do crescimento econômico e das descrições da dinâmica da mudança e da inovação tecnológica serviram não somente para estender novos horizontes, mas também para diminuir as incertezas, delineando caminhos onde a ciência e a tecnologia poderiam ser eficazmente controladas e executadas. Dentro dessa concepção, o programa da OCDE foi projetado para explicar os relacionamentos entre a economia e a tecnologia. A tecnologia passou a ser considerada como um fator endógeno à economia, enquanto gerada e disseminada por meio de uma rede complexa de relacionamentos e de interações entre entidades privadas, universidades e laboratórios, resultando na inovação (OECD, 1992).

Deste ponto vista, a inovação é descrita como um processo multidisciplinar, com gabaritos múltiplos entre atividades diferentes e unidades funcionais das empresas. A inovação não flui de forma linear da pesquisa e desenvolvimento (P&D) e não resulta somente do conhecimento gerado dentro da empresa. Na década de 90, reforça-se essa noção, mas requerendo uma compreensão mais detalhada de outros efeitos externos associados com os processos da integração econômica do mundo (isto é, "globalização") e de competitividade imperativa.

Esses outros efeitos perpassam por dimensões tecnológicas, organizacionais e institucionais, além das mudanças políticas, comerciais, financeiras, culturas, sociais entre outras - exemplos disto, são a extensão da crise deflagrada no mercado financeiro globalizado e particularmente na Ásia, durante os anos noventa, e o desmantelamento do Bloco Socialista. Tais mudanças, ao se relacionarem de maneira dinâmica, vêm gerando uma reorganização espacial da atividade econômica e uma re-hierarquização dos centros decisórios da sociedade global, concentrando-se na denominada Tríade (Estados Unidos, Japão e países da Europa Ocidental) (LASTRES & FERRAZ, 1999).

A partir de 1990, verifica-se o processo de "*catching-up*" dos quatro tigres asiáticos (Coréia, Formosa, Cingapura e Hong-Kong) que lhes permitiu passar de país subdesenvolvido a país desenvolvido; simultaneamente, apresentarem um aumento explosivo das relações comerciais, bem como os quatro países da Associação das Nações do Sudeste Asiático - ASEAN 4 (Tailândia, Malásia, Indonésia e Filipinas) e a China que vêm ocupando uma melhor posição dentro da economia mundial.

Na atualidade, CONCEIÇÃO & HEITOR (2007) afirmam que, com o processo da difusão, as inovações tecnológicas geram um grande impacto econômico, devido a cada vez mais pessoas e empresas consumirem e usarem produtos e/ou processos. É compreendido que esse uso, cada vez mais generalizado, de inovações tecnológicas abastece não somente melhorias no bem estar, mas circunstâncias que geram também mais inovações adicionais e, então, estas não podem escapar da importante condição da demanda para a prosperidade econômica e tecnológica. De fato, os historiadores da evolução econômica mostraram que as condições da demanda foram cruciais no processo da industrialização dos Estados Unidos.

I.2 – A realidade econômica brasileira

A área territorial brasileira é de 8.514.876,599 km² e, segundo o Censo do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE de 2000, a população brasileira, entre 1901 e 2000, saltou de aproximadamente 17,4 milhões para o patamar de 169.590.693 habitantes. No entanto, a situação econômica, apesar das riquezas de recursos naturais, do setor agrícola produtivo e de uma base de manufatura madura e diversificada, não acompanhou esse salto populacional e ainda continua em posição competitiva hesitante dentro da economia mundial.

Ao longo do século XX a participação das exportações brasileiras no comércio exterior mundial teve seu auge nos anos de 1950, graças à agricultura, em especial ao café. A partir de então as exportações permaneceram em patamares mais baixos, mesmo com a industrialização ocorrida nos anos 60. Fatores que explicam esse descompasso remetem aos limites da capacidade de produção das indústrias e aos gargalos na infra-estrutura (IBGE, 2007).

A economia brasileira viveu vários ciclos desde o seu descobrimento, iniciando com o modelo extrativista de pau-brasil. A partir do período colonial, o foco das atividades econômicas concentrou-se na monocultura de produtos primários e extração de minerais para exportação, sendo os principais, a cana-de-açúcar, o ouro e o café.

O modelo agrário-exportador preponderou no país até 1930, quando a crise econômica mundial afetou intensamente as exportações brasileiras (ALCOFORADO, 2000).

Até 1930, era insignificante a participação da indústria na economia brasileira. Dados do IBGE (2003) contam, em 1907, com 3.258 estabelecimentos industriais, sendo 30% destes, voltados para o ramo de fiação e tecelagem de algodão. Havia registros também de indústrias nos ramos de madeira, mobiliário, calçados, fósforos, vestuário, couro, chapéus, fumos e cerâmica.

Não obstante essa pequena atividade industrial brasileira, a grande depressão mundial que marcou o final da 3.^a onda de *Kondratieff* e o início da 4.^a desconstruiu todo o mundo. Esse

período influenciou tanto os países desenvolvidos quanto o Brasil, que iniciou seu real processo de industrialização (CRUZ F.; 1981).

A indústria ganhou força respondendo aceleradamente ao estímulo do mercado interno e à demanda externa, impedido a importação. O setor de têxteis, que já se apresentava presente na economia brasileira, aumentou 20 vezes o volume exportado, entre 1932 e 1939 (IBGE, 2003).

O modelo nacional-desenvolvimentista substituiu o agroprimário-exportador, favorecendo o mercado interno, o desenvolvimento industrial e o processo de urbanização (ALCOFORADO, 2000).

“[...] a crise do café, agravada bruscamente com a falência da Bolsa de Valores de Nova Iorque, em 1929, comprova definitivamente a vulnerabilidade e a inviabilidade da monocultura exportadora como sustentáculo da economia. Por seu turno, a Revolução de 1930, ao traduzir o declínio do latifúndio, marca a ascensão da burguesia rumo ao poder. Processa-se a adequação do aparelho estatal, até então dominado pelas oligarquias voltadas para o exterior, aos novos interesses voltados para o mercado interno e a expansão do capitalismo no Brasil.” (BRUM, 1984, p. 52)

Na primeira fase do processo de industrialização (1930-1940) observa-se a ênfase na produção de bens não-duráveis (alimentação e vestuário), desenvolvida principalmente nos locais com maior concentração populacional (São Paulo e Rio de Janeiro) e maior presença de imigrantes europeus, que já detinham algum conhecimento dessa atividade (BRUM, 1984).

Durante a segunda guerra, o país tomou outra decisão importante: ampliar a geografia das exportações, incluindo, além dos Estados Unidos e Alemanha, os países da América Latina. O crescimento das reservas cambiais foi tão grande em 1943/44, que o governo pode equacionar o problema da dívida externa, que levara o país a decretar a moratória em 1937 (IBGE, 2003).

Segundo BAER (1983), nas décadas de 30 e 40, o Brasil iniciou uma série de estudos sobre a estrutura econômica, realizados tanto por estrangeiros como por brasileiros, com o propósito de possibilitar diretrizes para nortearem e promoverem o desenvolvimento.

O primeiro deles, foi o Relatório Niemeyer, publicado em 1931 e encomendado para estudar a precária situação econômica do país e sugerir medidas para superar a crise provocada pela depressão. Sua conclusão foi a constatação da política indevida do país, de apoiar-se em exportações exclusivas de um ou dois produtos agrícolas.

Em 1942 e 1943 foi realizada uma análise da economia brasileira pela *Missão Cooke*, constituída por técnicos norte-americanos e patrocinada conjuntamente pelos governos do Brasil e dos Estados Unidos. A principal conclusão da *Missão Cooke* foi a necessidade de concentrar no Sul do país o processo de industrialização, com base na premissa de que essa região reunia as melhores condições para um rápido crescimento econômico e, a partir desse núcleo, o desenvolvimento difundir-se-ia pelas demais regiões (ALCOFORADO, 2003).

Depois da Segunda Guerra Mundial, foi realizada a primeira tentativa de planejamento do governo brasileiro: o Plano SALTE, cuja sigla significava saúde, alimentação, transportes e energia. O plano refletia a preocupação em atender as propostas da Missão Cooke. A idéia era realizar, por meio de dispêndios públicos, a resolução dos problemas nos quatro setores que o intitulava e tornava a economia cada vez mais defasada. O plano, que deveria vigorar de 1950 a 1954, não resistiu a mais de um ano, devido à fragilidade dos métodos utilizados para implementá-lo e especialmente em face das dificuldades financeiras (ALCOFORADO, 2003).

Nesse contexto, vale ressaltar a posição norte-americana que, desde a Assembléia Constituinte de 1946, procurou assegurar que a legislação econômica brasileira seguisse uma orientação liberal. Nesse mesmo ano a Superintendência da Moeda e do Crédito (SUMOC), que mais tarde se transformaria no Banco Central do Brasil (BACEN), adotou uma política de liberalização cambial (MRE, 2007).

Em consonância com essa posição norte-americana, o Brasil promulga em janeiro de 1953 a lei n.º 1.807, conhecida como a Lei de Mercado Livre, que liberava a política de remessa de lucros. Em seqüência foi editada a Instrução n.º 70, que instituiu o novo regime cambial, a partir de outubro de 1953, permitindo acelerar as exportações. Outras medidas tomadas foram a reformulação do regime de comércio exterior, que passou a ser administrado pela Carteira de Comércio Exterior (CACEX) do Banco do Brasil e a liberalização para a entrada de capital estrangeiro e das importações, por intermédio da Instrução SUMOC n.º 113 (MRE, 2007).

O final dos anos 50 destacou-se com o forte crescimento do segmento produtor de bens duráveis de consumo modernos, com a implantação de indústrias automobilísticas, de eletrodomésticos e de eletroeletrônica. Tais indústrias exigiam elevado volume de capital, tecnologia avançada, mão-de-obra especializada, produção em massa e alta capacidade gerencial. É nesse período que se inicia a desnacionalização da economia nacional, com o capital estrangeiro assumindo o comando do processo de industrialização do Brasil, atraídos pelos incentivos e vantagens oficiais, introduzidas pelo Conselho de Política Aduaneira (CPA) (ALCOFORADO, 2003).

Entre os incentivos e vantagens concedidas ao capital estrangeiro, destaca-se a permissão para a importação de matrizes, máquinas e equipamentos obsoletos, valorizando-os como se fossem novos, sem cobertura cambial ou restrição de qualquer espécie quanto aos similares de fabricação nacional, negando mesmo procedimento às empresas brasileiras (BRUM, 1984).

A internacionalização das indústrias foi fato que, segundo CRUZ F.º (1981), ocorreu de forma generalizada no mundo, inicialmente com as grandes empresas americanas e posteriormente com as empresas européias e japonesas.

A competição entre empresas norte-americanas e européias trouxe efeitos benéficos para a expansão do parque industrial do Brasil. O melhor exemplo neste sentido se deu no setor automobilístico, inaugurado no Brasil com a instalação de uma filial européia (MRE, 2007).

O período caracterizou-se também pelo relaxamento da moeda. Em 1962 já havia forte aceleração inflacionária e uma crise na balança de pagamentos, produzida pela queda significativa das exportações e da entrada de capital estrangeiro no país. Em 1964/65 aparece a figura da correção monetária (IBGE, 2003).

Outro ponto relevante nessa ocasião foi a falta de investimentos no setor de educação, que levou a uma carência de mão-de-obra especializada, implicando na elevação dos custos do setor industrial, que se via compelido a investir em capacitação. Tal fato, entre outros, gerou o esgotamento das possibilidades de crescimento da economia, levando o país a uma estagnação (BRUM, 1984).

A partir de 1964, sob o regime militar, os dois problemas que asfixiaram o regime anterior - financiamento do setor público e balanço de pagamentos - encontram solução. Por um lado, na reforma tributária de 1967, que aumentou e indexou as receitas do governo e permitiu a colocação de papéis indexados da dívida pública, e, por outro, no apoio do governo americano que possibilitou o rescalonamento da dívida externa e a reabertura de linhas de crédito para o Brasil (RANGEL, 1982).

Consoante com BAER (1983), a perspectiva do regime militar para a recuperação econômica brasileira centrava-se em:

- (i) controle da inflação;
- (ii) modernização dos mercados de capitais para geração de poupança;
- (iii) criação de um sistema de incentivos que dirigisse os investimentos para áreas e setores considerados essenciais pelo governo;
- (iv) atração de capitais externos para financiar a expansão da capacidade produtiva do país, e
- (v) promoção de investimentos públicos em projetos de infra-estrutura e em certas indústrias controladas pelo governo.

A atração, novamente, de capitais externos levou o país, no período de 1965 a 1970, a ter 80% das remessas para o exterior, relativas a transações entre matriz-subsidiária. Constatava-se também que as remessas por transferência de tecnologia eram usadas como transferências de fundos, quando se comparavam pagamentos contratuais entre empresas relacionadas e não relacionadas, conforme se observa na tabela I.1 (BARBOSA, 2001).

Tabela I.1 – Brasil: Valores médios por contrato e relacionamento dos contratantes (1965-1970)

Contrato Empresa	Valor Qtde.	Participação	
		Média	Relativa (%)
NACIONAL	835	44,7	27,1
ESTRANGEIRA			72,9
Relacionada ¹	184	88,5	51,8
Não Relacionada	362	80,8	21,1

¹ Controladora com mais de 50% do capital com direito a voto. Sem relação acionária com o fornecedor.

Fonte: BARBOSA, 2001.

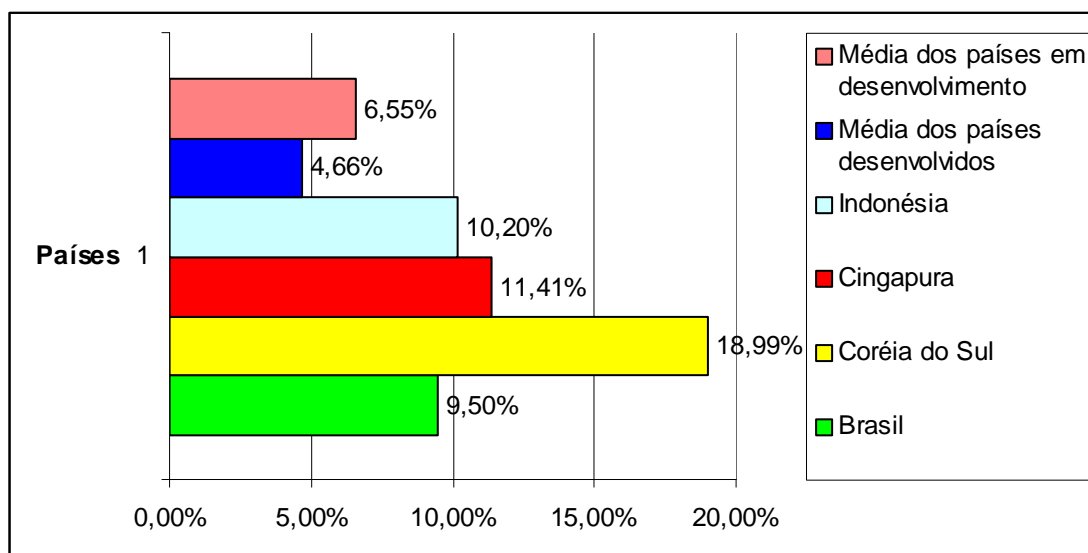
Na verdade a remessa de royalties de subsidiárias para a matriz no exterior, relativa ao uso de marcas e patentes, eram proibidas pela Lei n.º 4.131/62 mas, por uma interpretação errônea, esses contratos eram tratados como prestação de serviços de assistência técnica e sua remessa autorizada. Com a criação do Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI) em 1970 e com a assunção da função de averbar os contratos de transferência de tecnologia, esse desvio foi gradualmente sendo corrigido (BARBOSA, 2001).

De acordo com VAITSOS (1973, *apud* TACHINARDI, 1993), a concepção literária no período dos anos 70, era que o sistema de patentes em países em desenvolvimento apresentava mais efeitos negativos que positivos, resultando em poucos benefícios efetivos, considerando que o maior quantitativo de patentes era de titularidade de corporações estrangeiras. Na realidade essas empresas garantem o monopólio, exploram por meio de transferência de tecnologia e ainda limitam o avanço de tecnológico das nações com base em imitações e adaptações.

Entre 1969 e 1973, o país viveu o chamado “Milagre Econômico”. O resultado é que na década de 70 o país cresceu mais de 10% ao ano sem, no entanto, diminuir a vulnerabilidade a choques externos, como se viu na crise do petróleo de 1973/78. A estratégia de crescimento com endividamento externo, seguido por mais de dez anos, baseava-se no potencial de exportações e nas reservas acumuladas (IBGE, 2003).

Em 1972, foi lançado o I Plano Nacional de Desenvolvimento (PND), que reuniu um conjunto de metas de crescimento setorializadas, a serem alcançadas até 1974. Surgia no Brasil uma “tecnocracia” e as empresas estatais expandiam seu raio de ação aumentando o endividamento externo (MRE, 2007).

A fase do Milagre Econômico desencadeou uma taxa média de crescimento do valor adicionado do setor manufatureiro de 9,5%, superado apenas pelos tigres asiáticos – Coreia do Sul e Cingapura – e pela Indonésia, conforme pode ser observado no gráfico I.1 (CASSIOLATO & ELIAS, 2003).



Fonte dos dados: CASSIOLATO & ELIAS, 2003.

Figura I.5 - Gráfico da taxa média de crescimento do valor adicionado do setor manufatureiro no período de 1965-1980.

Entre 1974 e 1979, redefiniram-se as premissas da inserção do país no sistema mundial. Na busca de autonomia e universalismo, o novo projeto de política internacional do Brasil pressupunha o fim do alinhamento automático com os Estados Unidos, o abandono dos condicionamentos ideológicos impostos pela Guerra Fria e a identificação com o Terceiro Mundo (MRE, 2007).

Com essa nova orientação procurou-se incentivar alianças e vínculos que viessem ao encontro desses interesses, como a diversificação de mercados, que inclui a Europa – Ocidental e Oriental - e o Terceiro Mundo. Estes objetivos assegurariam o apoio da classe empresarial brasileira e das transnacionais. O interesse do país na ampliação de negociações econômicas e acordos de cooperação tecnológica e cultural geraram novas perspectivas de vínculos externos com países como a França, Inglaterra, Alemanha e Japão. A maior negociação no período adveio da Alemanha, com um acordo de cooperação nuclear, aeronáutico e oceanográfico (MRE, 2007).

Em contrapartida a essa tentativa de evitar uma ingerência maior dos Estados Unidos no território brasileiro, agravou-se a tensão relativa à propriedade intelectual, devido à política de reserva de mercado na área de informática (com a aprovação em 1984, da Lei de informática brasileira) e o conflito no setor farmacêutico, gerado pela decisão do Brasil, que eliminou, em 1945, patentes para produtos farmacêuticos e, em 1969, para processos (TACHINARDI, 1993).

A partir de 1982, o Brasil começou a recorrer ao Fundo Monetário Internacional - FMI para obter apoio ao seu programa de estabilização, o que implicou um crescente monitoramento daquele Organismo sobre a política econômica interna brasileira. Os

desembolsos externos passaram a ficarem condicionados à disciplina das políticas de ajustamentos que envolviam medidas cambiais, monetárias e fiscais. A década de 80 foi dominada pela questão do endividamento externo e suas implicações e por uma nítida aceleração das taxas de inflação. Uma das conseqüências dessa década, conhecida como 'perdida', foi a perda das fontes de financiamento do desenvolvimento e uma inflação cronicamente elevada, o que dificultou a gestão pública nestes anos (MRE, 2007).

Na segunda metade do século, as mudanças estruturais beneficiaram o crescimento das atividades industriais em detrimento da agricultura, com aumento da participação das indústrias extrativa mineral, de construção civil e os Serviços Industriais de Utilidade Pública, além dos setores de Comunicações, Instituições Financeiras e de Administração Pública, entre os Serviços. Já a indústria de transformação, setor líder até 1975, teve participação diminuída depois de 1985, caindo de 31,6% para 20,3% em 1995 (IBGE, 2003).

Ainda com base nos dados do IBGE (2003), verificou-se uma inversão no quadro de impostos administrados pela Secretaria da Receita Federal - SRF. O Imposto de Importação, que foi, no início do século, a principal fonte de receita federal, chegando a corresponder, em 1908, a 80% da arrecadação e a 7% do Produto Interno Bruto - PIB, finda o século com uma participação menor que 1%, enquanto o Imposto Sobre Produtos Industrializados - IPI e o Imposto de Renda - IR, criado em 1924, crescem vigorosamente.

No final da década de 80, o tema das patentes farmacêuticas chegou ao seu apogeu crítico. Para as indústrias farmacêuticas norte-americanas, tornara-se crucial a modificação da legislação de proteção intelectual do Brasil. Repetidas ameaças de retaliações unilaterais dos Estados Unidos, despertaram novas reações nacionalistas do lado brasileiro, quando o Representante Comercial do Governo Norte-Americano (*United States Trade Representative - USTR*) anunciou as sanções previstas na Seção 301 de Lei de Comércio, em meados de 1988, abrindo um novo capítulo de controvérsias bilaterais (MRE, 2007).

As sanções do governo norte-americano refletiam a preocupação com seu crescente déficit comercial, que em 1985 alcançou US\$ 148,5 bilhões. E havia um grande interesse no mercado farmacêutico brasileiro, uma vez que, segundo dados do Instituto de Medicina Social - IMS, esse era o nono mercado no mundo, em 1991. E na concepção do governo americano, seu déficit derivava de perdas pela imitação de seus produtos e processos de altos custos em P&D – o setor de alta tecnologia, em países que não detinham leis de proteção patentária, e em especial dos produtos farmacêuticos. Contrariando a visão norte-americana, tem-se que por falta de P&D e de capital, laboratórios brasileiros não se desenvolveram muito no período. (TACHINARDI, 1993).

Não obstante o entendimento de TACHINARDI (1993), CASSIER & CORREA (2007), identificaram que a partir de 1993, laboratórios particulares, criados a partir de Universidades, já estavam copiando e produzindo anti-retrovirais (ARVs) para o vírus da imunodeficiência

humana (HIV) da síndrome da imunodeficiência adquirida (Aids), baseando-se em projetos do Ministério da Saúde que criou incentivos fiscais e vantagens financeiras para estimular a cópia de medicamentos e a produção de matérias-primas pela indústria farmacêutica e química. Segundo os autores, a cópia de determinados produtos (os ARVs se enquadram nesse grupo) não é simples, envolvendo a criação e a aquisição de conhecimento pelos químicos e resulta no desenvolvimento e aperfeiçoamento da capacidade de P&D dos laboratórios.

Entretanto, as retaliações norte-americanas não estavam respaldadas, porquanto o Brasil não estava descumprindo as normas internacionais. De acordo com as regras estabelecidas pela União da Convenção de Paris, de 1883, onde tanto o Brasil quanto os Estados Unidos eram signatários, o não patenteamento de medicamentos era permitido para qualquer país, desde que fosse dado tratamento igual para todos, nacionais e estrangeiros (CEPALUNI, 2006).

Impulsionado pela corrente do liberalismo e da globalização, que movimentou o comércio internacional, em 1990, o cenário brasileiro foi reformulado. No âmbito econômico foi anunciado um conjunto de reformas que envolviam: a abertura comercial, a liberalização dos investimentos, a renegociação da dívida externa, a privatização de empresas estatais e concessão de serviços públicos à exploração da iniciativa privada. Foram tantas as alterações realizadas no contexto geral nacional, que segundo CASSIOLATO & ELIAS (2003), o período compreendido entre 1990 a 2000 foi denominado de década das reformas.

“A abertura brasileira ocorreu em quatro tempos: 1.º os movimentos tarifários do final dos anos 1980; 2.º os movimentos decididos do início dos anos 1990; 3.º a valorização da moeda nacional criada pelo Plano Real; e 4.º a desvalorização de 1999. Uma rápida consulta às estatísticas das importações brasileiras mostra os dois primeiros como fatores permissivos, o quarto como atenuante do processo e o terceiro como determinante.”(FURTADO et al, 2001, p.1)

Em relação à questão da propriedade industrial, o novo governo, empossado, realizou várias negociações, mas acabou se comprometendo a substituir o Código de Propriedade Industrial (CPI) vigente, por um novo, que previsse a proteção patentária para produtos e processos químicos, farmacêuticos e alimentícios. Entretanto, com os problemas políticos gerados pelo *impeachment* do governo, a nova lei demorou mais tempo do que o esperado pelo governo norte-americano, que continuou seus esforços de forma mais ampla, conseguindo a criação do TRIPS (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights) (CEPALUNI, 2006).

Segundo PEREIRA (2003), tem-se que a internacionalização da propriedade intelectual ficou mais compatível com o contexto globalizado quando da aprovação do Acordo Relativo aos Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados com o Comércio (ADPIC/TRIPs), mais conhecido pelo sigla única TRIPs, que instituiu a Organização Mundial do

Comércio (OMC) em 15 de abril de 1994, resultado das negociações comerciais multilaterais relativas ao Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT).

O TRIPs foi criado com base na premissa da redução ou eliminação das taxas aduaneiras, com vista ao comércio livre entre as nações.

Essa desregulamentação dos mercados internacionais contribuiu para a intensificação da abertura comercial no Brasil (GENNARI, 2002). Vários regimes especiais de importação foram abolidos, como por exemplo, a proibição da aquisição externa de, aproximadamente, 1.200 produtos incluídos no anexo C (lista de produtos que tiveram as guias de importação suspensas); a definição das diretrizes para a queda nas barreiras ao comércio internacional; e, a remoção de vários estímulos artificiais às exportações (MACHADO e MOREIRA, 2001).

A concepção da corrente neo-schumpeteriana era que essa política liberal levaria a uma aceleração do processo de mudança técnica, de crescimento da produtividade e competitividade das empresas e economia brasileira. No entanto, com o passar dos anos os resultados alcançados demonstravam que a dimensão e a velocidade das mudanças não ocorreram da forma esperada, mas aumentaram o *gap* tecnológico entre o Brasil e os países desenvolvidos.

A idéia era que, com uma entrada maior e crescente de produtos de maior padrão tecnológico, a indústria aumentaria sua capacitação competitiva e, conseqüentemente, sua inserção no mercado seria ascendente (SARTI & SABBATINI, 2004).

De acordo com CASSIOLATO & ELIAS (2003), apesar das transformações ocorridas na regulamentação da propriedade intelectual e do comércio de tecnologia, a importação de tecnologia proveniente de contratos de licenciamento de exploração de patentes, averbados no INPI no período de 1990 a 2001, foram gradativamente reduzindo-se, conforme pode ser verificado na figura I.6.

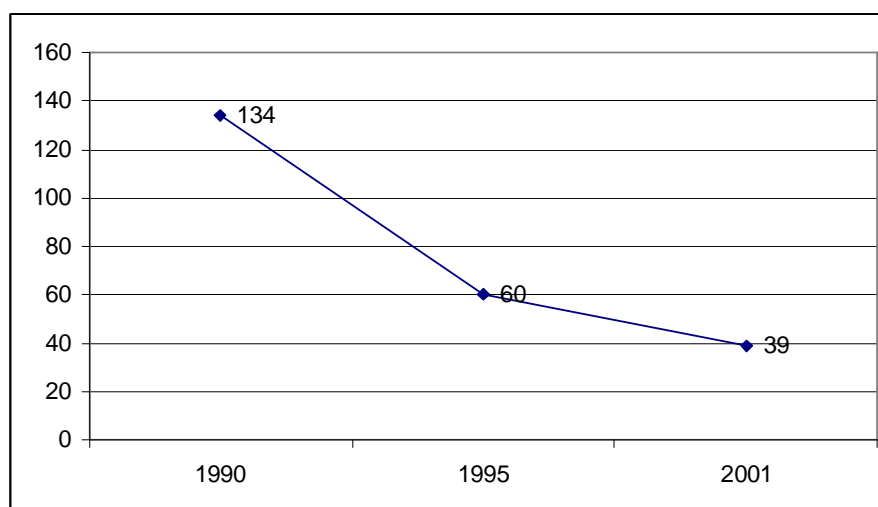
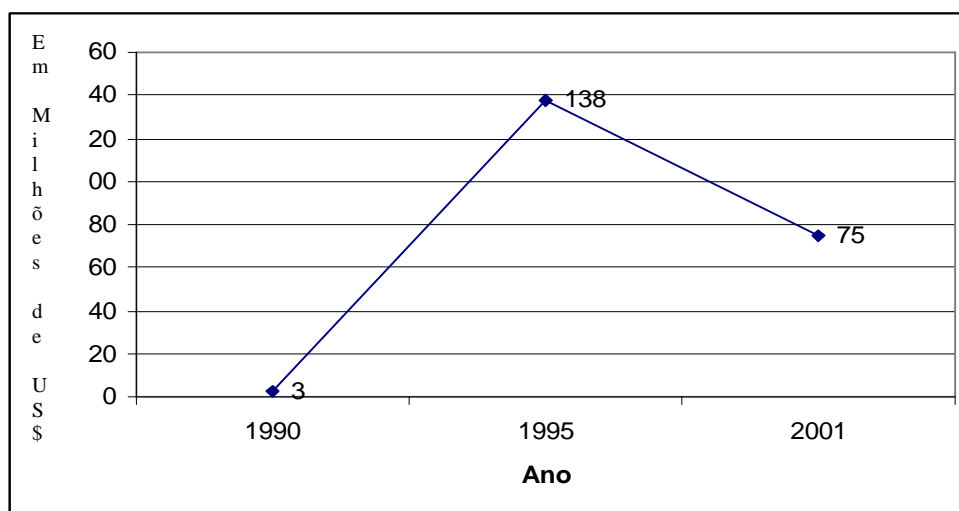


Figura I.6 - Gráfico da quantidade de contratos de licença de exploração de patentes averbados no INPI, no período de 1990 a 2001.

Entretanto, na modalidade de fornecimento de tecnologia (FT) e, em especial, de serviços de assistência técnica (SAT) houve um acréscimo significativo. De acordo com CASSIOLATO & ELIAS (2003), as empresas preferiram efetuar contratos de SAT, considerando o permissivo legal que viabilizava a utilização de mão-de-obra estrangeira, como custo demonstrado.

Em relação às remessas de royalties o que se verificou (figura I.7) foi um aumento expressivo em todas as modalidades de contratos de transferência de tecnologia. No gráfico apresentado pela figura I.7 pode-se ver que as remessas pela exploração de patentes apesar do decréscimo do quantitativo de contratos apresentam um aumento significativo, especialmente, em 1995. Entretanto, cabe destacar que, no valor das remessas encontram-se contabilizado além dos novos contratos, os averbados em data anterior que ainda estejam no prazo de vigência.



Fonte dos dados: Banco Central do Brasil.

Figura I.7 - Gráfico do valor das remessas de *royalties* de exploração de patentes, no período de 1990 a 2001.

Para BARRETO (1992), o problema desta lacuna que se estabeleceu entre informação, serviços tecnológicos e desenvolvimento econômico, tem afetado a maioria dos países do Terceiro Mundo. Segundo o autor, essa realidade induz que a falta de melhor ligação entre ciência, tecnologia e o setor econômico surgem pela fragilidade e inconsistência da interligação entre ciência, tecnologia e sociedade, o que tem permitido a perpetuação da condição de subdesenvolvimento e de dependência nos países em desenvolvimento.

O que se pretende dizer, é que até para produzir produtos já existentes, ou seja, não inovadores, é necessário um grau de esforço em P & D e, “[...] *este não costuma ser o caso das economias em desenvolvimento, cujo processo de mudança técnica em geral se restringe*

à absorção e ao aperfeiçoamento de inovações geradas em outras economias” (IPEA, 2005, p.46). Ou seja, são imitadores e não inovadores e,

“países imitadores quase nunca têm acesso às tecnologias mais avançadas ou eficientes. Mesmo quando, excepcionalmente, obtêm a melhor tecnologia disponível, costumam utilizá-la, ao menos inicialmente, com eficiência reduzida. Isso ocorre porque muitos dos conhecimentos necessários para operar qualquer tecnologia não são óbvios nem podem ser transmitidos por instruções ou manuais. Sua transferência exige investimento de tempo e recursos para sua efetiva absorção” (IPEA, 2005, p.46).

Com isso, tem-se que os países imitadores, diferentemente dos inovadores, não se arriscam, nem fazem grandes investimentos, como consequência só atingem a uma competitividade espúria, como pode ser observado na figura I.8.



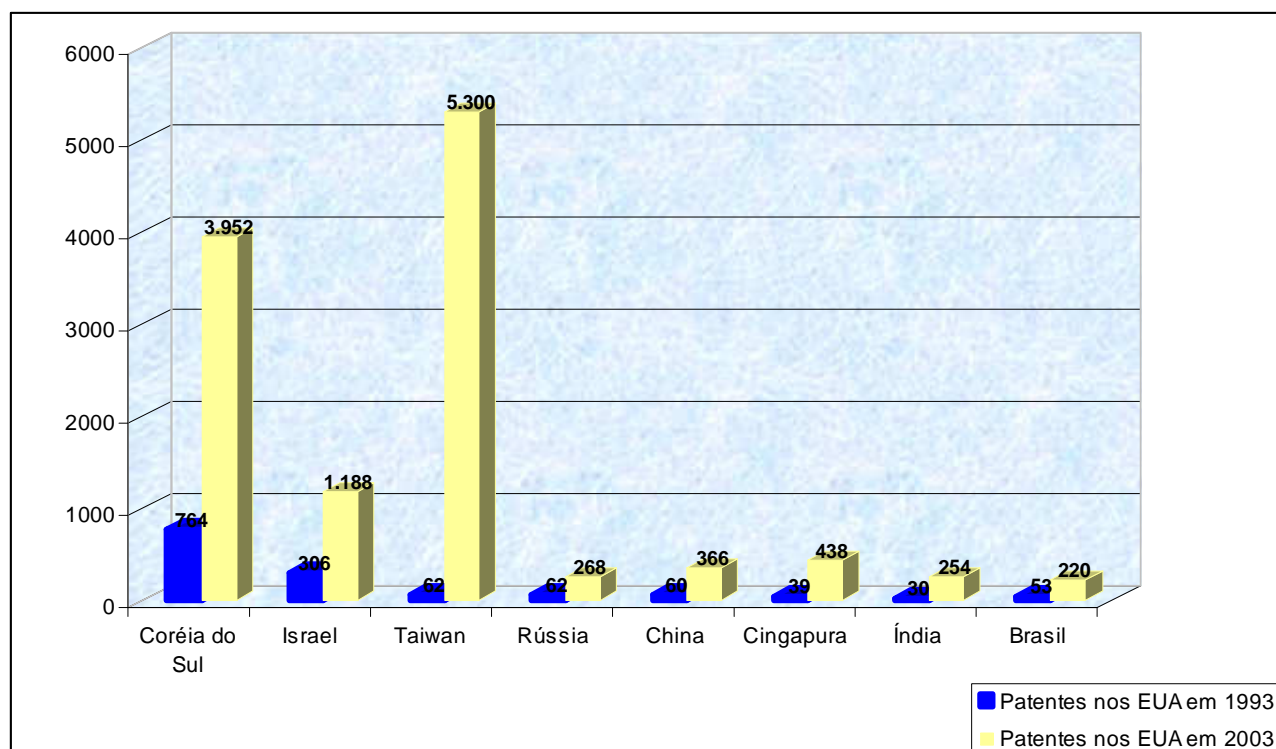
Fonte: Adaptado de VIOTTI (2004 apud IPEA, 2005)

Figura I.8 – Imitadores, inovadores e competitividade.

Na verdade, essa situação demonstra a busca acirrada, que vem ocorrendo, pela competitividade. Essas constatações são melhor percebidas quando se possui um conjunto, bem elaborado, de indicadores de desempenho tecnológico.

De acordo com VIOTTI & MACEDO (2003) existe uma crescente conscientização da necessidade de aperfeiçoar e consolidar o sistema de indicadores brasileiros. Os autores apresentam em seu livro diversos indicadores que demonstram o grau de desenvolvimento de uma nação quanto a Ciência, Tecnologia e Inovação (CT&I). Alguns desses indicadores são o número de patentes depositadas nos Estados Unidos, o número de graduados em ciência e engenharia e o percentual do PIB investido em P & D.

As figuras I.9 e I.10 fazem uma comparação entre o Brasil e os países em desenvolvimentos nomeados inovadores pela *Business Week*, em 2004, fazendo uma abordagem de acordo com os indicadores citados.

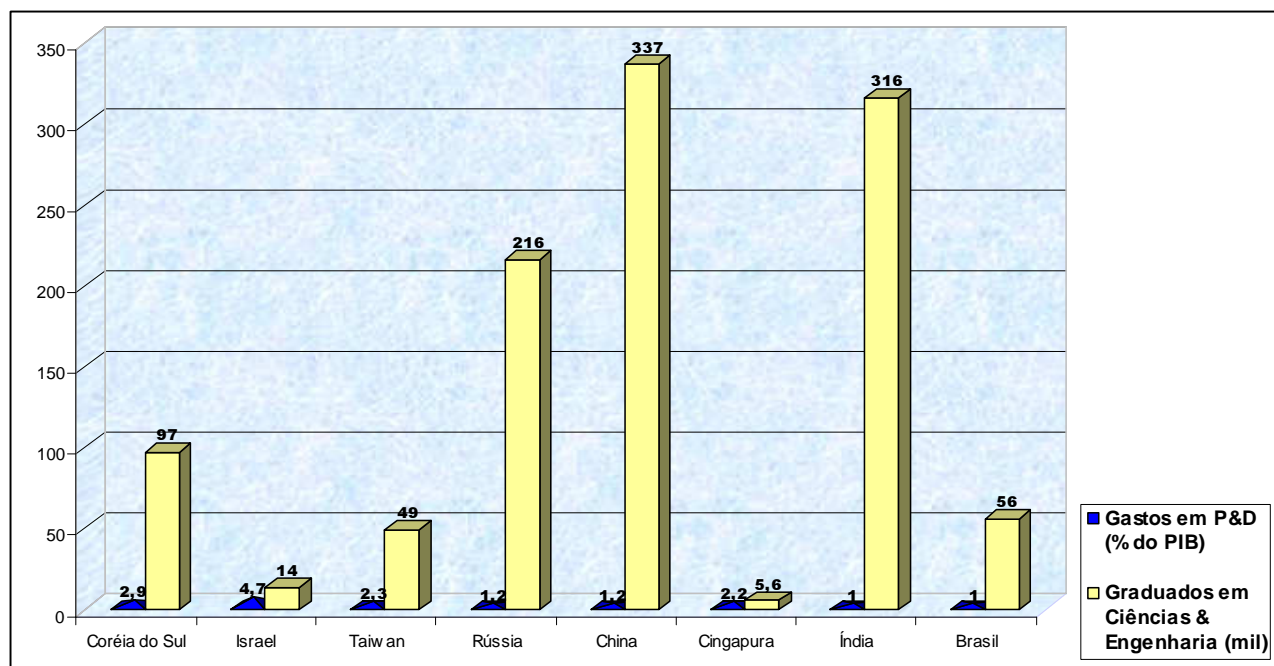


Fonte: Dados do Brasil – MCT (2004) e demais países – MANDEL (2004).

Figura I.9 - Gráfico da quantidade de patentes depositadas nos EUA em 1993 e 2003.

Na figura I.9 a correlação é realizada utilizando como indicador o número de patentes depositadas nos Estados Unidos, demonstrando a posição de cada país em dois momentos, em 1993 e 2003. Dentre os países avaliados o Brasil apresenta o pior desempenho.

A figura I.10 utiliza os dois outros indicadores, gastos em P&D em relação ao PIB e quantidade de graduados em ciências e engenharias. Nesta comparação, o Brasil se apresenta em quinto lugar na quantidade de graduados em ciências e engenharias e em último, juntamente, com a Índia em gastos em P&D em relação ao PIB.



Fonte: Dados do Brasil – MCT (2004) e demais países – MANDEL (2004).

Figura I.10 - Gráfico do percentual do PIB gastos em P & D e quantidade (mil) de graduados em ciências & engenharia.

Outro indicador considerado é o número de patentes norte-americanas concedidas, que segundo DHALMAN & CHEN (2004) mostrou-se um indicador de desempenho inovador de empresas. Os autores realizaram um estudo que mediram 92 países no período de 1960 a 2000, que os levou a conclusão de que o fator determinante do crescimento econômico a longo prazo é o conhecimento. Além do conhecimento, o estoque de capital humano, o nível de inovação interna e adaptação tecnológica, bem como o nível de TIC's atuam significativamente sobre o crescimento econômico. No que se referem aos efeitos do capital humano, os autores indicam que um aumento de 20% na média de anos de escolaridade de uma população tende a crescer a média anual de crescimento econômico em 0,15%. Em termos de inovação, os autores informam que um acréscimo em 20% o número anual de patentes concedidas USPTO está associada a um aumento de 3,8% em crescimento econômico anual. Por fim, quanto às infra-estruturas das TIC, foi utilizado como indicador o número de telefones por 1000 pessoas, e de acordo com esse indicador, uma ampliação de 20%, o crescimento econômico anual tende a aumentar em 0,11%.

O que se verifica é que o desenvolvimento econômico ocorreu tanto nos países desenvolvidos como nos países em desenvolvimento, como os Tigres Asiáticos, com a introdução de políticas de C&T, que envolvem o aumento do nível de escolaridade, e com a introdução de inovações tecnológicas.

Segundo ANDREASSI (2007) existem dois meios para melhorar a capacidade tecnológica, a compra ou transferência de tecnologia (difusão) e o investimento em esforço

interno de P&D (inovação). Nota-se na frase anterior que a partícula de ligação não é a conjunção “ou” que indica alternância e sim a conjunção “e” que traz a idéia de adição, conforme atestam PATEL & PAVITT (1995):

“[...] dado que nenhum país detém a maioria da tecnologia disponível no mundo, seria errado assumir que P&D endógena e compra de tecnologia estrangeira sejam substituto perfeitos para se obter a melhor tecnologia disponível em determinado momento.” (PATEL & PAVITT, 1995 apud ANDREASSI, 2007, p. 26)

Entretanto, cabe ressaltar, ao se pensar em investimento em P&D não significa tão somente gerar inovações. COHEN & LEVINTHAL (1989 *apud* ANDREASSI, 2007) afirmam que a P&D auxilia no desenvolvimento da instituição para melhorar sua capacidade de identificação, assimilação e exploração de tecnologias exógenas. Assim como, a transferência de tecnologia subsidia o empenho interno de P&D, evitando reinvenções desnecessárias e dispendiosas.

Essa afirmativa é validada nas empresas do Leste Asiático que se utilizam também da transferência de tecnologia para aprimorar a competência de seu pessoal (ANDREASSI, 2007).

Ainda segundo o autor, tem-se que a realidade brasileira não apresenta essa relação complementar entre transferência de tecnologia e esforço interno de P&D. Em seus estudos, os resultados de como as empresas brasileiras introduzem novas tecnologias, apontam para a relação de alternância, com peso maior para a transferência de tecnologia. Esse cenário pode sugerir uma disfunção no sistema de inovação brasileiro, considerando que a literatura recomenda uma relação complementar entre essas duas variáveis.

O progresso e o desenvolvimento econômico brasileiro suscitaram uma crescente demanda de tecnologia especializada para as indústrias, considerando que a vantagem competitiva de uma empresa está diretamente ligada a sua qualidade de bens intangíveis, como o *know-how* e os direitos da propriedade industrial. Como a empresa brasileira não detinha condições para satisfazer sua necessidade tecnológica com projetos próprios baseados em P&D, atendeu sua necessidade tecnológica com transferência de tecnologia importada (BARBOSA, 1973).

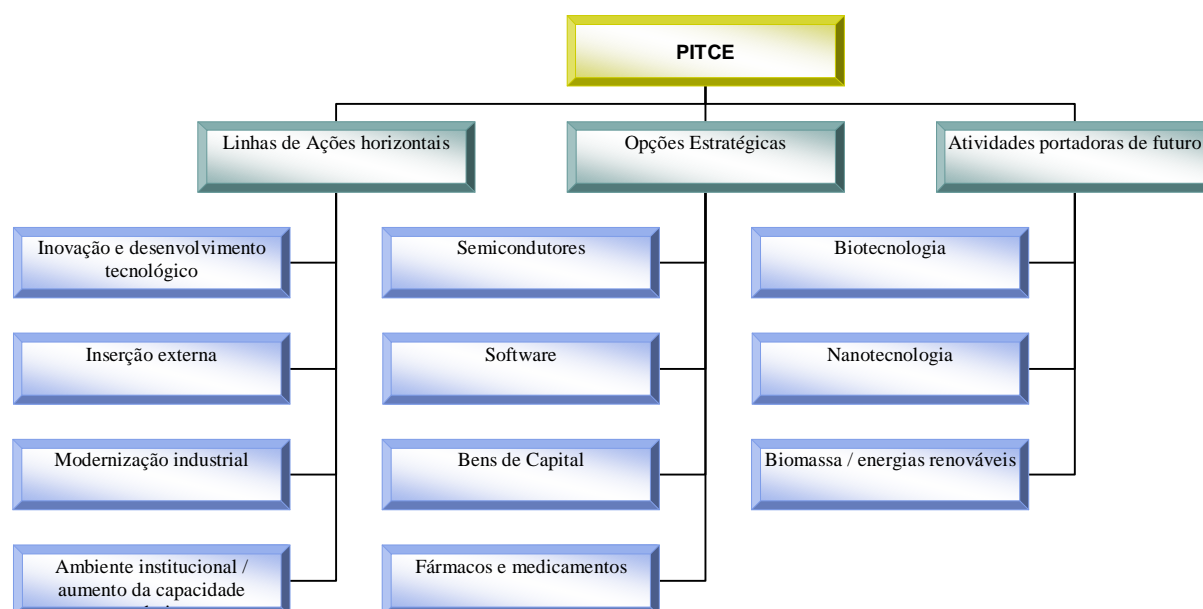
Dessa forma, o Brasil, historicamente, consolidou sua base industrial por meio da importação maciça de tecnologias. As empresas que aqui se instalavam traziam seus processos de produção, sem que esforços fossem feitos em termos de geração de novas tecnologias. Esse modelo gerou diversos problemas para o desenvolvimento nacional, especialmente no campo da geração do conhecimento. A adoção de um modelo assentado na importação de tecnologias não colocou para a comunidade científica, e nem para o empresariado brasileiro, o desafio do desenvolvimento tecnológico de novos produtos e processos produtivos. Na verdade, a maior parte dos casos de importação de tecnologia

ocorreu quase que exclusivamente, por meio de aquisição de máquinas, equipamentos, manuais, treinamento de pessoal e, eventualmente, pelo pagamento de royalties de transferência de tecnologia (RIBEIRO, 2001).

Não obstante, os avanços tecnológicos registrados nos últimos anos, o país não foi capaz de melhorar seu desempenho de inovação substancialmente, permanecendo com baixa produção de patentes nacionais e internacionais. De acordo com dados recentes da Organização Mundial de Propriedade Intelectual – OMPI, 98% das patentes de países em desenvolvimento depositadas na organização são geradas por apenas seis países – Coréia do Sul, China, África do Sul, Cingapura, Índia e Brasil -, sendo que o número de patentes depositadas pela Coréia do Sul é dez vezes superior ao do Brasil. Enquanto no ano 2000 a Coréia depositou 1.700 patentes internacionais, o quantitativo do Brasil foi de apenas 161 patentes (RIBEIRO, 2001).

A fim de otimizar os resultados econômicos nacionais e ampliar a competitividade internacional, são instituídas políticas de desenvolvimento. Atualmente, esta em vigor a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE), lançada em 31 de março de 2004 e que determina o planejamento do crescimento econômico e do desenvolvimento auto-sustentado brasileiro objetivando maior grau de inovação e diferenciação de produtos (MDIC, 2005).

As ações da PITCE contemplam três planos, que se subdividem conforme figura I.11.



Fonte: MDIC, 2005.

Figura I.11 - Os planos da PITCE e suas subdivisões.

Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior não é uma iniciativa isolada, faz parte de um conjunto de ações que compõem a estratégia de desenvolvimento apresentada no

documento Orientação Estratégica de Governo: Crescimento Sustentável, Emprego e Inclusão Social. (MDIC, 2005).

Assim, dando continuidade a PITCE e a fim de incentivar e melhorar a inovação brasileira, o governo em 02 de dezembro de 2004, sanciona a lei n.º 10.973, denominada “Lei da Inovação, sendo regulamentada em 11 de outubro de 2005, pelo Decreto n.º 5563, que dispõe sobre incentivos à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo.

Por determinação da Lei da Inovação, fortalecendo o novo marco legal para apoio ao desenvolvimento tecnológico e inovação nas empresas brasileiras e dando continuidade a política de inovação foi promulgada a Lei n.º 11.196, em 21 de novembro de 2005, conhecida como Lei do Bem, regulamentada pelo Decreto nº 5.798, de 7 de junho de 2006.

A lei do Bem, em seu Capítulo III, artigos 17 a 26, instituiu benefícios baseados em incentivos fiscais às pessoas jurídicas que possibilitou a utilização dos incentivos, de forma automática, desde que realizem pesquisa tecnológica e desenvolvimento de inovação tecnológica.

No que tange a transferência de tecnologia a lei concedeu a redução do Imposto de Renda retido na fonte incidente sobre remessa ao exterior resultante de contratos de transferência de tecnologia.

CAPÍTULO II - A PROPRIEDADE INDUSTRIAL

II.1 – Ativo Intangível

Os ativos de uma organização – bens e direitos - compõem o seu patrimônio e são decompostos, entre outras classificações, em ativos tangíveis (materiais) e ativos intangíveis (imateriais).

Os ativos tangíveis são aqueles com existências físicas, passíveis de serem quantificados de forma clara e objetiva, tais como: disponibilidades, estoque, imobilizado.

E os intangíveis, de forma contrária, são aqueles que não possuem corpo. Segundo SÁ & SÁ (1995, p. 35), “*encerram valores que não encontram correspondentes corpóreos*”, como: marcas, patentes, direitos autorais, ‘*goodwill*’, entre outros.

KOHLER (s.d., *apud* IUDÍCIBUS, 2000, p. 209) define o intangível como “*um ativo de capital que não tem existência física, cujo valor é limitado pelos direitos de benefícios que antecipadamente sua posse confere ao proprietário*”.

Segundo REILLY & SCWEIHS (2000), para que um ativo possa ser classificado como intangível é necessário apresentar características como:

- Ser passível de identificação específica e descrição reconhecível;
- Estar sujeito à existência e à proteção legal;
- Ser sensível ao direito de propriedade privada e esse direito ser legalmente transferível;
- Haver alguma evidência tangível ou manifestação da existência do ativo intangível (como contrato, licença, documento de registro, etc.);
- Ter sido criado em um momento ou por meio de um evento identificável;

EDVINSSON & MALONE (1998) apresentam uma visão do ativo em relação a sua forma, dividindo-o em quatro. As três primeiras formas precisas e mensuráveis: ativo circulante (com o mesmo conceito da contabilidade financeira); o ativo permanente (considerados aqueles que são depreciados, isto é, seu custo é distribuído sistematicamente em períodos sucessivos, segundo regras); e os investimentos caracterizados como as ações e obrigações e propriedade de uma empresa, que podem ser avaliada por meio de valor de mercado e de outros parâmetros. E a quarta forma trata-se dos ativos intangíveis, tipicamente de longo prazo e de difícil avaliação, até a venda da empresa, quando são, então, reconhecidos. Entretanto, esse reconhecimento não possui uma regra clara. Sua avaliação é abalizada em premissas empíricas, uma vez que, a metodologia para mensuração desses ativos ainda é objeto de estudo.

Não obstante essa dificuldade, verifica-se uma mudança de paradigma. Em meados dos anos 80, no escopo empresarial vigente no mundo, o foco antes fundamentado nos ativos

tangíveis, foi transferindo para os intangíveis. É a partir de então que se expande a compreensão da importância dos bens imateriais para a sobrevivência das empresas.

Essa transferência de foco advém principalmente da evolução tecnológica, que afunilou a espiral temporal de vida dos produtos, reduzindo o tempo de chegada a sua obsolescência, impulsionando a necessidade de inovações não só radicais, mas também incrementais e conseqüentemente acirrando a competitividade interempresarial. As organizações empresariais, segundo BULGARELLI (2000), foram buscar nas incorporações e fusões uma forma de melhor organizar suas atividade econômicas, de modo a proporcionar um aumento de poder econômico e de dominação de mercado, através da racionalização da produção, adoção de processos tecnológicos mais modernos, diminuição dos custos, etc.

Inicialmente, cabe conceituar esses dois fenômenos concentracionistas: fusão e incorporação. Concentracionistas por ocorrer a extinção - perda da personalidade jurídica - de pelo menos uma sociedade.

A incorporação, segundo REQUIÃO (2000), é *“a operação pela qual uma ou mais sociedades, de tipos iguais ou diferentes, são absorvidas por outra, que lhe sucede em todos os direitos e obrigações”*. Desta maneira, nota-se que neste fenômeno não há o aparecimento de uma nova sociedade, pois a empresa incorporadora absorve as outras sociedades, que se extinguem.

Já a fusão se caracteriza pela união de duas ou mais sociedades para a formação de uma nova sociedade que lhe sucederá em todos os direitos e obrigações. Diferentemente, do que ocorre na incorporação, na fusão todas as sociedades participantes da operação se extinguem.

Aliado ao desenvolvimento tecnológico despertado com a Revolução Industrial no final do século XVIII, encontram-se as transformações decorrentes do Capitalismo e mais recentemente do Neoliberalismo, bem como, a intensificação do processo de internacionalização das empresas, com o surgimento das transnacionais.

Essa mudança de paradigma econômico, onde se observa o aprofundamento da dinâmica do capitalismo internacional, em conjunto com a acelerada difusão das novas TIC's nos meados dos anos oitenta, provocou uma tendência à conglomeração das empresas, com fusões e incorporações; provocou também, novas formas de concorrências, como parcerias entre empresas concorrentes, onde a competitividade está centrada nos novos eixos de negócios e não nos produtos e serviços. Ampliou-se ainda, a ênfase dada aos fluxos logísticos, mercados segmentados, valores e comportamento dos consumidores e de mercados de trabalho, assim como na política e nas relações internacionais entre os países.

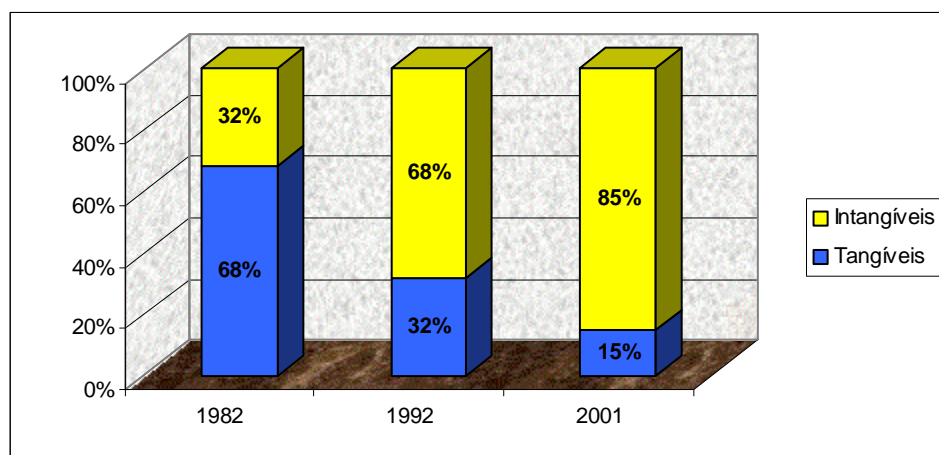
Acrescenta-se ao novo cenário, o aumento da empresas virtuais e daquelas que praticam a terceirização, até mesmo as que, continuando no eixo industrial, terceirizam a grande maioria de suas atividades, inclusive a produção, deixando de ter em seus balanços

ativos imobilizados, como o parque industrial. A Fórum é um clássico exemplo, uma vez que não possui mais fábricas e, até mesmo o prédio onde funcionam seus escritórios, não faz parte de seus imobilizados, pois é alugado. Seus maiores ativos são os intangíveis e, por isso, a partir do exercício de 2004, passou a contabilizá-los e demonstrá-los em seus balanços.

A terceirização como estratégia organizacional, internacionalmente, teve seu grande impulso na Segunda Guerra Mundial, quando a indústria armamentista precisou ampliar sua capacidade produtiva. No Brasil, esta tática tomou investidura na década de 80.

Esses fenômenos de ruptura podem ser mais bem evidenciados quando se observa que a maior indústria de tênis do mundo, a Nike, não possui fábrica própria. A livraria de maior crescimento no mundo, a Amazon, não tem um metro quadrado de lojas, é totalmente virtual, utilizando o *e-commerce*. A Lotus foi vendida à IBM, por quinze vezes seu valor patrimonial. A empresa de telecomunicação Cisco teve seus ativos contabilizados no balanço de 1999 pelo valor de US\$ 14,7 bilhões, mas foi avaliada no mercado acionário em mais de US\$ 470 bilhões, ou seja, 32 vezes o valor declarado; no caso da Yahoo a diferença chega a 36 vezes; a Oracle, 30 vezes. A Microsoft tem sua cotação na bolsa de valores em cem vezes o valor do seu ativo tangível. A filial americana da Nokia fatura 200 milhões de dólares com 5 empregados.

Essas afirmações se refletem no resultado da Figura II.1, que demonstra o aumento significativo do valor dos ativos intangíveis em relação aos tangíveis nas corporações nos Estados Unidos, no período compreendido entre o ano de 1982 a 2001 .



Fonte: MISLAV (*apud* MOURA, 2004, p. 12) e WIPO (s.d., p.55)

Figura II.1 – Gráfico da relação entre os ativos intangíveis e tangíveis em comparação com o ativo total nos Estados Unidos.

No contexto internacional da década de 1990, uma das características principais das intensas mudanças observadas nos processos produtivos relaciona-se à crescente relevância atribuída ao conhecimento. De fato, observa-se uma transformação fundamental no significado

relativo dos investimentos em conhecimento e investimentos em capital fixo. Isso é uma consequência da sensibilidade do empresariado em relação a nova ordem do mercado. Assim, o que se vê atualmente em vários setores, é que os gastos anuais em pesquisas, desenvolvimento e inovação (P,D & I) das empresas líderes são maiores que seus investimentos em capital fixo, demonstrando uma mudança de perspectiva fundamental para quem estava acostumado a ver o investimento em capital fixo como o motor do crescimento econômico (LASTRES *et al*, 1998).

A nova dinâmica tecnológica e econômica internacional possibilitou a substituição paulatina de tecnologias intensivas em capital e energia e de produção estandardizada e de massa, características do ciclo de desenvolvimento anterior, para as tecnologias intensivas em informação. Neste novo padrão, o conhecimento tornou-se o ativo primordial de competição, ao mesmo tempo em que se vêm impondo novas formas de organização e interação entre as empresas e entre estas e outras instituições (incluindo as de ensino e pesquisa) favorecendo rápidas mudanças nas estruturas de pesquisa, produção e comercialização.

Nos dias de hoje, conforme esclarece EDVINSSON & MALONE (1998), os fatores clássicos de produção, não são mais os principais responsáveis pela criação do valor de mercado. O capital em forma de imobilizado (ativo tangível) cedeu o lugar ao capital intelectual - IC, um ativo de cunho intangível.

II.2 – Capital intelectual

Segundo o Financial Accounting Standards Board - FASB³ (*apud* WERNKE, 2001), o capital intelectual é um dos ativos intangíveis mais importantes dentro de uma empresa, devido ao seu potencial de gerar e manter a vantagem competitiva das organizações.

Com base nessa concepção de vantagem competitiva é que BROOKING (1996) conceituou Capital Intelectual (IC) como uma combinação de ativos intangíveis, oriundo das transformações ocorridas nas áreas da tecnologia da informação, mídia e comunicação, que produzem melhorias no desempenho das empresas.

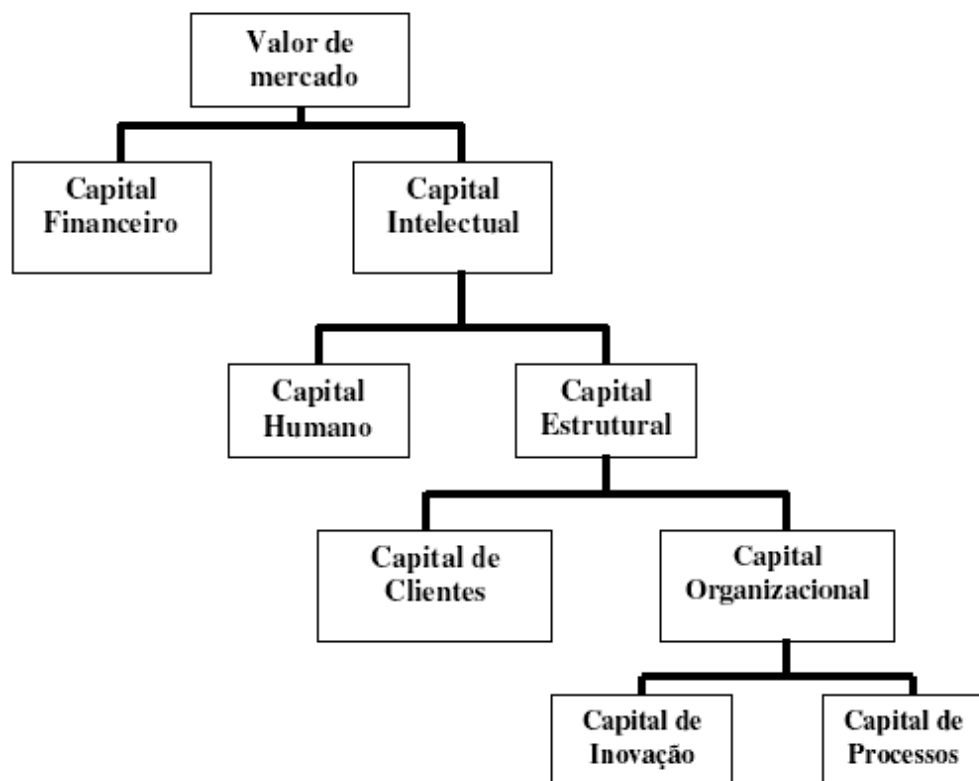
Para STEWART (1999), é o conjunto do conhecimento de todo o recurso humano da organização, que proporciona uma vantagem competitiva e estabelece sua constituição oriunda do conhecimento, informação, propriedade intelectual, experiência, ou seja, matéria utilizada para produzir riqueza.

³ FASB - Financial Accounting Standards Board, em português: Conselho de Padrões de Contabilidade Financeira, órgão de sete membros encarregado de escrever os Princípios de Contabilidade Amplamente Aceitos (Gaap) dos Estados Unidos e de criar as regras sobre como as empresas contabilizam os lucros, fluxo de caixa e patrimônio líquido.

Alguns autores subdividiram o capital intelectual em categorias, sendo que a forma de categorização do IC diferenciada pelos autores, representa o enfoque que cada um utiliza. Alguns autores optam por pormenorizar, outros fixam em grupos mais abrangentes, o que não influi na importância em si do capital intelectual.

A relevância desse ativo está na forma em que sua gestão é realizada e, segundo TURBAN & WETHERBE (2004), as empresas que optam por uma abordagem direcionada à gestão do conhecimento, onde existe a preocupação de mensurar os valores desses ativos, agregam mais benefícios a seus negócios.

EDVINSSON & MALONE (1998), basearam-se nos conceitos obtidos na companhia de seguros e serviços financeiros Skandia, e segmentaram o IC em dois grandes grupos: Capital Humano que representa as aptidões e capacidades humanas, ou seja, o conhecimento, a experiência e a inovação dos membros da organização, bem como os valores, a cultura e a filosofia dessa organização e Capital Estrutural que inclui, marcas, patentes, direitos autorais (tais como: copyright, bancos de dados e programas de computador) e outras capacidades organizacionais desenvolvidas, como o capital de clientes e de relacionamento. Ainda com base nas premissas desses autores tem-se que o capital estrutural volta-se a dividir e a subdividir-se, conforme é demonstrado na figura II.2.



Fonte: EDVINSSON, Leif. **Capital Intelectual**. São Paulo: Makron Books, 1998, p.47.

Figura II.2 - Esquema da Skandia para o valor de mercado.

ALLEE (1999, pp. 16-17) acrescenta a esse rol, o capital social, que representa a qualidade e o valor do relacionamento entre a organização e a sociedade, o capital de relações externas, que evidencia o valor do relacionamento da empresa com os parceiros, fornecedores, clientes, ou seja, aqueles agentes que estão mais diretamente ligados à empresa e o capital ambiental, onde é evidenciada a valorização entre a empresa e o meio-ambiente.

Na concepção de BROOKING (s.d. *apud* Antunes & Martins, 2002), o capital intelectual pode ser dividido em quatro categorias (figura II.3):

- Ativos de Mercado: potencial que a empresa possui em decorrência dos intangíveis que estão relacionados ao mercado, tais como: clientes, lealdade dos clientes, negócios recorrentes, negócios em andamento, canais de distribuição, franquias etc.
- Ativos Humanos: compreendem os benefícios que o indivíduo pode proporcionar para as organizações por meio da sua ‘*expertise*’, criatividade, conhecimento, habilidade para resolver problemas, tudo visto de forma coletiva e dinâmica.
- Ativos de Propriedade Intelectual: incluem os ativos que necessitam de proteção legal para proporcionar às organizações benefícios: propriedade industrial e direitos autorais.
- Ativos de Infra-Estrutura: compreendem as tecnologias, as metodologias e os processos empregados, como cultura, sistema de informação, métodos gerenciais, aceitação de risco, banco de dados de clientes etc.

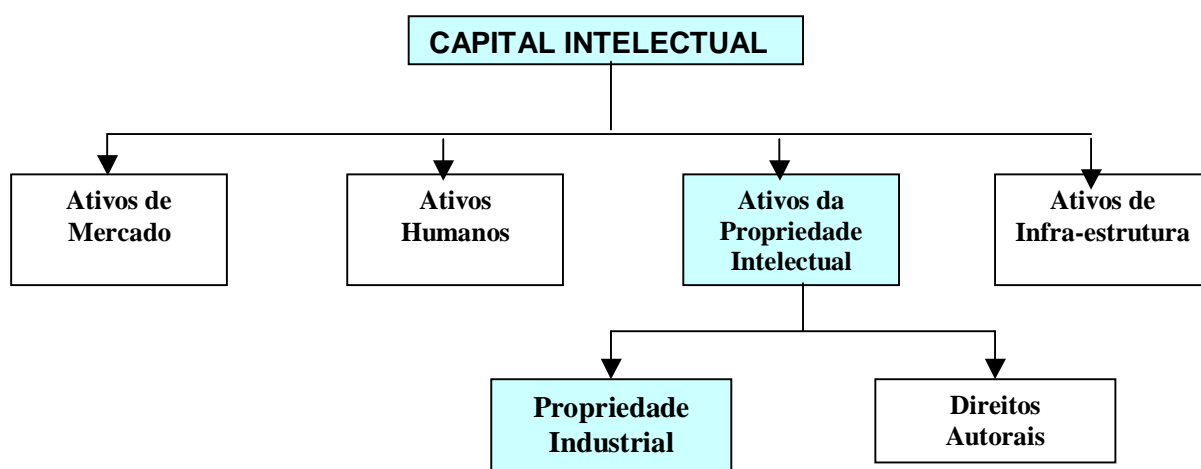


Figura II.3 – Estrutura do Capital Intelectual, segundo a classificação de BROOKING (s.d. *apud* Antunes & Martins, 2002).

Os ativos de Propriedade Intelectual representam o foco um pouco mais pormenorizado desse estudo, ou seja, mais um degrau que se deve explorar para se chegar ao objetivo final.

II.3 – Propriedade Intelectual

A propriedade intelectual nasce com a finalidade de assegurar direitos à produção da capacidade criativa humana. Na concepção de BERMUDEZ (2000) representa um conjunto de direitos que visam proteger as atividades industriais e comerciais de uma pessoa física ou jurídica. É uma expressão genérica que corresponde ao direito de apropriação que o indivíduo tem de suas criações, obras, produções do intelecto, talento e engenho (BEM-AMI, 1983, *apud* BERMUDEZ, 2000).

A propriedade intelectual tem como base a transformação do conhecimento, um bem quase-público em princípio, em um bem privado e, é o elo de ligação entre o conhecimento e o mercado (LASTRES; FERRAZ, 1999). O ponto-chave é fazer com que o conhecimento tácito se torne explícito para uma pessoa ou um grupo de pessoas.

Di BLASI *et al.* (2002) conceitua propriedade intelectual como o direito de uma pessoa, física ou jurídica, sobre um bem imaterial. Esta procura regular as ligações do autor, ou criador, com o bem imaterial por meio de um conjunto de regras para obtenção do privilégio, como também, formatar com bases legais a atuação das autoridades que intervêm nesta matéria, referindo-se aos direitos relativos a:

- Obras literárias, artísticas e científicas;
- Interpretações dos artistas intérpretes e as execuções dos artistas executantes, aos fonogramas e as emissões de radiodifusão;
- Invenções em todos os domínios da atividade humana;
- Descobertas científicas;
- Desenhos industriais;
- Marcas industriais, comerciais e de serviço, bem como as firmas comerciais e denominações comerciais;
- Segredos de negócios;
- *Know-how*;
- Proteção contra a concorrência desleal; e
- Todos os outros direitos à atividade intelectual nos domínios industrial, científico, literário e artístico.

A Propriedade Intelectual é tradicionalmente dividida em dois blocos: a propriedade industrial e os direitos autorais. Entretanto, essa grande divisão não nomeia as formas *sui generis* de proteção, como cultivares, que protege as criações vegetais, e desenho de layout – topografias – de circuitos integrados, que representa o desenho final das camadas que compõem os circuitos. (CARVALHO *et al.*, 2002)

II.4 – Propriedade industrial

A origem da propriedade industrial, segundo DOMINGUES (1980) remonta a Idade Média, onde reis e governantes concediam aos indivíduos, a exclusividade para exercer um determinado comércio, vender um produto ou usar um processo de fabricação. Tais privilégios eram concedidos como ato pessoal, daqueles que representavam o poder constituído, fosse por razões econômicas do momento, como forma de estimular a introdução de inovações em certas regiões ou por motivos pessoais como, por exemplo, beneficiar determinado súdito.

Uma abordagem da evolução da história da proteção patentária mais detalhada pode ser encontrada, a exemplo, em ABRANTES (2005).

Para efeito desta dissertação será apresentada uma linha do tempo (figura II.4) com os principais acontecimentos ocorridos ao longo da história da propriedade industrial.







Figura II.4 – Linha do tempo com a evolução dos principais acontecimentos na PI

A incorporação quase imediata do Brasil, aos ditames do TRIPS, foi reflexo de pressões, especialmente, norte-americanas, que tentava impor os interesses das suas indústrias de informática e farmacêuticas, a fim de eliminar os entraves políticos dos países em desenvolvimento, que não protegiam essas tecnologias em seus territórios (TACHINARDI, 1993).

A alegação dos Estados Unidos era que os chamados *Newly Industrialized Countries* (NICs), no qual se inclui o Brasil, prejudicava a indústria de alta tecnologia nacional. Segundo TACHINARDI (1993), a reserva de mercado brasileiro era considerada pelos norte-americanos como um cerceamento dos direitos de propriedade intelectual. Com base na Seção 301 da Lei de Comércio iniciaram sanções a diversos setores de produtos brasileiros, sobre-taxando a exportação de produtos como papéis, químicos e artigos eletrônicos. As retaliações geraram uma preocupação no empresariado brasileiro, principalmente daqueles que se sentiam ameaçados, como os dos setores de suco de laranja, calçados e aviões; e estes passaram a exercer forte lobby no governo a fim de resolver o conflito.

Interessante ressaltar que, além do Brasil, outros países procediam de maneira similar, ou seja, não concedendo patentes desses produtos, questionados pelos Estados Unidos. No entanto, apenas o Brasil sofreu retaliações. TACHINARDI (1993) esclarece que a posição norte-americana relacionada ao Brasil se deve a sua ocupação em sétimo lugar no ranking farmacêutico mundial.

Na concepção de SARDENBERG (2003), a harmonização da lei de patentes brasileira com as normas internacionais promoveria maior apoio à transferência de tecnologia e o fortalecimento das atividades de P&D, tornando o país mais atraente ao desenvolvimento de pesquisa pelo setor privado e por parte das indústrias estrangeiras.

Em relação ao setor farmacêutico, essa visão não parece coadunável, uma vez que, quando as multinacionais se instalaram no território brasileiro, patentes farmacêuticas não eram patenteáveis, criando-se um mercado onde 80% ou mais representava a fatia dessas multinacionais, e somente 20% eram empresas brasileiras, que fabricavam medicamentos populares, a base de ervas (GATT, 1989 apud TACHINARDI, 1993).

Relativamente à reserva de mercado de produtos de informática, a atitude dos EUA foi diferente do setor farmacêutico, não impondo retaliações. A decisão se justifica devido ao fato da IBM ter estabelecido uma *joint-venture* com uma empresa brasileira, o Grupo Gerdau, o que colocou os EUA numa posição de cautela, pois retaliações prejudicariam a IBM, que estava se beneficiando da legislação brasileira. Soma-se o fato do governo brasileiro mostra-se mais receptivo aos apelos norte-americanos, alegando que, as indústrias americanas do setor aeroespacial e automobilístico não queriam a guerra comercial com o Brasil por sentirem que seriam prejudicadas.

Diante do desfecho dos conflitos nas áreas de informática e farmacêutica verifica-se que a política comercial norte-americana foi destinada à proteção dos direitos de propriedade intelectual de suas indústrias.

TACHINARDI (1993) esclarece que no mundo contemporâneo, o sistema de propriedade intelectual constitui uma barreira a novos entrantes no processo de desenvolvimento científico e tecnológico. Dessa forma, a concepção dos EUA e dos demais países industrializados é manter o monopólio das inovações, mantendo suas posições econômicas de desenvolvimento.

No contexto brasileiro o que se constatou foi uma fragilidade em lidar com pressões políticas e econômicas, que refletiram na aprovação da lei de software e da nova lei de propriedade industrial, reconhecendo as patentes farmacêuticas, bem como um processo de abertura da economia.

Outro reflexo dessa fragilidade foi a instituição das *pipelines*, até os dias de hoje uma assunto polêmico e discutida a sua constitucionalidade. Segundo BARBOSA (2003), as *pipelines* são consideradas como uma modalidade de patente de importação ou de revalidação. O instituto temporário *pipeline* foi criado em 1996, com o advento da LPI (arts. 229/232), permitindo depósitos de patentes em campos tecnológicos que eram imprivilegiáveis pelo o CPI/71, possibilitando assim, a proteção patentária de produtos farmacêuticos e alimentícios, entre outros.

Os dispositivos relativos ao *pipeline* vigoram durante o período de 15 de maio de 1996 até 15 de maio de 1997. Os pedidos de patentes pelo mecanismo *pipeline* estão sujeitos a uma análise formal e seguem os termos da patente concedida no exterior, não sendo submetidos a uma análise técnica dos requisitos de patenteabilidade - novidade, atividade inventiva e aplicação industrial - pelo o Instituto Nacional da Propriedade Industrial. No entanto, sua concessão no Brasil, dependia da comprovação de concessão da patente no país onde foi depositado o primeiro pedido.

O pedido de depósito *pipeline* seria automaticamente publicado, sendo facultado um prazo de noventa dias, após sua publicação, para manifestação quanto ao atendimento dos requisitos para a concessão do benefício.

BARBOSA (2003), acrescenta que o art. 230 da LPI é incompatível com o sistema jurídico nacional:

“A patente pode ter sido concedida com um sistema de reivindicações absolutamente incompatível com a lei nacional, por exemplo, contendo mais de um objeto de patentes, ferindo o princípio de unidade de patente, ou reunindo reivindicações de natureza diferente (desenho industrial e patente de invenção)” (BARBOSA, 2003, p. 642).

De acordo com BERMUDEZ *et al.* (2000) a legislação brasileira de propriedade industrial foi iniciada em 1809 e evoluiu muito a partir de então, tentando se adequar aos padrões internacionais. A figura II.5 relaciona as principais legislações desde a primeira lei de Patentes brasileira – o Alvará de D. João VI, bem como apresenta sua aplicabilidade.

NORMA LEGAL	APLICABILIDADE
Alvará 28/01/1809	Constituiu o marco inicial da evolução da Propriedade Industrial no Brasil.
Constituição do Império de 25/03/1824	Assegura aos inventores o direito de Propriedade de suas descobertas ou de suas produções.
Lei de 28/08/1830	Regulamenta a norma constitucional e torna efetiva a proteção legal do inventor.
Decreto no 2.712/60	Esclarece as instruções para aplicação da Lei de 28/08/1830, declara que o prazo dos privilégios deve ser contado a partir da data do decreto de sua concessão e não da data da expedição da patente.
Aviso de 22/01/1881	Dá novas instruções para execução da Lei de 28/08/1830, institui o exame das invenções posterior à concessão da patente.
Lei 3.129/82 - Lei de Privilégios, completada pelo Decreto 8.820 de 30/12/1882	Visava principalmente adequar a legislação brasileira às resoluções do Congresso Internacional de Paris para Propriedade Industrial de 1880 bem como as conclusões dos congressos anteriores, reunidos em Viena, em 1873, e Paris em 1878.
Decreto 16.264/23	Regulamenta a Propriedade Industrial, cria a Diretoria Geral da Propriedade Industrial, apresenta poucas modificações em relação à legislação anterior.
Decreto 24.507/34	Completa a legislação de Propriedade Industrial, introduz itens relativos a desenhos e modelos industriais, nome comercial e à concorrência desleal.
Decreto-lei 7.903/45	Promulga o Código de Propriedade Industrial, consolidando a legislação de Propriedade industrial. Entre as modificações relevantes, introduzidas por esta legislação, destaca-se o conceito de novidade e a exclusão da privilegiabilidade das invenções que tivessem por objeto substâncias ou produtos alimentícios e medicamentos, matérias ou substâncias obtidas por meio ou processo químico.
Decreto-lei 254/67	Novo Código de Propriedade Industrial, tendo como item a ser ressaltado a exclusão do privilégio de modelo de utilidade. (revogado)
Decreto-lei 1.005/69	Institui novo Código de Propriedade Industrial, que acrescenta como matéria imprivilegiável os processos de obtenção ou

	modificação das substâncias, matérias ou produtos alimentícios, químico-farmacêuticos e medicamentos. (revogado)
Lei 5.772, de 21/12/1971	Institui o novo Código de Propriedade Industrial manteve a exclusão de privilegiabilidade das substâncias, ma misturas ou produtos alimentícios, químico-farmacêuticos e camentos de qualquer espécie, bem como seus processos de obtenção ou modificação. (revogada)
Decreto 75.572, de 08/04/1975	Promulgação da Convenção da União de Paris para a Proteção da Propriedade Industrial.
Decreto 81.742, de 31/05/1978	Promulgação do Tratado de Cooperação em Matéria de Patentes – PCT.
Decreto 635, de 21/08/1992	Promulgação da Revisão de Estocolmo da Convenção de Paris.
Decreto 1.355, de 30/12/1994	Promulgação da Ata Final que incorporou os resultados da Rodada Uruguai de negociações comerciais multilaterais do Acordo Geral de Tarifas e Comércio/General Agreement on Trade and Tarifs – GATT.
Lei 9.279, de 14/05/1996	Institui o novo Código de Propriedade Industrial, que apresenta modificações relevantes em relação ao Código anterior destacando-se a privilegiabilidade dos produtos e processos dos setores farmacêutico e de biotecnologia, e a introdução do mecanismo de <i>pipeline</i> ”.
Decreto 2.553, de 16/04/1998	Regulamenta artigos da Lei 9.279/96 relativos a patentes de interesse da defesa nacional
Decreto 3.201, de 06/10/1999	Dispõe sobre a concessão, de ofício, de licença compulsória nos casos de emergência nacional e de interesse público de que trata o artigo 71 da lei 9279/96.
Lei 10.603, de 17/12/2002	Dispõe sobre a proteção de informação não divulgada submetida para aprovação da comercialização de produtos.
Decreto 4.830, de 04/09/2003	Dá nova redação aos artigos 1º, 2º, 5º, 9º e 10º do Decreto 3.201/99.

Figura II.5 – Evolução da legislação brasileira que trata da propriedade industrial.

II.5 – Patentes

“É o direito outorgado pelo Governo de uma nação a uma pessoa, o qual confere a exclusividade de exploração do objeto de uma invenção ou de um modelo de utilidade, durante um determinado período e em todo o território nacional” (DI BLASI, 2002: 29).

As invenções e os modelos de utilidade são criações suscetíveis de serem convertidas em bens materiais industrializáveis. A invenção é entendida como o bem imaterial, resultado de atividade inventiva que define algo enquadrado nos diversos campos de técnica, anteriormente não conhecido e utilizado (DI BLASI et al., 2002).

O modelo de utilidade é entendido como toda nova forma conferida - envolvendo esforço intelectual criativo que não tenha sido obtido de maneira comum ou óbvia (ato inventivo, ou seja, atividade inventiva de menor grau) – a um objeto de uso prático, ou parte deste, suscetível de aplicação industrial, desde que com isto se proporcione um aumento de sua capacidade de utilização (DI BLASI et al., 2002).

Cabe ressaltar que, no que importa ao conceito de atividade inventiva a lei de propriedade industrial (LPI) não faz distinção entre a patente de invenção e o modelo de utilidade:

“Art. 13 – A invenção é dotada de atividade inventiva sempre que, para um técnico no assunto, não decorra de maneira evidente ou óbvia do estado da técnica.

Art. 14 – O modelo de utilidade é dotado de ato inventivo sempre que, para um técnico no assunto, não decorra de maneira comum ou vulgar do estado da técnica.”

A proteção da produção industrial, segundo BERMUDEZ et al. (2000), aparece sob a forma de patentes, que são monopólios legais. O Estado reconhece o privilégio de uso e exploração exclusiva ao titular da patente, durante um período determinado, ao fim do qual a patente torna-se de domínio público e pode ser explorada por qualquer pessoa, independente de autorização.

De acordo com a legislação brasileira de propriedade industrial, que tem como base as premissas do TRIPS, a patente de invenção vigora por 20 anos e, o modelo de utilidade por 15 anos, ambos a contar da data de depósito. A vigência de uma patente não pode ser inferior a dez anos para os privilégios de invenção e de sete anos para os modelos de utilidade a contar de sua concessão.

Segundo BARBOSA (2003, p. 616) “[...] o propósito da patente é incentivar a produção de novas tecnologias, através da garantia jurídica da exclusividade de seu uso”.

Entretanto, a patente poderá ser explorada por terceiros, desde que, o titular de patente ou o depositante celebre um contrato de licença para sua exploração, devendo ser este contrato, averbado no INPI, para que produza efeitos em relação a terceiros (Art. 61 e 62, LPI).

Parafraseando ASSAFIM (2005), as patentes criam um ambiente propício à transmissão de tecnologia, cumprindo sua função de servir de instrumento de tecnologia.

HOFMEISTER (2003) acrescenta que a proteção da propriedade intelectual, sob a forma de patentes desempenha função central no processo de transferência de tecnologia e inovação.

II.5.1 – Estrutura do documento de patente e informações contidas.

A partir das informações contidas em documentos de patente é possível determinar: (i) tecnologias pesquisadas publicadas em uma determinada área do conhecimento; (ii) soluções tecnológicas disponíveis; (iii) tecnologias emergentes; (iv) dinâmica das tecnologias (tecnologias em obsolescência e imponentes); e (v) linhas de pesquisa, equipes e líderes na geração de novas tecnologias.

Essas informações podem ser recuperadas através dos elementos constituintes do documento de patente, que são: folha de rosto; relatório descritivo; desenhos (se houver); reivindicações; e resumo. A folha de rosto (figura II.6) apresenta os dados formais da patente tais como nome do(s) inventor(es), país de origem, nome do titular da patente, sua classificação e o resumo. O relatório descritivo faz a descrição do objeto da invenção (produto e/ou processo) de modo a possibilitar a sua realização por um técnico no assunto. O teor das reivindicações, baseadas nas informações constantes do relatório descritivo, é o que determina a extensão da proteção conferida pela patente.

 República Federativa do Brasil Ministério do Desenvolvimento, Indústria e do Comércio Exterior Instituto Nacional da Propriedade Industrial	(11) (21) PI 0601964-1 A (22) Data de Depósito: 31/05/2006 (43) Data de Publicação: 21/02/2007 (RPI 1885)	 (51) Int. Cl.⁷: F16F 9/49
(54) Título: BATENTE AMORTECEDOR, COPO DE VARIAÇÃO, E PLACA INFERIOR DE SUPORTE DE MONTANTE		
(30) Prioridade Unionista: 02/06/2005 US 11/143,286		
(71) Depositante(s): Freudenberg-Nok General Partnership (US)		
(72) Inventor(es): Robert Stuart Feldmann		
(74) Procurador: Dannemann, Siemsen, Bigler & Ipanema Moreira		
(57) Resumo: "BATENTE AMORTECEDOR, COPO DE VARIAÇÃO, E PLACA INFERIOR DE SUPORTE DE MONTANTE". A presente invenção refere-se a um conjunto de montante e batente amortecedor que inclui um copo de variação e um batente amortecedor que são capazes de mover-se com a haste de montante em que o copo de variação está provido com uma superfície superior esférica côncava que acopla uma superfície esférica convexa de uma placa inferior de suporte de montante. O projeto permite a utilização de um batente amortecedor e um impactador maiores em aplicações onde a haste de montante tem um grande deslocamento angular.		
		

Fonte: INPI

Figura II.6 – Folha de Rosto de uma Patente de Invenção.

Quanto à classificação de uma patente, dado formal obrigatório, convém esclarecer que sua criação teve o objetivo de uniformizar a sistematização dos documentos de patente e para servir como ferramenta de busca eficaz para a recuperação destes documentos por usuários do sistema de proteção patentária. A respeito do sistema da Classificação Internacional de Patentes (CIP), que foi resultado dos esforços conjuntos de órgãos de propriedade industrial de numerosos países, é oportuno dizer que, sua base foi um tratado internacional multilateral, a "Convenção Européia para a Classificação Internacional de Patentes de Invenções", celebrado em 1954 (INPI, 2007) e implementada pelo Acordo de Estrasburgo (1971), entrando em vigor no Brasil em 17 de outubro de 1975, por meio do Decreto nº 76.472. Essa classificação é revista a cada cinco anos, tendo em vista o dinamismo das tecnologias.

A Classificação representa todo o conhecimento que possa ser considerado apropriado ao campo das invenções e está dividida em: seções, classes, subclasses, grupos e subgrupos. A estrutura hierárquica da Classificação é dada por uma distinção da tecnologia em diversos níveis, quer dizer, da sua divisão (seção, classe, subclasse, grupo e subgrupo) em ordem decrescente de hierarquia. As seções ordenam a técnica em oito setores principais, contando, a atual revisão de janeiro de 2006 com cerca de 70 mil subdivisões. Cada subdivisão tem um símbolo composto de algarismos arábicos e de letras do alfabeto latino. Os oito setores principais são denominados de seções, a saber:

Seção A - Necessidades Humanas (Vol. 1)

Seção B - Operações de Processamento; Transporte (Vol. 2)

Seção C - Química e Metalurgia (Vol. 3)

Seção D - Têxteis e Papel (Vol. 4)

Seção E - Construções Fixas (Vol. 5)

Seção F - Eng. Mecânica / Iluminação / Aquecimento (Vol. 6)

Seção G - Física (Vol. 7)

Seção H - Eletricidade (Vol. 8)

O símbolo completo da classificação para uma técnica específica será constituído por símbolos representando Seção (conforme acima), Classe (número composto por dois algarismos), Subclasse (letra maiúscula), grupo e Subgrupo, abaixo exemplificados:

A Seção

01 Classe

B Subclasse

1/00 Grupo Principal

1/24 Subgrupo

Importante elucidar que, de acordo com a LPI, o documento de patente deve ser suficientemente claro, a ponto de possibilitar a sua realização por técnico qualificado.

[...]

Art. 24 – O relatório (descritivo) deverá descrever clara e suficientemente o objeto, de modo a possibilitar sua realização por técnico no assunto e indicar, quando for o caso, a melhor forma de execução.

[...]

Art. 25 – As reivindicações deverão ser fundamentadas no relatório descritivo, caracterizando as particularidades do pedido e definindo, de modo claro e preciso, a matéria objeto da proteção.

[...]

Art. 50 – A nulidade da patente será declarada administrativamente quando:

I – não tiver sido atendido qualquer dos requisitos legais;

II – o relatório e as reivindicações não atenderem ao disposto nos arts. 24 e 25, respectivamente;”

Parafraseando ADAM (2003), tem-se que as reivindicações são de suma importância para o escopo da proteção conferida a patente e, conseqüentemente, para determinação do seu valor para o requerente ou para o licenciado em potencial.

II.6 – Desenho Industrial (DI) e Modelo Industrial (MI)

Até a vigência do Código de Propriedade Industrial – CPI, lei n.º 5772/71, distinguia-se DI e MI, conforme especificado no art. 11. Considerava-se modelo industrial toda a forma plástica que pudesse servir de tipo de fabricação de um produto industrial e ainda se caracterizasse por nova configuração ornamental. Já como desenho industrial, era assim entendida toda disposição ou conjunto novo de linhas ou cores que, com fim industrial ou comercial, pudesse ser aplicada, uma única ou repetidas vezes a um produto, por qualquer meio manual, mecânico ou químico, singelo ou combinado, conferindo-lhe um aspecto distintivo, quase sempre ligado à sua ornamentação,.

Com a revogação do CPI pela LPI, unificou-se o conceito dessas duas naturezas de privilégio, mantendo-se apenas a denominação de desenho industrial.

Dessa forma, o conceito de desenho industrial está definido no art. 94 da LPI, como “[...] a forma plástica ornamental de um objeto ou o conjunto ornamental de linhas e cores que possa ser aplicado a um produto, proporcionando resultado visual novo e original na sua configuração externa e que possa servir de tipo de fabricação industrial.”

Ao autor, é assegurado o direito de efetuar o registro, no INPI, do desenho industrial e obter a titularidade de propriedade temporária, desde que obedeça aos requisitos necessários à concessão da proteção. O registro vigorará pelo prazo de dez anos contados da data do depósito, prorrogável por três períodos sucessivos de cinco anos cada (Art. 108, LPI).

De forma similar às patentes, o privilégio conferido pelo registro de desenho industrial só é válido no país onde for requerido.

O Instituto Nacional da Propriedade Industrial, em 2002, reconhecendo a existência de pedidos de patente, de modelo industrial e de desenho industrial depositados na vigência da Lei Nº 5772/71, ainda pendentes, dispôs em Ato Normativo, que estes seriam automaticamente denominados pedidos de registro desenho industrial. Entretanto, os já analisados manteriam sua denominação anterior à LPI.

Os desenhos industriais desde 02 de janeiro de 2001, com a instituição da Resolução INPI nº 76, de 15 de dezembro de 2000, obedece a Classificação de Locarno, apesar do Brasil não ser signatário desse Acordo.

II.7 - O Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI)

Criado em 1970, o Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) é a Autarquia Federal, vinculada ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, responsável pela concessão de patentes, pelo registro de marcas, pela averbação dos contratos de transferência de tecnologia e, posteriormente, pelos contratos de franquia empresarial, registro de desenho industrial e de indicação geográfica, assumindo também o papel de registrar os programas de computador (*softwares*).

Está sediado no Rio de Janeiro, possuindo seis divisões regionais (Brasília, São Paulo, Minas Gerais, Paraná, Rio Grande do Sul e Ceará), vinte representações e nove postos avançados espalhados pelo território nacional (INPI, 2007).

Substituiu ao antigo Departamento Nacional de Propriedade Industrial, agregando às tarefas tradicionais de concessão de marcas e patentes, a responsabilidade pela averbação dos contratos de transferência de tecnologia e, posteriormente, pelo registro de programas de computador, contratos de franquia empresarial, registro de desenho industrial e de indicações geográficas.

Assim, sua finalidade principal, segundo a atual Lei 9.279/96 (Lei da Propriedade Industrial) é executar, no âmbito nacional, as normas que regulam a propriedade industrial, considerando suas funções social, econômicas, jurídicas e técnica. É também sua atribuição pronunciar-se quanto à conveniência de assinatura, ratificação e denúncia de convenções, tratados, convênios e acordos sobre propriedade industrial.

Tendo em vista a nova Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE), que estabeleceu relevância da Propriedade Industrial como instrumento estratégico para a inovação e o desenvolvimento econômico e tecnológico, e considerando seu interesse social, o INPI está empenhado em desempenhar seu papel dentro da política industrial e tecnológica. Uma de suas principais metas é alcançar uma atuação mais ativa e dinâmica junto a seus clientes, privilegiando a inovação e o atendimento a novas demandas. Dessa forma, vem aumentando o seu quadro de servidores, promovendo concursos públicos, que foram realizados em 2002, 2004 e 2006.

O INPI disponibiliza informações tecnológicas de seu acervo de mais de 20 milhões de documentos de patentes às empresas, órgãos do governo e a sociedade em geral, por meio de programas específicos (INPI, 2007).

A partir de 27/09/2007, com base na decisão tomada na Assembléia Geral da Organização Mundial da Propriedade Intelectual – OMPI, realizada em Genebra, na Suíça, reunindo 184 países-membros, o Brasil passa a fazer parte da Assembléia-Geral do Tratado de Cooperação de Patentes (da sigla em inglês PCT), obtendo o título de Autoridade Internacional de Busca - ISA e Autoridade Internacional de Exame Preliminar - IPEA.

De acordo com a deliberação da OMPI, o INPI, a partir de março de 2008, poderá aceitar depósitos de patentes de empresas brasileiras para outros países, sem a necessidade de enviá-los à análise de um escritório estrangeiro, o que proporcionará economia de recursos e tempo. O país é o primeiro da América Latina com esta função e o 13º no mundo. Na mesma assembléia a Índia também foi aprovada e passou a ser a 14ª autoridade de busca e exame preliminar. Antes da aprovação do Brasil, somente 12 escritórios de patentes possuíam status internacional, sendo a China o único país emergente a integrar esse rol.

Outro ponto importante foi a aceitação da língua portuguesa como idioma aceito na publicação de patentes, dispensando a tradução dos pedidos para as outras línguas internacionais de depósito - árabe, chinês, inglês, francês, alemão, japonês, russo e espanhol.

No que tange à transferência de tecnologia, dentro do âmbito do INPI, tem-se que a decisão sobre Averbação/Registro de Contratos de Licença e Transferência de Tecnologia é atribuição da Diretoria de Contratos de Tecnologia e Outros Registros - DIRTEC, conforme disposto no Decreto nº 5.147, de 21/07/2004, que aprova a Estrutura Regimental e o Quadro Demonstrativo dos Cargos em Comissão e das Funções Gratificadas do Instituto Nacional da Propriedade Industrial - INPI:

“Art. 13. À Diretoria de Contratos de Tecnologia e Outros Registros compete:

I - analisar e decidir quanto à averbação de contratos para exploração de patentes, uso de marcas e ao que implique transferência de tecnologia e franquias, na forma da Lei nº 9.279, de 1996, de modo alinhado às diretrizes de política industrial e tecnológica aprovadas pelo Governo Federal;”

CAPÍTULO III - TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA - TT

III.1 – Conceituação

A utilização do rótulo “transferência de tecnologia” tornou-se usual, principalmente no comércio internacional, para os contratos que compreendem todo o grupo de bens imateriais e de prestação, abrangidos pelo vocábulo “tecnologia”. Entretanto, se pela legislação e pela doutrina em geral essa designação mostra-se aceita, críticas diversas ocorrem quanto ao seu emprego na disciplina de circulação jurídica de bens imateriais. (ASSAFIM, 2005)

Sob esse prisma, argumentam FARINA (1999) e PANICO (1982) que o significado epistemológico dos vocábulos “transferência” e “tecnologia” não guardam relação estrita com a utilização que se consagrou.

Apesar das controvérsias, transferência de tecnologia é hoje definida como:

“[...] o processo pelo qual uma empresa passa a dominar o conjunto de conhecimentos que constitui uma tecnologia que ela não produziu. Para isso é necessário que essa tecnologia seja completamente assimilada pela empresa receptora.” (BARBIERI, 1990, p. 42).

ONG (1991) define esta expressão como o processo de introduzir um conhecimento tecnológico já existente aonde não foi concebido e/ou executado, que consoante VILLAR (1993) pode ocorrer em diversas esferas, como por exemplo, entre laboratórios de pesquisa e empresas, entre unidades do mesmo setor produtivo ou entre países.

Para BESANT e RUSH (1993, p.80), dentro de uma abordagem focada na aprendizagem e adaptação por parte das organizações receptoras da tecnologia, é conceituada como *"um conjunto de atividades e processos por meio do qual uma tecnologia (incorporada em produtos e novos processos, ou desincorporada em formas tais como conhecimento, habilidades, direitos legais etc.) é passada de um usuário para outro"*.

KRUGLIANSKAS & FONSECA (1996) ampliando o conceito, adicionam aos conhecimentos obtidos, as habilidades e os procedimentos aplicáveis aos problemas de produção e o caráter econômico na realização da transação.

Contudo, segundo ASSAFIM (2005) nem sempre o caráter econômico esteve ligado à transferência de tecnologia, sendo então, o reconhecimento de sua autoria, considerada a maior recompensa para o inventor, não existindo nesse momento a necessidade de mecanismos de proteção à tecnologia. Com o incremento do desenvolvimento de novas tecnologias ocorridas no final de século XVIII, verificou-se uma mudança no panorama dos interesses dos criadores, que passaram a visualizar a oportunidade de receber uma contraprestação econômica pela transmissão do conhecimento de suas criações.

Nesse contexto, onde se verifica a introdução do interesse econômico, a tecnologia passa a apresentar-se como uma mercadoria e, conseqüentemente, passível de ser comercializada. Destarte, vale fazer neste momento, uma distinção entre o comércio de tecnologia e a transferência de tecnologia, pois comércio e transferência podem estar totalmente dissociados. Esclarece BARBOSA (1988), que existem situações em que se dá a transferência de tecnologia sem a ocorrência do comércio, como é o caso dos convênios governamentais estabelecidos. Da mesma forma, é possível acontecer o comércio sem existir a transferência. O comércio envolve o mercado, suas regras e leis e a transferência esta ligada à propriedade, ou mais explicitamente, ao direito de uso da propriedade.

Para melhor compreender essa diferença, é cabível categorizar tecnologia. Nesse sentido, ASSAFIM (2005) estabelece três níveis de bens ou produtos “técnicos”, considerando o grau crescente de complexidade da tecnologia empregada. O primeiro nível refere-se às tecnologias tidas como artesanais ou “menores”, apresentando melhorias simples ou simplificação de tarefas em outras tecnologias mais importantes, não reunindo requisitos que requeiram proteção jurídica, ficando assim, disponíveis à coletividade.

O segundo nível de tecnologia compreende os conhecimentos, idéias e regras cujo ponto principal é a vantagem competitiva que é proporcionada pelo seu uso e, conseqüentemente, a expectativa de rentabilidade econômica, sem que a ênfase resida no grau de criatividade, daí seu criador não disponibilizá-la sem uma contraprestação.

O terceiro nível seria composto daquelas tecnologias capazes de serem protegidas pelos direitos de propriedade industrial.

ASSAFIM (2005) entende que o termo transferência de tecnologia é corretamente aplicado quando um criador se dispõe a revelar sua tecnologia desenvolvida a outrem, que a desconhece e não poderia conhecê-la por meios lícitos. Por conseguinte, somente a tecnologia do segundo nível seria passível de transferência, uma vez que, a do primeiro nível é de domínio público e a de terceiro, ao ser protegida, é revelada por meio de sua descrição, elemento necessário para adquirir a proteção legal. Nesse caso, o que ocorria não seria a transferência da tecnologia e sim, a dos direitos que a protegem.

No âmbito do INPI (2007), tem-se que a transferência de tecnologia “[...] é *uma negociação econômica e comercial que desta maneira deve atender a determinados preceitos legais e promover o progresso da empresa receptora e o desenvolvimento econômico do país*”.

Não obstante os diversos entendimentos ao termo transferência de tecnologia, este estudo firma-se no conceito instituído por BARBOSA (1988), que o define como um processo de comercialização de uma tecnologia, que se constitui um fator cognitivo intrínseco à atividade empresarial, e envolve tanto o segundo quanto o terceiro nível de categorização das tecnologias, realizada por ASSAFIM (2005).

É importante ressaltar que, quando se utiliza o termo transferência de tecnologia, não significa transferir a propriedade desse bem imaterial, mas proceder a uma permissão de uso e exploração, realizada por meio de um instrumento contratual, onde ocorre uma passagem de informação pertencente a alguém que está se disponibilizando a comunicá-la a outrem, mediante uma contraprestação.

Ainda em relação à transferência de tecnologia, BARBOSA (1988) cita a “Jurisprudência Casa Rui Barbosa⁴”, utilizada pelo INPI, implicando que:

*“a) não haja a tecnologia já no país;
b) importe em aumento da capacidade de produção da receptora;
c) haja responsabilidade da supridora pela tecnologia;
d) haja absorção ou autonomia;
e) o bem transmitido seja de natureza imaterial (não se admite a tese da tecnologia implícita do hardware); e
f) só há transferência de tecnologia se a mesma for transmitida para fora do mesmo grupo econômico.”*

Entretanto, em relação ao item “f” houve uma mudança na forma de atuar do INPI. Desde 31 de dezembro de 1991, o INPI aceita contratos entre empresas do mesmo grupo, em razão da edição da lei n.º 8.383.

Quando se fala em tecnologia implícita, convém posicionar dentro deste estudo sua conceituação, a fim de promover melhor entendimento. Segundo VIDAL (1987) as tecnologias podem ser qualificadas de acordo com a sua forma de ingressar no mercado.

“Tecnologia implícita é aquela embutida nos bens e serviços em geral, máquinas, motores, equipamentos, produtos, intermediários, componentes, materiais especiais e manufaturados em geral; e tecnologia explícita é a representada pelos pacotes tecnológicos, ou suas partes, e que são negociados explicitamente no mercado internacional.” (VIDAL, 1987, pp.106/108).

Assim, a transferência de tecnologia revela-se por intermédio da tecnologia explícita, ocorrendo principalmente entre os países centrais e os dependentes.

“Caracteriza por representar um conjunto de receitas e licenças de patentes, marcas e conhecimentos técnicos, relatórios, plantas, lay-outs, desenhos, manuais, especificações, normas de qualidade, normas operacionais, entre outros documentos que envolvem instrumentos que envolvem instruções, desde o tratamento de matérias-primas até os sistemas de embalagens e o escoamento da produção para os mercados consumidores [...] e também compreende [...] contratações de serviços técnicos, elaboração de projetos, serviços de engenharia e de detalhamento, contratações de pesquisa e desenvolvimento e assistência técnica em geral.” (VIDAL, 1987, pp.106/108).

⁴ Vide Transferência de Tecnologia: Jurisprudência Casa de Rui Barbosa, 1981, excertos 255, 258, 328, 334, 336, 368, 372, 379, 380, 396, 440, 448, 648, 679, 697, 864, 867, 891, 826, 896, 905, 908, 918, 920.

Na concepção de PORTUGAL & RIBEIRO (2004) a tecnologia consiste num conjunto ordenado de conhecimentos e informações.

A fim de cingir a participação das organizações internacionais na transferência de tecnologia, o grupo de países desenvolvidos sustentou que estas deveriam ater-se apenas em municiar recomendações técnicas aos países carentes. Não obstante, iniciou-se uma expansão comercial, onde os agentes econômicos passaram a aplicar o conceito de transferência de tecnologia, além do previsto assistencialismo (PORTUGAL & RIBEIRO, 2004).

Como, na maioria das vezes, é por meio do capital estrangeiro direto que se desenvolve e implementa a tecnologia de ponta, constitui-se uma significativa fonte de capital para o setor privado e cria-se um fator de alto risco de vulnerabilidade para a economia nacional.

ASSAFIM (2005) ressalta que, efetivamente sob esse rótulo geral (TT), estão reunidos diversos objetos que, no âmbito do tráfico jurídico, apresentam características definidas e são regulamentados especificamente.

III.2 – Modalidades

Sob o ângulo da capacidade tecnológica dos envolvidos na transação de TT, há uma dicotomia a ser observada: as transferências homogêneas e as heterogêneas.

Parafraseando ASSAFIM (2005), tem-se que as homogêneas ocorrem quando as partes envolvidas, concedente e adquirente, estão no mesmo *ranking* de potencial e capacidade tecnológica; é o caso da transferência entre empresas do mesmo setor ou de setor análogo, que estejam posicionadas de forma similar em nível tecnológico.

Já na transferência heterogênea essa proximidade tecnológica não existe. Notadamente, a adquirente possui capacidade inferior ao da concedente. Como exemplo, tem-se as transferências realizadas entre empresas de países industrializados e sub-desenvolvidos ou em desenvolvimento.

III.3 – Efeitos produzidos pela transferência de tecnologia

Para efeito desta dissertação, a TT será considerada fundamentalmente como uma transação de caráter econômico e comercial, onde se pressupõe, de um lado, a existência de um controlador da tecnologia e, de outro, um dependente que necessita dessa tecnologia - um ativo intangível empresarial. Vale dizer que, como qualquer negociação comercial, os detentores das tecnologias procuram sempre obter as maiores vantagens possíveis.

Esse panorama é o reflexo das desigualdades mercadológicas mundial, onde os países industrializados e conseqüentemente mais desenvolvidos são os detentores das tecnologias

mais avançadas e, em contrapartida, os países em desenvolvimento são os mais carentes dessas tecnologias.

Entretanto, ressalta ASSAFIM (2005, p. 4), a TT não ocorre somente de forma exógena, “[...] *tanto nos países desenvolvidos, quanto nos em desenvolvimento, a circulação de tecnologia pode ser interna ou externa, fenômeno que uma parte da doutrina chama de interdependência*”.

Esclarece ainda que, na transferência interna, considerando os atores estarem sob a mesma égide jurídica, a complexidade é menor que na transferência externa. Principalmente para os importadores de tecnologia, essas operações podem gerar um grau indesejado de submissão ou dependência à tecnologia estrangeira, comprometendo o desenvolvimento da tecnologia autóctone. É indubitável que a ingerência dessa situação perpassa por uma política governamental que seja capaz de controlar essa dependência e promover o desenvolvimento tecnológico do país.

Com base nessa premissa, RATH (1981, p.16) assume que há um “[...] *complexo grupo de interações e relações entre tecnologia, sua fonte, o receptor, o processo de sua transferência, o meio-ambiente de origem e de uso, e o conseqüente impacto no processo de desenvolvimento.*”

A ausência de uma análise da TT para adoção de novas tecnologias, em especial nos países em desenvolvimento, causa impactos nos diversos setores da sociedade receptora, podendo levar a transformações indesejáveis em seus subsistemas, quando da admissão de políticas tecnológicas, cuja concepção é que a assimilação de uma tecnologia avançada será, necessariamente, benéfica para o país receptor. Nesses países, a regulamentação da TT depende dos mecanismos jurídicos criados para defesa dos interesses nacionais. (VIANNA, 1997).

Do ponto de vista técnico, LONGO (1985, p. 21) infere que “[...] as inovações são sempre boas, indispensáveis e eficientes [...]”. Entretanto, por outro lado:

“[...] por mais lógica e desejável que possa parecer uma inovação para o especialista técnico cientificamente preparado, algumas de suas conseqüências secundárias e terciárias poderão ser altamente indesejáveis do ponto de vista do povo afetado, e as aparentes vantagens devem ser confrontadas com as possíveis desvantagens.” (FOSTER, 1964, p. 79).

Entre as desvantagens que podem advir de uma opção de TT inadequada a esses países estão o aumento das desigualdades e da pobreza (STEWART, 1982) e a atrofia do subsistema cultural pela perda da sua função de orientador científico-tecnológico (JAGUARIBE, s.d. *apud* VIDAL, 1987).

Em termos de vantagens para o receptor da tecnologia, ASSAFIM (2005) destaca:

- Melhoria na competitividade;
- Aumento da fatia de mercado, em termos de clientes;
- Implementação, complementação ou aprimoramento dos processos produtivos; e
- Abreviação do tempo de pesquisa e desenvolvimento de determinada tecnologia.

E como benefícios para a concedente da tecnologia, o autor aponta os seguintes:

- O aumento de faturamento, por meio do recebimento de royalties, em virtude da tecnologia transferida;
- Incremento na sua tecnologia, em consequência das melhorias efetuadas pelo adquirente;
- Penetração em novos mercados sem maiores riscos; e
- Obtenção de rentabilidade em tecnologia já não explorada.

Cabe esclarecer que apesar das vantagens relatadas para os receptores, nem sempre a transferência de tecnologia é vantajosa, devendo sempre estar atento aos possíveis efeitos negativos. Por exemplo, no caso das tecnologias que já não estão sendo exploradas nos países de origem, cabe sempre uma investigação pela busca da motivação que levou a paralisação da exploração da tecnologia, a fim de verificar se a mesma não traria malefícios, tais como acidentes de trabalhos graves e que possam ter tido ação do Sindicato do país de origem da tecnologia, como uma medida judicial evitando a utilização daquele processo produtivo ou produto (tecnologia) ou, ainda pior, por poder atingir um número superior de pessoas e de forma lenta, mas possivelmente também letal, pelo fato do governo do país cedente ter proibido a utilização daquela tecnologia, tendo em vista a virulência dos despejos industriais originários de sua utilização. À guisa de exemplo, tem-se o caso catastrófico da Baía de Minamata no Japão, em 1956, com a contaminação das águas com mercúrio.

III.4 - A formalização da transferência de tecnologia – o contrato

“O contrato de transferência de tecnologia é o negócio jurídico cujo objeto é a transmissão de determinados bens imateriais (criações, segredos e softwares) protegidos por institutos de propriedade intelectual ou de determinados conhecimentos técnicos de caráter substancial e secreto não suscetível de proteção monopólica.” (ASSAFIM, 2005, p. 41).

O instrumento formal para concretizar uma transferência de tecnologia é o contrato. Este pode ser conceituado como o saber imprescindível à produção de um bem destinado à comercialização. O contrato de transferência de tecnologia é um comprometimento entre as

partes envolvidas, formalizado em um documento onde estão explicitadas as condições econômicas da transação e os aspectos de caráter técnico (INPI, 2007).

No Brasil, para que uma contratação tecnológica produza determinados efeitos econômicos, o contrato deve ser averbado pelo INPI.

As cláusulas de tal contrato eram impostas pelo INPI até 1991, quando então foi reformulada a sistemática vigente relativa ao processo de averbação de contratos de transferência de tecnologia. Essa reformulação se deu com a edição da Resolução INPI nº 22/91, que visava adequar a nova política industrial e de comércio exterior baseada no processo de abertura da economia. De acordo com a respectiva resolução, ficaram as partes contratantes mais liberadas quanto às cláusulas contratuais, continuando-se a exigir as averbações do contrato no INPI, para efeitos fiscais, de legalização das remessas e de validade perante terceiros.

Em 15 de abril de 1997, o INPI estabeleceu por meio do Ato Normativo do INPI n.º 135, que os contratos deveriam indicar claramente o seu objeto, a remuneração ou os *royalties*, os prazos de vigência e de execução do contrato, quando fosse o caso, e as demais cláusulas e condições da contratação.

O valor do contrato passou a ser livremente negociado entre as partes contratantes, devendo-se, no entanto, ser considerados os níveis de preços praticados nacional e internacionalmente em contratações similares, bem como algumas restrições impostas para certos tipos de contratos ou para contratos firmados entre empresas direta ou indiretamente relacionadas.

O período de vigência do contrato varia de acordo com a modalidade do contrato, e com o que foi estipulado pelas partes contratantes. Sua extinção ocorre na expiração do prazo contratual, no cumprimento do objeto do contrato, ou na rescisão contratual.

Em geral, os contratos de TT são averbados por um prazo máximo de 5 (cinco) anos conforme determina a Lei nº 4131/62, excetuando-se os que tenham por objeto direitos de propriedade industrial, como as licenças de patentes, marcas ou desenhos industriais, cujo prazo contratual pode variar de acordo com a validade desses privilégios.

A averbação dos contratos no INPI implica três efeitos de caráter prático para as partes que celebram o contrato:

- 1) Produz efeitos em relação a terceiros a partir da data de sua publicação na Revista de Propriedade Industrial (Artigos 61, 62, 68, 121, 139, 140 e 211 da Lei Nº 9.279/96);
- 2) Por delegação de competência da Receita Federal e posteriormente por competência legal (Decreto Nº 3.000/99), possibilita a dedutibilidade fiscal (dedução do imposto de renda, como despesas operacionais) das importâncias pagas ou creditadas pelas pessoas jurídicas, a título de *royalties*,

pela exploração ou cessão de patentes, pelo uso ou cessão de marcas, bem como a título de remuneração que envolva transferência de tecnologia (aquisição de *know-how*, assistência técnica, científica administrativa ou semelhantes, projetos ou serviços técnicos especializados) e franquia; e

- 3) Por delegação do Banco Central do Brasil – BACEN (Circular BACEN Nº 2.816/98), permite a operação de remessas de royalties, nos termos da Lei n.º 4.131/62, para o fornecedor, licenciante ou franqueador residente ou domiciliado no exterior.

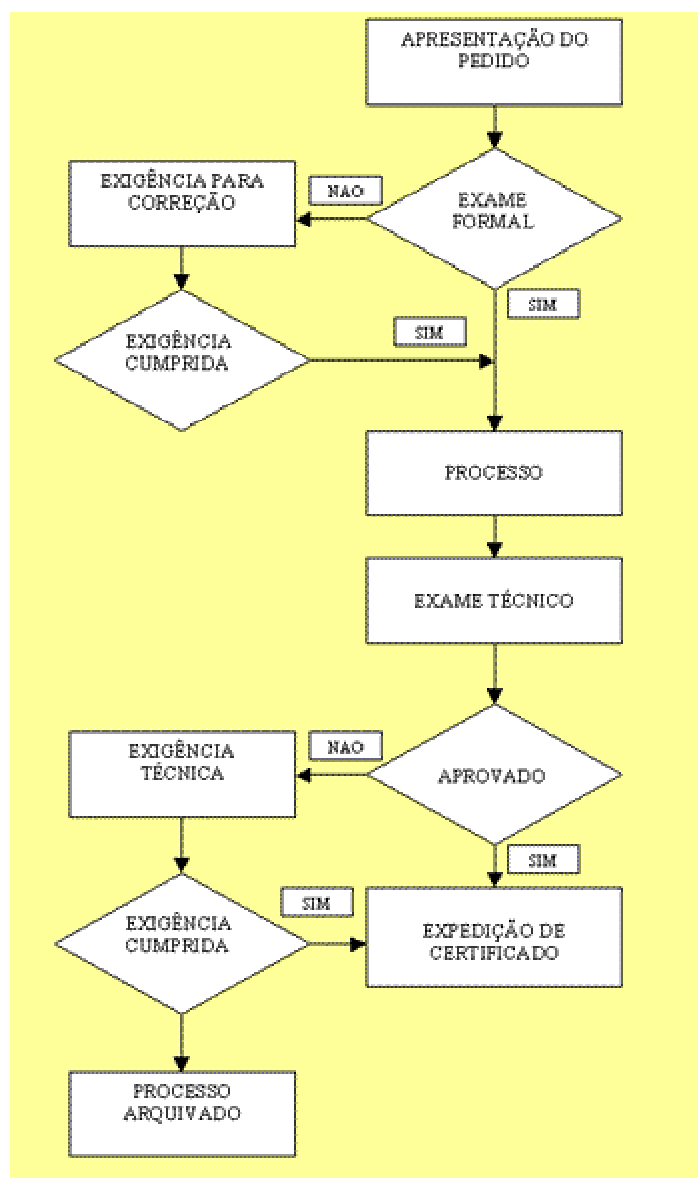
Os limites de dedutibilidade fiscal relacionados ao pagamento de royalties estão previstos na Portaria nº 436/58 do Ministério da Fazenda e são calculados com base no valor da receita bruta dos produtos comercializados com a marca, patentes ou desenhos industriais licenciados ou com a tecnologia adquirida, considerando-se os ajustes previstos na Portaria.

Os percentuais de dedutibilidade fiscal da referida Portaria variam de 1 a 5%, dependendo da área tecnológica envolvida. Essa variação de percentuais objetivava privilegiar setores econômicos que precisavam ser fomentados na década de 50, como a indústria naval e automobilística, bem como transportes em ferrovias. Contudo, esses percentuais não foram alterados desde data da edição da Portaria e continuando a privilegiar os mesmos setores econômicos, que não mais representam o interesse tecnológico da realidade econômica atual. Na evolução do país, várias alterações ocorreram na matriz industrial e tecnológica do país, por força das diversas políticas industriais que vigoraram ao longo desse lapso temporal. Assim, como a Portaria não vem sendo atualizada em consonância com as políticas industriais e tecnológicas do país, tem-se atualmente a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior - PITCE que procura incentivar setores diferentes dos estipulados na referida Portaria, inclusive novos como nanotecnologia, softwares, biotecnologia, biomassa etc, que nem previstos estão nesse ato administrativo.

De acordo com o art. 211, parágrafo único da Lei nº 9279/96, o prazo para averbação de contratos de transferência de tecnologia no INPI é de 30 dias. Entretanto, esse tempo pode ser estendido, caso ocorram exigências formuladas pelo Instituto.

Assim, para se ter um contrato averbado e, por conseguinte receber o certificado de averbação, é necessária a apresentação do pedido, com pagamento de devida taxa de retribuição, de acordo com tabela instituída pelo INPI, que pode ser consultada em seu *site*. O instituto procederá à abertura de processo administrativo, que estará sujeito à análise formal e técnica e, vencidas essas etapas, sem que haja exigências ou, feitas estas, tendo sido cumpridas, o contrato será averbado, com a emissão de certificado de averbação.

Essa trajetória seguida pelos pedidos de averbação de contrato é melhor visualizada observando-se o fluxograma apresentado na figura III.1.



Fonte: INPI, 2007.

Figura III.1 – Fluxograma descrevendo as etapas compreendidas entre o pedido de averbação à expedição do certificado.

Cabe ressaltar que há serviços que, embora o Banco Central do Brasil classifique no Balanço de Pagamentos como "fornecimento de serviços de assistência técnica", o INPI (2007), amparado pelo disposto no art. 211, da LPI 9279/96, não caracteriza como transferência de tecnologia e, portanto, não estão sujeitos a averbação, que são:

- Agenciamento de compras, incluindo serviços de logística (suporte ao embarque, tarefas administrativas relacionadas à liberação alfandegária, etc.);
- Beneficiamento de produtos;
- Homologação e certificação de qualidade de produtos brasileiros, visando à exportação;
- Consultoria na área financeira;

- Consultoria na área comercial;
- Consultoria na área jurídica;
- Consultoria visando participação em licitação;
- Estudos de viabilidade econômica;
- Serviços de *marketing*;
- Serviços realizados no exterior sem a presença de técnicos da empresa brasileira e que não gerem quaisquer documentos e/ou relatórios;
- Serviços de manutenção de software sem a vinda de técnicos ao Brasil prestados, por exemplo, através de *help-desk*;
- Licença de uso de software sem o fornecimento de documentação completa, em especial o código-fonte comentado, conforme art. 11, da Lei no 9609/98;
- Aquisição de cópia única de *software*;
- Distribuição de software.

III.5 – Categorias contratuais

No início dos anos 1970, conforme BARBOSA (1993), o grande dogma da Nova Ordem era o direito, conferido aos Estados, ao exercício da soberania econômica. Esse dogma abrangia todos os países, entretanto, os países em desenvolvimento não tinham acesso pleno a essa soberania. Em consequência, a esses foram estabelecidos benefícios pela aplicação dos princípios de não reciprocidade, de tratamento preferencial e diferenciado, para que programassem o seu desenvolvimento.

Diante do cenário pré-estabelecido, esses países adotaram um caráter impositivo na regulação das operações de transferência de tecnologia, com maior ingerência dos poderes públicos. No Brasil, a obrigatoriedade de averbação dos contratos de transferência de tecnologia no INPI foi instituída pelo artigo 126 do Código da Propriedade Industrial – CPI, (Lei n.º 5.772, de 21 de dezembro de 1971).

O Ato Normativo INPI n.º 15/1975 estabeleceu as seguintes categorias de contratos de transferência de tecnologia: licença de exploração de patentes; licença de uso de marcas; fornecimento de tecnologia industrial (transmissão de segredo industrial); cooperação técnico-industrial; e serviços técnicos especializados (contratos de assistência técnica).

De uma reflexão à Lei n.º 5.772/71, verifica-se que um de seus desdobramentos mais marcantes foi uma flagrante concentração de poderes nas mãos do órgão oficial de propriedade industrial. Se fora a Lei n.º 5.648/70 a responsável pela criação e estabelecimento das atribuições do INPI, foi o CPI de 1971 o estatuto pelo qual os poderes desse Instituto foram definidos (ASSAFIM, 2005).

O papel decisório do órgão oficial de propriedade industrial foi reforçado pela nova legislação, onde se impunha uma larga margem de exigências aos postulantes de privilégios ao longo do andamento dos processos. Além disso, e o mais importante, a lei conferia ao INPI um recurso de poder fundamental para o exercício de sua função de regulação sobre o mercado tecnológico. Neste sentido, determinava o CPI de 1971, em suas disposições transitórias:

Art. 126. Ficam sujeitos à averbação do Instituto Nacional da Propriedade Industrial, para efeitos do artigo 2º, parágrafo único, da Lei n.º 5.648, de 11 de dezembro de 1970, os atos ou contratos que impliquem transferência de tecnologia. (CPI, 1971)

MALAVOTA (2006) expõe que a redação do artigo 126, curta e objetiva, não especificava exatamente o que se definia como ato da averbação. Tal omissão não era casual; a intenção era de que a obrigatoriedade da averbação dos contratos tecnológicos se constituísse em mais do que uma mera formalidade, uma simples notificação das partes envolvidas ao órgão governamental regulador. O que se procurou fazer foi possibilitar uma ampla atuação do Instituto no tocante a transações tecnológicas, aproveitando o caráter geral do texto do artigo 2º da Lei n.º 5.648/70, *in verbis*:

Art. 2º, § único: “Sem prejuízo de outras atribuições que lhe forem cometidas, o Instituto adotarà, com vistas ao desenvolvimento econômico do país, medidas capazes de acelerar e regular a transferência de tecnologia e de estabelecer melhores condições de negociação e utilização de patentes, cabendo-lhe ainda pronunciar-se quanto à conveniência da assinatura, ratificação ou denúncia de convenções, tratados, convênios e acordos sobre Propriedade Industrial.” (Lei n.º 5.648/70)

Ainda segundo MALAVOTA (2006), tem-se que a idéia era levar o INPI a desempenhar uma intervenção direta no mercado de tecnologia, a fim de que o Instituto efetuasse o *screening* dos contratos, ou seja, a execução de uma acurada crítica de todos os pontos envolvidos nas negociações tecnológicas, exercendo poderes para modificação ou veto de condições contratuais. BARBOSA (1981) esclarece que o *screening* dos contratos tecnológicos não foi instituído pelo INPI. Já na década de 60, era realizado pela SUMOC e, posteriormente, pelo Banco Central do Brasil (BACEN). Entretanto, apesar destes órgãos serem legalmente incumbidos de executar tal função, a ausência de familiarização dos agentes lotados nessas instituições, com a natureza dos objetos tecnológicos tornavam seus efeitos pouco expressivos.

A averbação obrigatória dos contratos tecnológicos junto ao INPI, enfim, teria sido a forma encontrada pelo governo para possibilitar uma firme atuação no mercado tecnológico, de

maneira a atenuar suas deficiências e evitar que os interesses dos concedentes, que dispunham das vantagens de uma posição oligopólica, se sobrepujassem aos interesses dos adquirentes nacionais, por meio de um aparelho burocrático específico. O *screening* era visto como um forte instrumento para o alcance de determinados objetivos considerados estratégicos no processo de desenvolvimento industrial, tais como:

“[...] seleção das tecnologias importadas de acordo com as prioridades estabelecidas pela política industrial do governo; eliminação de cláusulas contratuais restritivas; redução dos custos envolvidos na importação de tecnologia; priorização dos contratos envolvendo objetos de propriedade industrial; controle sobre os contratos de knowhow; etc.” (MALAVOTA, 2006, p.149).

Em meado dos anos oitenta, os países em desenvolvimento já haviam percebido que a política utilizada não estava trazendo os benefícios esperados. Numa tentativa de incentivar o fluxo de investimentos internacionais para os interesses econômicos próprios, passaram a tentar angariar investimentos das empresas transnacionais. (BARBOSA, 1993).

Na verdade, segundo BERGSTEN, HORST & MORAM (1978), o que se sucedeu foi a confirmação dos países em desenvolvimento de que de nada adiantava a política regulatória de seus países diante da estrutura oligopolista do mercado de origem do capital estrangeiro, ou seja, a competitividade das multinacionais trazia a alienação do controle de parte da economia do país receptor desse investimento.

O Brasil, em consonância com essa nova concepção, inicia um processo de abertura de sua economia, cuja premissa básica era a desregulação. Assim, a Resolução INPI n.º 22, de 27 de fevereiro de 1991, revoga o Ato Normativo INPI n.º 15, simplificando as disposições reguladoras dos contratos de transferência de tecnologia. Com essa Resolução foi suprimida a categoria de cooperação técnico-industrial. (ASSAFIM, 2005)

O Ato Normativo INPI n.º 120, de 17 de dezembro de 1993, estipulou a nova política do INPI ampliando a desregulação, minimizando a intervenção da Administração Pública e limitando a análise dos requisitos básicos contratuais. Em contrapartida, aumentou o alcance da ingerência do poder público, do ponto de vista jurídico, nos contratos de *cost sharing* e de *franchising*, transações relacionadas à transmissão e ao desenvolvimento de tecnologia. (ASSAFIM, 2005)

Concomitantemente ao processo de desregulação, surge a aprovação do TRIPs, que pautou mudanças significativas em relação à proteção por direitos da propriedade industrial, especialmente quanto aos prazos. Entretanto, quanto à questão da transferência de tecnologia, não houve mudanças estruturais da norma precedente (ASSAFIM, 2005).

Assim, atualmente, a regra é prevista pela LPI de 1996, em seu art. 211, que versa que “o INPI fará o registro dos contratos que impliquem transferência de tecnologia, contratos de franquia e similares [...]”.

Em 15 de abril de 1997 foi aprovado o Ato Normativo INPI, n.º 135, que normaliza os procedimentos de averbação ou registro de contratos de transferência de tecnologia e de franquia, definindo as categorias contratuais passíveis de averbação:

- Licenciamento de Direitos:
 - a) Exploração de patente - EP: Contrato pelo qual o titular de patente concedida ou do pedido de patente depositado no INPI confere uma licença (onerosa ou gratuita, exclusiva ou não) a terceiros para sua utilização. Esses contratos deverão indicar o número e o título da patente e desenho industrial e/ou pedido de patente e desenho industrial, devendo respeitar o disposto nos Artigos 61, 62, 63 e 121 da Lei n. 9279/96;
 - b) Uso de marca - UM: Contrato mediante o qual o titular ou depositante autoriza um terceiro a utilizar marca depositada ou concedida para identificar determinado produto ou serviço, com ou sem exclusividade e a título oneroso ou gratuito. Esses contratos deverão indicar o número e o título da marca registrada ou depositada, devendo ser respeitado o disposto nos artigos 139 e 140 da Lei n. 9279/96;
- Aquisição de Conhecimentos:
 - c) Fornecimento de tecnologia – FT (transmissão de segredo industrial, em inglês, know-how): Contratos que objetivam a aquisição de conhecimentos e de técnicas não amparados por direitos de propriedade industrial, destinados à produção de bens industriais e serviços;
- Prestação de Serviços:
 - d) Prestação de serviços de assistência técnica e científica – SAT: Contratos que estipulam as condições de obtenção de técnicas, métodos de planejamento e programação, bem como pesquisas, estudos e projetos destinados à execução ou prestação de serviços especializados. Sob esta rubrica, foram computados também os "serviços de implantação ou instalação de projetos";
- Outros passíveis de averbação, que não constituem transferência de tecnologia:
 - e) Franquia – FRA: Contrato pelo qual o franqueador cede temporariamente ao franqueado o direito de uso de marca ou patente, associado ao direito de distribuição exclusiva ou semi-exclusiva de produtos ou serviços e, eventualmente, também ao direito de uso de tecnologia de implantação e administração de negócio

ou sistema operacional desenvolvido ou detido pelo franqueador, mediante remuneração direta ou indireta, sem que, no entanto, fique caracterizado vínculo empregatício.

Importante esclarecer que a nomenclatura das categorias dos contratos não é idêntica entre o INPI, BACEN e a Receita Federal (legislação do IRPJ). Entre o INPI e o BACEN ocorreu uma harmonização a partir da publicação da Carta-Circular nº 2.816, de 15 de abril de 1998, quando aquele Banco separou os Serviços de Assistência Técnica (SAT) dos Serviços Técnicos Especializados (STE), categoria essa não averbável no INPI, por não considerá-la transferência de tecnologia.

Já o Ministério da Fazenda (MF) usa nomenclatura e categorização dos contratos de transferência de tecnologia diversa⁵, dividindo em dois grupos de tipos de despesas:

- Royalties que envolvem os direitos de propriedade industrial;

“Art. 352. A dedução de despesas com royalties será admitida quando necessárias para que o contribuinte mantenha a posse, uso ou fruição do bem ou direito que produz o rendimento (Lei nº 4.506, de 1964, art. 71).

Art. 353. Não são dedutíveis (Lei nº 4.506, de 1964, art. 71, parágrafo único):

I - os royalties pagos a sócios, pessoas físicas ou jurídicas, ou dirigentes de empresas, e a seus parentes ou dependentes;

II - as importâncias pagas a terceiros para adquirir os direitos de uso de um bem ou direito e os pagamentos para extensão ou modificação do contrato, que constituirão aplicação de capital amortizável durante o prazo do contrato;

III - os royalties pelo uso de patentes de invenção, processos e fórmulas de fabricação, ou pelo uso de marcas de indústria ou de comércio, quando:

- a) pagos pela filial no Brasil de empresa com sede no exterior, em benefício de sua matriz;*
- b) pagos pela sociedade com sede no Brasil a pessoa com domicílio no exterior que mantenha, direta ou indiretamente, controle do seu capital com direito a voto, observado o disposto no parágrafo único;*

IV - os royalties pelo uso de patentes de invenção, processos e fórmulas de fabricação pagos ou creditados a beneficiário domiciliado no exterior:

- a) que não sejam objeto de contrato registrado no Banco Central do Brasil; ou*
- b) cujos montantes excedam aos limites periodicamente fixados pelo Ministro de Estado da Fazenda para cada grupo de atividades ou produtos, segundo o grau de sua essencialidade, e em conformidade com a legislação específica sobre remessas de valores para o exterior;*

⁵ Decreto nº 3000/1999 - Regulamento do Imposto de Renda – RIR/99, Subseção XIV, arts. 352 a 355.

V - os royalties pelo uso de marcas de indústria e comércio pagos ou creditados a beneficiário domiciliado no exterior:

- a) que não sejam objeto de contrato registrado no Banco Central do Brasil; ou
- b) cujos montantes excedam aos limites periodicamente fixados pelo Ministro de Estado da Fazenda para cada grupo de atividades ou produtos, segundo o grau da sua essencialidade e em conformidade com a legislação específica sobre remessas de valores para o exterior.

Parágrafo único. O disposto na alínea "b" do inciso III deste artigo não se aplica às despesas decorrentes de contratos que, posteriormente a 31 de dezembro de 1991, sejam averbados no Instituto Nacional da Propriedade Industrial - INPI e registrados no Banco Central do Brasil, observados os limites e condições estabelecidos pela legislação em vigor (Lei nº 8.383, de 1991, art. 50)." (RIR, 1999)

- E as despesas com Assistência Técnica, Científica ou Administrativa.

“Art. 354. As importâncias pagas a pessoas jurídicas ou físicas domiciliadas no exterior a título de assistência técnica, científica, administrativa ou semelhante, quer fixas, quer como percentagem da receita ou do lucro, somente poderão ser deduzidas como despesas operacionais quando satisfizerem aos seguintes requisitos (Lei nº 4.506, de 1964, art. 52):

*I - constarem de contrato registrado no Banco Central do Brasil;
II - corresponderem a serviços efetivamente prestados à empresa através de técnicos, desenhos ou instruções enviadas ao País, ou estudos técnicos realizados no exterior por conta da empresa;
III - o montante anual dos pagamentos não exceder ao limite fixado por ato do Ministro de Estado da Fazenda, de conformidade com a legislação específica.*

§ 1º As despesas de assistência técnica, científica, administrativa e semelhantes somente poderão ser deduzidas nos cinco primeiros anos de funcionamento da empresa ou da introdução do processo especial de produção, quando demonstrada sua necessidade, podendo esse prazo ser prorrogado até mais cinco anos por autorização do Conselho Monetário Nacional (Lei nº 4.131, de 1962, art. 12, § 3º).

§ 2º Não serão dedutíveis as despesas referidas neste artigo, quando pagas ou creditadas (Lei nº 4.506, de 1964, art. 52, parágrafo único):

*I - pela filial de empresa com sede no exterior, em benefício da sua matriz;
II - pela sociedade com sede no Brasil a pessoa domiciliada no exterior que mantenha, direta ou indiretamente, o controle de seu capital com direito a voto.*

§ 3º O disposto no inciso II do parágrafo anterior não se aplica às despesas decorrentes de contratos que, posteriormente a 31 de

dezembro de 1991, venham a ser assinados, averbados no Instituto Nacional da Propriedade Industrial - INPI e registrados no Banco Central do Brasil, observados os limites e condições estabelecidos pela legislação em vigor (Lei nº 8.383, de 1991, art. 50).” (RIR,1999)

A tabela III.1 mostra uma comparação da classificação dada pelo INPI, BACEN e MF.

III.1 – Tabela Comparativa de Categorias de Contratos de TT

DENOMINAÇÃO INPI ⁶ (averbáveis)	DENOMINAÇÃO BACEN ⁷	DENOMINAÇÃO MF/SRF ⁸	CLASSIFICAÇÃO CONTÁBIL	EXPLICAÇÃO CONTÁBIL
Exploração de patente - EP	Licença de exploração/ Cessão de patentes	Royalties	Despesa Dedutível até o limite previsto no RIR	Há mutação patrimonial sem contrapartida no Patrimônio Líquido
Uso de marca - UM	Licença de uso/Cessão de marcas	Royalties	Despesa Dedutível até o limite previsto no RIR	Há mutação patrimonial sem contrapartida no Patrimônio Líquido
Fornecimento de tecnologia – FT	Fornecimento de tecnologia	Assistência técnica, científica, administrativa	Despesa dedutível até o limite previsto no RIR	Há mutação patrimonial sem contrapartida no Patrimônio Líquido
Prestação de serviços de assistência técnica e científica – SAT	Serviços de Assistência Técnica			
Franquia – FRA	Franquia			
	Demais modalidades (STE)	Assistência técnica, científica, administrativa	Despesa Dedutível até o limite previsto no RIR	Há mutação patrimonial sem contrapartida no Patrimônio Líquido
			Ativo Diferido	Quando a despesa ultrapassar um exercício financeiro

⁶ Ato Normativo INPI nº 135, de 15/04/1997.

⁷ Carta Circular BACEN nº 2.816/98, de 15 de abril de 1998.

⁸ § 3º do art. 355 do RIR/99.

III.6 – A legislação brasileira da transferência de tecnologia

O interesse público é o fundamento básico para qualquer legislação [...] estabelecendo contrapartidas do exercício da propriedade privada, [...] visando a um equilíbrio entre o geral e o particular, tem sido, cada vez mais, uma característica marcante das modernas legislações (BARBOSA, 1981, p. 102)

Ao se criar esse item específico para abordar a legislação, não se intencionou alcançar a completude do arcabouço legal e normativo e esgotar o assunto. A idéia foi apresentar as normas legais que estão em vigor e fazer um breve comentário sobre as que influenciaram o objeto de estudo, complementando alguns aspectos legais mencionados anteriormente.

Considerando a abertura da economia brasileira advinda em 1990 como uma ruptura de paradigma, tem-se que esse ano foi um marco que passou a influenciar diversos fatores, entre eles: a economia, as tecnologias, a política, e, conseqüentemente, o direito.

Nesse cenário, a ampliação do escopo de atividades do INPI teve um objetivo estratégico. Buscava-se que Instituto superasse a esfera de atuação de um escritório tradicional de patentes, visando ao enquadramento da atividade produtiva no país aos moldes modernos do capitalismo internacional e constituindo uma instância de assessoramento ao empresariado instalado em suas negociações com os demandantes internacionais de tecnologia. Dessa forma, ao se atribuir ao INPI a competência de *“criar melhores condições de absorção, adaptação ou desenvolvimento de ciência e tecnologia através do pleno aproveitamento das informações acumuladas e de ampla divulgação nos setores industriais ou de pesquisa”*⁹, objetivava-se uma atuação no mercado internacional de tecnologia, a partir do estabelecimento de uma verdadeira parceria com a iniciativa privada, criando condições para fortalecer o posicionamento do comprador nacional no mercado tecnológico e, dessa forma, facilitando sua inserção em um sistema produtivo.

“[...] o governo foi chamado a atuar em virtude da incapacidade dos agentes econômicos de criação das condições para o deslanche da capacitação tecnológica da indústria nacional exclusivamente a partir dos fatores de mercado. A montagem de um arcabouço jurídico-institucional robusto para o campo da PI e TT visou, enfim, dotar o governo de instrumentos que permitissem uma firme intervenção nas relações estabelecidas entre empresas nacionais e estrangeiras no mercado de tecnologia, não partindo de uma função de mediação ou arbitragem, mas organizando e representando os interesses de setores específicos da indústria nacional, em especial, [...]” (MALAVOTA, 2006, p. 149).

Diante do novo cenário, as legislações tiveram que se adaptar. Segundo BARBOSA (2002), relativamente à transferência de tecnologia, até 1991, no âmbito do INPI, obedecia-se a unicamente ao Ato Normativo INPI n.º 15, que dentro da concepção impositiva, fixou-se como

⁹ Decreto n.º 68.104/71, art. 3º, inciso III.

padrão para análise dos contratos submetidos à autarquia. Posteriormente, veio a Resolução INPI n.º 22, de 27 de fevereiro de 1991, a Instrução Normativa INPI n.º 1, de 2 de julho de 1991 e, por fim, o Ato Normativo INPI n.º 120, de 17 de dezembro de 1993, revogando de vez, o Ato Normativo INPI n.º 15.

Atualmente, um amplo corpo legal regula os contratos de transferência de tecnologia e, de acordo com BARBOSA (2002), fazem parte deste corpo as seguintes normas:

- ✓ O Tratado OMC/TRIPs, no que for aplicável.
- ✓ A legislação de Propriedade Intelectual e as normas de direito comum, especialmente o Código Civil, que a complementa.
- ✓ A legislação tributária, especialmente a do Imposto sobre a Renda, que merece um estudo próprio, considerando a sua complexidade e mutabilidade.
- ✓ A legislação cambial, principalmente a que trata das remessas contratuais ao exterior e da aplicação do capital estrangeiro.
- ✓ A legislação da Contribuição de Intervenção sobre o Domínio Econômico – CIDE.
- ✓ As normas referentes ao Direito da Concorrência, em especial as ligadas ao CADE.
- ✓ As normas expedidas pelo Instituto Nacional da Propriedade Industrial.

Uma coletânea dos principais aspectos que norteiam a legislação que trata de transferência de tecnologia no Brasil, é apresentada na forma de quadro sintético, no Apêndice 1.

III.7 – Considerações sobre a evolução da legislação da TT

Segundo BARBOSA (1982), a primeira norma brasileira a tratar das remessas ao exterior relativas ao capital estrangeiro aplicado no Brasil foi o Decreto-lei 9.025 que, apesar de ter sido sancionado em 1946, somente passou a vigorar em janeiro de 1952. Esse decreto-lei determinava a revisão dos registros de investimento estrangeiro, a fim de limitar o repatriamento do capital a 20% anual sobre o total do investido, bem como restringia o

remessa de juros, lucros e dividendos a, no máximo, 8% sobre o registro efetuado. Entretanto, essas disposições vigoraram por apenas doze meses.

A partir de 1953, com a Lei 1807 de 07/01/53, o controle sobre as remessas se limitou ao aspecto cambial: as remessas dos frutos do capital financeiro e do risco registrados na SUMOC passaram a ser convertidas a câmbio oficial, e as demais a câmbio livre; sendo o limite para a conversão de 8% para os juros e de 10% para os lucros e dividendos; não tratando ainda as despesas com *royalties* e assistência técnica.

Em 17 de janeiro de 1955, a Instrução 113 da SUMOC, garantiu a entrada ao capital estrangeiro, sem cobertura cambial, para máquinas e equipamentos, na forma de investimento direto, a fim de acelerar o processo de industrialização e internacionalização da economia brasileira (LEOPOLDI, 2000).

A partir de 1955, em virtude da instituição da Resolução SUMOC nº 113, houve um novo fluxo de capital estrangeiro para o Brasil, em consequência do que se considerou um ambiente favorável internamente (CALDAS, 1995).

Não havia, até 1958, normas específicas seja na área cambial, seja na tributária, abordando a remessa dos *royalties* e de assistência técnica. Entretanto, segundo HORTA, SOUZA, & WADDINGTON (1998), um estudo do Ministério da Fazenda (MF), revelou que as grandes empresas internacionais instaladas no Brasil remetiam para o exterior, em 1958, a título de transferência ou aquisição de tecnologia, até 27% de suas vendas totais.

Assim, a partir dessa constatação, surge a lei 3.470, em 28/11/1958, Lei do Imposto de Renda, norma que iniciou restrições para controlar as importações de tecnologias. A dedutibilidade das despesas com tecnologia importada passou a ser restringida, segundo os limites anuais fixados pela Portaria MF 436/58, que eram de 5% para patentes e assistência técnica e de 1% para marcas, calculados sobre a renda bruta da produção. O limite foi distribuído pelos setores produtivos de tal forma que as indústrias de maior importância econômica tivessem valores permitidos mais elevados.

Em 1962, a legislação do capital estrangeiro no Brasil recebeu sua sistematização geral: a lei nº 4.131, de 03 de agosto de 1962 - Lei de Remessas de Lucros. Esta lei representou uma ruptura em relação à legislação do capital estrangeiro anterior. A lei legislava sobre a definição do capital estrangeiro, as remessas de lucros, os bens e depósitos no exterior, bem como definia normas da contabilidade, dispositivos cambiais, dispositivos referentes ao crédito e dispositivos fiscais e outras disposições, além de disciplinar a aplicação do capital estrangeiro e as remessas de lucros e *royalties* para o exterior.

Considerava-se como capital estrangeiro, os bens, máquinas e equipamentos que entravam no país sem dispêndio cambial, destinados a produção de bens e serviços, assim como recursos financeiros ou monetários aplicados em atividades econômicas do país, pertencentes a pessoas físicas ou jurídicas residentes, domiciliadas ou com sede no exterior

(artigo 1º). Estabelecia-se o tratamento igual entre o capital nacional e o estrangeiro e a obrigatoriedade do registro dos capitais estrangeiros, tanto os investimentos diretos como os empréstimos, e das remessas para o exterior de retorno ou rendimento desses capitais, lucros, dividendos, juros, amortizações, *royalties* ou qualquer outro tipo de transferência (artigos 2 e 3).

Esclarece BARBOSA (1995, p.6) que essa “[...] *igualdade resultou apenas da lei, eis que os princípios constitucionais de isonomia não se aplicavam à época, como não se aplicam sob a atual Constituição, aos estrangeiros não residentes no país [...]*”.

Na tentativa de reduzir o fluxo dos pagamentos para o exterior, a lei utilizou-se das seguintes medidas:

- Art. 3º e 9º - Introduziu o controle das remessas para exterior pela SUMOC;
- Art. 12 – Limitou a dedutibilidade das despesas com tecnologia até no máximo cinco anos;
- Art. 14 – Proibição das remessas de pagamento de *royalties* pelo uso de patentes e de marcas entre filial ou subsidiária e sua matriz com sede no exterior, quando a maioria do capital da empresa no Brasil pertencesse a titulares do recebimento dos *royalties* no estrangeiro.

Com referência às remessas de *royalties*, alguns autores elucidam os momentos controvertidos que a lei nº 4.131/62, em destaque o art 14, sofreu desde sua publicação em 3 de setembro de 1962.

Compete esclarecer que a lei nº 4.506/64, que modificou alguns artigos da lei nº 4.131/62, definiu, em seu art. 22, o alcance de *royalties*. E, no que concerne aos direitos da propriedade intelectual, são considerados *royalties* os rendimentos decorrentes do uso ou exploração de invenções, processos, e fórmulas de fabricação e de marcas de indústria e comércio, bem como da exploração de direitos autorais, salvo quando percebidos pelo autor ou criador do bem ou obra. Percebe-se então, que não estão incluídas no alcance de *royalties*, as despesas com assistência técnica e, importa ressaltar, que para o Ministério da Fazenda, o *Know-how* ou fornecimento de tecnologia, como é classificado pelo INPI e BACEN, são considerados assistência técnica.

Uma ênfase merece a alteração dada pela lei nº 4.390/64 ao art. 14 da lei nº 4.131/62, que proibia as remessas de *royalties* de tecnologia patenteada, quando a licenciada fosse filial, subsidiária ou controlada da licenciadora. Mas, quanto à tecnologia não patenteada, não havia impeditivo na lei.

Essa situação se acirrou, conforme argumenta BARBOSA (2001), com uma interpretação errônea que classificava os contratos de licença de patentes como se fossem SAT. Assim, apesar do art. 14 da citada lei do capital estrangeiro e das remessas ao exterior, vedar expressamente as remessas de *royalties* de subsidiária para a matriz no exterior, pelo

uso de marcas e patentes, bem como impedir, nesses casos, a dedutibilidade fiscal com base no disposto na Lei nº 3.470/58, era possível remeter *royalties* e gozar da dedutibilidade fiscal.

Esse erro só foi ser dissuadido gradativamente com a criação do INPI, em 1970¹⁰ e, mais especificamente, quando recebeu a competência de averbar os contratos de transferência de tecnologia pelo art. 126, da Lei nº 5.772/71 (BARBOSA, 2001).

Outra atuação do INPI foi, conforme BERKMEIER (1986), a ampliação para todas as categorias de contratos de transferências de tecnologia, de forma análoga, da proibição estipulada pelo art. 14, que não abrangia a totalidade das modalidades de contratos.

Segundo BIATO, FIGUEIREDO e GUIMARÃES (1973), até 1970 as empresas estrangeiras eram responsáveis por mais de 70% do total das remessas brasileiras em tecnologia, sendo que 52% referiam-se a remessas da filial à matriz.

Destarte, esse panorama era reflexo de uma legislação que não se preocupava, ainda, em regulamentar o conteúdo ou a oportunidade dos contratos de tecnologia, que só foi modificado com surgimento do INPI, iniciando, segundo BERKMEIER (1986), a terceira fase da intervenção econômica do Estado no mercado da tecnologia.

Nos primeiros anos da fundação do INPI, o Instituto controlou fundamentalmente os contratos antigos, já registrados, que eram por prazo indeterminado. O BACEN emitiu os Comunicados da Fiscalização e Registro de Capitais Estrangeiros (FIRCE) nº 18, de 27/08/1970 e nº 19, de 16/02/1972¹¹, que só permitia as remessas ao exterior após averbação no INPI.

O Código de Propriedade Industrial, sancionado em 1971 (Lei nº 5.772), passou a obrigar a averbação de contratos de tecnologias, inclusive daquelas não amparadas pelos direitos de propriedade industrial (art. 126).

Nos casos de contratos de licença referente a marcas e patentes, a averbação se destina, também, a legitimar o uso feito pelo licenciado, que passa a beneficiar o titular da marca ou patente.

Em 1975, com o INPI mais estruturado, foi promulgado o Ato Normativo nº 15, que estabeleceu conceitos básicos e expediu normas para fins de averbação de contratos de transferência de tecnologia.

No tocante aos contratos de licença de uso de patentes, o Ato normatizou o cálculo dos percentuais máximos (de 1% a 5%) para as deduções de *royalties* pagos ou creditados permitidos conforme a Portaria nº 436/58 e suas modificações.

Ressalta FRÓES (1976), que não são todos os contratos de licença de uso de patentes que possibilitavam a dedução dos *royalties* pelo licenciado ao licenciador. A matéria era

¹⁰ Lei nº 5.648, de 11 de dezembro de 1970.

¹¹ O Comunicado FIRCE nº 19, de 16.02.1972 foi revogado a partir de 22.04.1998 pela Carta-Circular Nº 2.795, de 15.04.1998.

regulada pelo art. 14 da lei n. 4.131/62 e pelo § único do art. 30 da lei n° 5.772/71, impossibilitando a remessa e a dedução de royalties se:

- I. A licenciada for filial ou subsidiária da licenciadora, estabelecida no exterior, ou se o capital daquela for controlado por esta direta ou indiretamente;
- II. A patente não tiver sido concedida;
- III. A patente houver sido concedida à pessoa física ou jurídica residente ou estabelecida no exterior, sem a reivindicação do direito de prioridade de que tratam as convenções internacionais subscritas pelo Brasil;
- IV. A patente estiver extinta ou em processo de nulidade ou de cancelamento administrativo; e
- V. Se o anterior proprietário da patente não tiver direito à remuneração.

Ainda de acordo com FRÓES (1976), o ato normativo n° 15/75 provocou muita polêmica, uma vez que, o Estado assumiu uma posição de terceiro participante da negociação contratual, em defesa de seus próprios interesses, ou seja, se o contrato não satisfizesse aos interesses do Estado sua averbação era negada.

A partir desse ato normativo, o controle das importações de tecnologia sofreu amplas modificações passando a necessitar de aprovação do governo para escolha do contratante estrangeiro, objeto, duração do contrato, conteúdo das obrigações e conveniência do preço.

Contratos contendo cláusulas restritivas que, a juízo do INPI, prejudicassem o empresário brasileiro, também não seriam averbados. Tais cláusulas versavam na imposição de limites, na exportação dos bens produzidos com a tecnologia adquirida; na fixação de limite máximo de produção; na obrigação de aquisição de insumos ou componentes para execução, processo, ou ainda, máquinas e equipamentos do fornecedor de tecnologia; e na obrigatoriedade do adquirente informar ao fornecedor da tecnologia, de forma gratuita, as inovações ou aperfeiçoamentos que efetuasse; bem como, na proibição de pesquisas próprias para aperfeiçoamento da tecnologia importada (FRÓES, 1976).

Com tais dispositivos, buscava-se, o desenvolvimento das empresas nacionais, objetivando torná-las internacionalmente competitivas em termos de pesquisa tecnológica e comercialização, sem preocupar-se, no entanto, com a eventual dominação de mercados nacionais por parte destas empresas. Tratava-se, portanto, de interferência de cunho político-administrativa na aplicação da legislação antitruste. O modelo adotado pelo INPI apresentou-se mais rígido do que o norte-americano ou canadense (FRANCESCHINI, 1981).

Na concepção de FRÓES (1976), tais cláusulas eram análogas às de outros países em desenvolvimento, como o México e não diferindo substancialmente das leis antitruste dos países desenvolvidos como Estados Unidos e Alemanha.

Não obstante, FRANCESCHINI (1981) entende que seria de competência do CADE, e não do INPI, apurar e reprimir os abusos do poder econômico¹², ainda que evidenciados em contratos de tecnologia.

A despeito das críticas, o INPI continuava em sua missão, instituído pela lei de sua criação e pelo CPI, de promover o desenvolvimento tecnológico brasileiro. Após introduzir na legislação e por em prática a aprovação da oportunidade de qualquer contrato de transferência de tecnologia, o Instituto, por meio do Ato Normativo nº 30, de 19 de janeiro de 1978, principiou-se em regular a transferência de tecnologia nos diferentes setores industriais.

A partir de 1980, parafraseando BERKMEIER (1986), o INPI adotou medidas para aprimorar a capacidade inovadora e de infra-estrutura tecnológica das empresas nacionais e, ainda, passou a atuar, de modo firme, como defensor da balança de pagamentos do Brasil.

Em 20 de agosto de 1981, com o Ato Normativo nº 55, o INPI passou a limitar os contratos de transferência de tecnologia na modalidade SAT, onde os técnicos fossem estrangeiros.

Dois anos depois, em 16 de setembro, o INPI, por meio do Ato Normativo nº 64/83, passou a averbar contratos, condicionando-os à implementação de programas de investimentos em infra-estrutura tecnológica e em pesquisa e desenvolvimento, sendo que o montante dos investimentos devia ser diretamente proporcional ao valor do contrato de transferência de tecnologia. Ainda com base nesse Ato, era cobrado das empresas com controle estrangeiro de capital, que se utilizassem de transferência de tecnologia com a finalidade de diversificar seu *portfolio* de produtos ou serviços, um aumento de seu capital social em valor correspondente às remessas ao exterior relativas à transferência.

Outra medida adotada foi estabelecida pelo Ato Normativo nº 65/83, com a criação da obrigação da pesquisa ao Centro de Documentação e Informação Tecnológica – CEDIN, setor do INPI, para verificação das alternativas tecnológicas já existentes.

BERKMEIER (1986) ressalta que qualquer recusa do INPI na averbação dos contratos impedia a execução da transferência da tecnologia, o que ocorria em 25% dos casos. E como os contratantes deviam estabelecer a vigência do direito brasileiro e o foro contratual no Brasil, onde os tribunais reconheciam o INPI com uma competência quase que ilimitada para regulamentar a transferência de tecnologia, quase não ocorriam ações reclamationárias contra o Instituto. Ainda assim, quando ocorriam, em número de uma a duas ações por ano, o Instituto era o vencedor da causa.

Em 1988, apesar da legislação restritiva ao capital estrangeiro persistir, a nova Constituição demarcou tendências à eliminação das barreiras a esse capital. (BARBOSA, 1995).

¹² Art. 8º da Lei nº 4.137, de 1962.

Nesse contexto político, constitucional e internacional, iniciou-se em 1990, a liberalização e a abertura econômica brasileira, marcada no âmbito legal, pela promulgação da lei nº 8.383/91, ao revogar o art. 14 da lei nº 4.131/62, por meio de seu art. 50, que permitiu a dedutibilidade fiscal no caso de pagamentos de *royalties* de patentes e marcas e assistência técnica entre empresas do mesmo grupo econômico (entre matriz e subsidiária, quando a matriz se localizasse no exterior), e eliminou a vedação de remessa de tais *royalties* (BARBOSA, 2001).

O INPI, consoante com a nova política emanada da abertura econômica, revogou, por meio da concisa Resolução nº 22/90, o Ato Normativo nº 15 que, durante 16 anos, foi o principal instrumento legislativo da intervenção do Estado brasileiro no fluxo internacional de tecnologia.

Cabe esclarecer que o arcabouço legal que embasava o Ato Normativo nº 15, naquele momento não foi revogado, mas a nova Resolução ignorou a relevância da legislação da defesa do consumidor, as medidas imprescindíveis à repressão ao abuso do poder econômico e as práticas que impediam o desenvolvimento tecnológico nacional (BARBOSA, 1995).

Em dezembro de 1993, o Ato Normativo nº 120 substituiu a Resolução INPI nº 22/90. Segundo BARBOSA (1996), o novo ato estava eivado de nulidade, diante de sua ilegalidade, considerando que tal ato, em favor da desregulamentação da economia, considerou o disposto no projeto de lei do novo código de propriedade industrial, a atual LPI, que tramitava no Congresso Nacional.

Baseado na proposta de lei, que dispunha que o INPI somente efetuaria a averbação e o acompanhamento dos atos e contratos que implicassem em transferência de tecnologia, o Ato Normativo nº 120/93 eliminou o exame dos pressupostos de dedutibilidade fiscal do imposto de renda e o exame substantivo relativo às remessas (BARBOSA, 1996).

A nova Lei de Propriedade Industrial (Lei 9.279/96 – LPI) restringiu os poderes do INPI, retirando de suas atribuições a de “acelerar e regular a transferência de tecnologia e de estabelecer melhores condições de negociação e utilização de patentes”.

Entretanto, a LPI manteve a necessidade de averbação de contratos de licença de patentes (art. 62) e de licença de marcas (art. 140) bem como, dos demais contratos de transferência de tecnologia (art. 211).

A fim de normalizar a averbação e o registro dos contratos de transferência de tecnologia e franquia com base na LPI, o INPI instituiu o Ato Normativo nº 135, em 15 de abril de 1997, que continua em vigor.

Atualmente, a carga tributária incidente sobre a transferência de tecnologia compreende vários tributos, conforme se pode observar na tabela III.2, da instância municipal – imposto sobre serviços de qualquer natureza (ISS) e da instância federal - imposto de renda (IR), imposto sobre operações financeiras (IOF), contribuição de intervenção no domínio econômico

(CIDE), contribuição para o programa de integração social (PIS), contribuição para o financiamento da seguridade social (COFINS) e contribuição provisória sobre movimentação financeira (CPMF), esta última cobrada até 31 de dezembro de 2007.

III.2 – Tabela demonstrativa da carga tributária da transferência de tecnologia.

TRIBUTO	ALÍQUOTA	BASE DE CÁLCULO	BASE LEGAL	OBS:
IR FONTE	15%	Serviços Técnicos e Assistência Técnica, Administrativa e semelhantes.	RIR/99, Art. 708	Reduzida a alíquota de 25% para 15% (MP 2.159/70-01)
IR FONTE	15%	<i>Royalties</i>	RIR/99, Art. 710	
CIDE	10%	Devido pela empresa brasileira.	Lei 10.168 / 2000	Alterada pela Lei 10.332/2001, art. 2º e §§.
ISS	Máximo 5%	Devido pela empresa brasileira. Incide s/serviço proveniente do exterior (SAT, STE e FT)	LC 116/2003	Alíquota de acordo com legislação de cada município.
PIS	1,65%	Devido pela empresa brasileira. Valor pago ou remetido ao exterior, antes da retenção do IRF e acrescido do ISS.	Lei 10.865 / 2004	
COFINS	7,6%	Devido pela empresa brasileira. Valor pago ou remetido ao exterior, antes da retenção do IRF e acrescido do ISS.	Lei 10.865 / 2004	
IOF	0%		Decreto 2.219 / 1997	Alíquota reduzida.
CPMF	0,38%		EC 37/2002	Vigora até 31/12/2007.

Fonte: Elaboração própria.

A matéria transferência de tecnologia e a legislação que a embasa, ainda geram polêmicas. Uma delas é a Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico – CIDE, criada pela Lei nº 10.168/2000 e regulamentada pelo Decreto nº 3.949/2001, com o fim de estimular o desenvolvimento tecnológico brasileiro, mediante programas de pesquisa científica e

tecnológica. Inicialmente sua base de cálculo recaía sobre os contratos de transferência de tecnologia relativos à exploração de patentes ou de uso de marcas e os de fornecimento de tecnologia e prestação de assistência técnica. Mas, a partir de 1º de janeiro de 2002, com a edição da lei nº 10.332/2001, de 19 de dezembro de 2001, passou a ser devida também, pelas pessoas jurídicas signatárias de contratos que tivessem por objeto serviços técnicos e de assistência administrativa e semelhante, além dos *royalties* remetidos, a qualquer título a beneficiários no exterior. Alega BARBOSA (2003), que a nova lei estaria eivada do vício de inconstitucionalidade pela falta de clareza dos termos utilizados, suscitando dúvidas quanto ao novo domínio de incidência da contribuição.

Outra polêmica é levantada por LIMA (1977), que faz considerações sobre a possibilidade da incidência do efeito cascata nos *royalties*, que vem ocorrendo nos contratos de TT, tendo em vista a forma como é medido. De acordo com o autor, o adquirente da tecnologia paga *royalties* sobre o valor final dos produtos, quer seja um percentual aplicado sobre o preço de venda, quer seja por valor fixo por unidade vendida. Dentro do preço final do produto estão incluídos impostos e despesas indiretas que não se referem ao processo de fabricação, e entre outros componentes, as matérias-primas que em alguns casos constitui-se a quase-totalidade do custo do bem.

Esse quadro pode se agravar quando há cobrança, ao mesmo tempo, de *royalties* sobre as partes do produto.

O INPI vem trabalhando no sentido de evitar tais situações. Assim, quando as partes (adquirente e concedente) contratam uma licença de EP, o Instituto verifica se este contrato contém cláusulas que garanta ao adquirente toda tecnologia adicional necessária à fabricação do produto.

Os *royalties* podem ficar ainda mais onerosos, no caso do adquirente da tecnologia não possuir capacidade tecnológica compatível com a concedente, especialmente, em contratos de exploração de patente, quando a adquirente não possui *know-how* suficiente. Nesses episódios, normalmente, outras modalidades de contratos se atrelam ao contrato inicial de EP, podendo ser realizado simultaneamente, contratos nas modalidades de FT e/ou SAT.

Segundo informação obtida na DIRTEC, quando são formalizados contratos, simultâneos, de EP e FT não há averbação com cobrança de *royalties* pelos dois contratos. Já quando o contrato é de EP e SAT há averbação com cobrança nas duas modalidades contratuais, sendo a assistência técnica cobrada de acordo com a quantidade de técnicos.

Assim, no caso de FT, que se ampare em tecnologia relativa a uma peça, componente ou detalhe do produto, onde o adquirente necessita de licença de patente para fabricação do produto, a licença dessa patente se dará sem ônus para a empresa.

Outro ponto a se destacar sobre os *royalties* é quanto a sua remissibilidade. O Banco Central do Brasil é o órgão de competência para as remessas de *royalties*. O INPI, ao averbar

os contratos de TT, torna possível sua ocorrência. No entanto, esse Instituto não tem gerência sobre o quantitativo remetido e não consegue quantificar o valor por contrato averbado, pois depende de informações do BACEN. Até abril de 1998, tal informação não era possível nem por modalidade, considerando que aquele Banco consolidava informações de SAT e STE numa mesma rubrica.

A partir da publicação da Carta-Circular nº 2.816, de 15 de abril de 1998, essas informações passaram a serem acessíveis, tendo o BACEN segregado essa informação, disponibilizando o quantitativo das remessas das duas modalidades (SAT e STE).

CAPÍTULO IV - CONTRATO DE EXPLORAÇÃO DE PATENTES

IV.1 - Aspectos gerais

Patentes de invenção (PI), modelo de utilidade (MU), desenho industrial (DI) e modelo industrial (MI), sendo esta última, uma forma de propriedade industrial prevista na CPI – lei n.º 5.772/71 e revogada pela nova lei de propriedade industrial (LPI), podem ser licenciadas ou cedidas, com ônus ou gratuitamente, por meio de contrato de licença de exploração de patente/desenho industrial ou de cessão de patentes/desenho industrial.

Cabe ressaltar que o contrato de exploração de patentes pode ocorrer mesmo antes da concessão efetiva do direito, ou seja, quando ainda em fase depósito, bastando ter ultrapassado o tempo de sigilo.

A exploração econômica, comercial e industrial desses direitos de propriedade industrial pode ser realizada diretamente pelo detentor do título ou por terceiro, por meio de contrato de licença que o possibilite pôr em prática ato similar (ASSAFIM, 2005).

O contrato de licença de exploração de patente pode também prever cláusula autorizando o licenciado a sub-licenciar a patente ou o desenho industrial.

A exploração própria ocorre quando o próprio depositante explora sua tecnologia patenteada. Isso significa ser o próprio, isolado ou através de uma empresa, a fabricar e comercializar o produto protegido. Segundo ASSAFIM (2005), esta forma de exploração direta de patente é a mais praticada.

Entretanto, nada impede ao titular de uma patente ou de um dos outros títulos de propriedade industrial, supracitado, transferir seus direitos por meio da venda. Neste caso, o titular da patente transfere os direitos a outro indivíduo ou entidade, que se torna, a partir desse ato, o novo titular da tecnologia protegida pela lei da propriedade industrial. Essa negociação é denominada de cessão.

Além da cessão, há outra forma de exploração de uma patente, que não envolve a titularidade desse direito: o licenciamento da patente.

A concessão de licenças de patentes é considerada, pela Comissão Européia, como determinante para o desenvolvimento econômico e para o bem-estar dos consumidores, dado que contribui para difusão das inovações, permitindo, ao mesmo tempo, às empresas integrar e utilizar tecnologias e capacidades complementares (MONTI, 2004).

Segundo BARBOSA (1988) a licença é precisamente uma autorização concedida pelo titular da patente à outra pessoa para que faça uso do exercício do privilégio concedido. Nesse ponto é importante ressaltar o princípio da territorialidade (art. 4.º da CUP), onde cada Nação concede suas próprias patentes, com validade unicamente no território da nação concedente.

Dessa forma, as licenças de exploração de patentes referem-se exclusivamente às patentes nacionais.

Assim como os demais contratos de transferência de tecnologia, o contrato de exploração de patentes deve ser averbado no INPI para surtirem os efeitos já mencionados no capítulo anterior, servindo o licenciamento, também, no caso de patente, como comprovação para efeitos de contagem dos prazos do uso efetivo da patente no país.

No caso específico dos contratos de exploração de patente e de desenho industrial, sua averbação no INPI, considerando o princípio da territorialidade, ocorre sob três naturezas (classificação do INPI), em relação ao principal ao licenciante e ao licenciado:

- I. Interno: quando o licenciante e o licenciado são domiciliados no Brasil.
- II. Externo: quando o licenciante e o licenciado são ambos domiciliados no exterior, e o objeto da licença é uma PI/MU ou DI, ou seus pedidos de depósito nacionais (depositados no INPI), que poderá ser objeto de pedido de sublicença.
- III. Importação: quando o licenciante é domiciliado no exterior e o licenciado é domiciliado no Brasil, sendo necessário remeter *royalties* ao país licenciante. Apesar da designação, não ocorre efetivamente a importação¹³ de tecnologia, uma vez que a mesma está depositada ou concedida na jurisdição brasileira.

E em termos de averbação no INPI não há que se falar em exportação. Isso decorre do fato de que, a averbação tem o propósito, como já mencionado no capítulo III, de: 1) produzir efeitos em relação a terceiros; 2) possibilitar a dedutibilidade fiscal das importâncias pagas ou creditadas pelas pessoas jurídicas, a título de *royalties* pela exploração ou cessão de patentes; e 3) permitir as remessas de *royalties* para o fornecedor, licenciante ou franqueador residente ou domiciliado no exterior.

E no caso da exportação não há necessidade dos efeitos produzidos pela averbação, uma vez que a patente deverá estar depositada ou concedida no país que a adquire (país do licenciante). Assim, a averbação poderá acontecer no país onde se encontra a PI/MU e DI, dependendo da legislação de cada país.

No entanto, para o Banco Central do Brasil - BACEN considera-se a importação e exportação de contratos de exploração de patente, compondo o Balanço Tecnológico, uma vez que, são contabilizados ingressos e remessas ao exterior de recursos a título de transferência de tecnologia. Embora o BACEN opere de forma integrada ao INPI, nem todas as categorias de contratos considerados para compor o Balanço Tecnológico são necessárias a sua averbação no Instituto. O fornecimento de serviços técnicos especializados (STE) não é considerado, para o INPI, uma modalidade de contrato de transferência de tecnologia. No

¹³ Segundo o dicionário Aurélio, importação é o ato de importar e importar vem do latim *importare*, que significa fazer vir de outro país, estado ou município; trazer para dentro. No caso da importação de tecnologia oriunda de patentes, a tecnologia já está no país, depositada no INPI.

entanto, para o BACEN compõe o Balanço Tecnológico. Vale mencionar ainda que, até 1998, o "fornecimento de serviços de assistência técnica", era somado aos "serviços técnicos especializados" no Balanço Tecnológico.

IV.1.1 - Ciclo de análise e aprovação de um contrato de transferência de tecnologia por importação no Brasil

Cada uma dessas três naturezas de contratos averbados no INPI tem seu ciclo vida próprio, no entanto, este estudo vai ater-se mais especificamente ao da importação.

Em síntese, a análise e aprovação de um contrato de TT por importação devem obedecer a três etapas, ocorridas em três órgãos diferentes:

a) Instituto Nacional de Propriedade Industrial – INPI

Analisa e averba contratos de transferência de tecnologia, permitindo, com isto, a exploração de patentes, a absorção de tecnologia não patenteada, com a possibilidade de remessa de divisas para o exterior, e a dedução fiscal, nos limites da legislação vigente.

b) Banco Central do Brasil – Bacen

No tocante aos contratos de transferência de tecnologia, cabe ao Bacen, por competência legal, a avaliação do contrato no que diz respeito à inversão de capital, remessa de divisas e suas respectivas condições. Após averbado no INPI, ou caso haja dispensa de averbação, o interessado deve levar o contrato ao Bacen para sua avaliação e registro, segundo suas próprias normas.

c) Fisco – Secretaria da Receita da Fazenda

As instituições responsáveis pela aplicação da legislação fiscal avaliam o contrato de transferência de tecnologia, sob o aspecto da viabilidade ou não dedutibilidade fiscal, conforme o escopo do contrato e suas especificidades.

Royalties pagos por tecnologia negociada (patenteada ou não) ou pelas diferentes formas de transferência de tecnologia podem ter a correspondente remuneração deduzida como despesa operacional para efeito de tributação (imposto de renda).

IV.2 – A licença de exploração de patente e desenho industrial como um contrato de risco

O risco contratual faz parte da álea do negócio. A esse respeito, ASSAFIM (2005) adverte que o risco contratual é incerto para cada uma das partes e, em se tratando de licença de patente, refere-se ao licenciante e ao licenciado, quanto a possíveis perdas ou vantagens que sejam desproporcionais ao sacrifício patrimonial que ambos devam suportar. O autor classifica esse risco como comum a qualquer relação contratual.

Um dos riscos mais discutidos é a questão do licenciamento da patente, ainda na condição de depósito, sem que haja garantias de que será concedida a carta patente. Trata-se, nesse caso, de negociação envolvendo uma expectativa de direito. Mesmo que a patente já tenha sido concedida em algum país, isso não significa que será concedida em todos os países onde, também, tenha sido feito o depósito, conforme princípios da territorialidade¹⁴ (consagrado pela CUP) e da interdependência dos direitos (art. 4.º bis da CUP) .

A incerteza quanto à concessão ou não da carta patente e as implicações decorrentes dessa situação, é um dos motivos que fazem os escritórios de patentes a buscarem soluções para tornarem menor o prazo decorrido entre o depósito e a concessão ou não desse direito de propriedade industrial.

Apesar do risco, vale esclarecer que, que o ato de efetuar o licenciamento a partir do depósito da patente está totalmente amparado pela legislação. Deixar de explorar uma tecnologia de grande potencial pelo fato de tratar-se ainda de uma expectativa de direito pode levar o empreendedor ou desenvolvedor da tecnologia a perda de uma oportunidade que poderá ser aproveitada pelo seu concorrente. O licenciamento permite que o licenciante utilize uma tecnologia inovadora sem ter que arcar com os custos e riscos do desenvolvimento dessa tecnologia.

IV.3 - Licença voluntária

A licença contratada com aval do titular da patente ocorre de forma voluntária por parte do titular do direito ou da expectativa deste. Esta é a concepção da licença voluntária de patente prevista na LPI, em seu artigo 61, conforme abaixo transcrito:

*“Art. 61 - O titular de patente ou o depositante poderá celebrar contrato de licença para exploração.
Parágrafo único - O licenciado poderá ser investido pelo titular de todos os poderes para agir em defesa da patente.”*

¹⁴ Estabelece que a proteção conferida pelo Estado pela patente ou desenho industrial tem validade somente dentro dos limites territoriais do país que concede a proteção. O período que se pode estender a outros países é de 12 meses, contados da data do primeiro depósito.

Na leitura desse artigo compreende-se a permissiva legal para que sua comercialização possa ser iniciada antes da concessão do direito efetivo, sem prejuízo para o depositante. No entanto, há, evidentemente, o risco no caso de não ser concedida a patente, o que tornará nulo o contrato.

Outro ponto a ser observado é a verificação prévia à formalização do contrato, de não estar infringindo patente de terceiros.

BARBOSA (1988) enfatiza ainda a natureza complexa resultante do caráter associativo do licenciamento. O licenciado tem a opção de dividir ou não o mercado com o licenciante, resultando numa relação de repartição dos benefícios, o que faz o negócio assemelhar-se a uma sociedade.

Num quadro de concorrência perfeita, onde o licenciante possui capacidade tecnológica equivalente ao do licenciado, os documentos de patentes publicados dão a esse licenciado a condição perfeita de explorar o objeto da licença. Dessa forma, a licença funciona mais precisamente como uma simples promessa de não processar o licenciado em juízo por violação de direitos e a condição de receber royalties dessa negociação, aumentando sua lucratividade. Contudo, se licenciado e licenciante apresentam capacitação distinta, a licença em si pode não trazer utilidade, sem um contrato de FT ou SAT, ou sem que o contrato de EP contenha cláusulas garantindo o fornecimento de todo o conhecimento necessário a fabricação do produto com a devida assistência técnica. Neste caso o contrato preverá na cláusula de preço, o percentual a ser pago pela EP e o valor homem/hora pelos demais serviços.

Outra visão é quando ambos, licenciado e licenciante, compartilham, atual ou potencialmente, um mercado. Nesse caso, a licença se configura como associação ou como um meio de formar concentração industrial.

IV.4 – A natureza mercantil da licença de patente e seu caráter oneroso

A licença pode ocorrer de forma onerosa ou gratuita, sendo prevista em contrato qualquer uma das formas, bem como as condições de remuneração. No entanto, apesar de juridicamente ser perfeitamente admissível um contrato de licença de exploração de patente gratuito, ASSAFIM (2005) adverte que, na prática o fato é uma excepcionalidade. Devido ao valor patrimonial que uma patente agrega, considerando o investimento em P&D realizado para sua criação e o seu destino natural de ser objeto de exploração de mercado, dificilmente haverá dispensa da obtenção desse retorno compensatório. Ademais, o caráter oneroso da licença de patente é mais evidente ao ponderar-se que o contrato de licenciamento é de trato sucessivo ou de execução continuada, para que se obtenha adequadamente a rentabilidade satisfatória.

Além de oneroso, há que se considerar seu caráter mercantil, primeiro porque está regulamentada pela LPI, lei de natureza mercantil e em segundo lugar, por ser um negócio tipicamente empresarial. Por último, há as funções econômicas desse contrato, que exige disposição do licenciado para comercializar a propriedade industrial.

A natureza mercantil é tão visível na LPI, que em seu artigo 66, há previsão de cancelamento da licença, por iniciativa do titular da patente, se o licenciado não der início à exploração efetiva dentro de um ano da concessão ou interromper a exploração por prazo superior a um ano ou, ainda, se não forem obedecidas às condições pré-estabelecidas para a exploração.

A remuneração paga pelo direito da exploração é denominada de *royalties*. Segundos dados no site do INPI (2007), esta remuneração é geralmente uma porcentagem dos preços de venda do produto e varia de acordo com o campo da tecnologia e o escopo da patente. Na maioria dos casos, uma porcentagem ao redor de 5% é considerada usual, sendo que em indústrias de alta produção e grande competição a porcentagem pode ser inferior, e em indústrias de baixa produção e alto custo a porcentagem pode ser mais elevada.

As partes podem negociar seus preços livremente, desde que não exorbitem. No entanto, quando o contrato é realizado entre empresas do mesmo grupo econômico, a cláusula não poderá ultrapassar o limite de 5%, sob pena de não ser averbado no INPI.

ASSAFIM (2005) aponta para o fato de que nada impede que se estipule uma quantia fixa pelo licenciamento, apesar de pouco usual, sendo praticada na cessão dos direitos. Essa condição exclui o licenciante de participar nos resultados favoráveis da exploração, o que explica a não habitualidade dessa prática.

Cabe esclarecer que, antes da concessão dos direitos, o contrato averbado tem seu direito de pagamento de *royalties* suspenso até a sua concessão. A partir da concessão o licenciado requer alteração no contrato para efetuar os pagamentos dos *royalties*, que normalmente tem seus efeitos financeiros retroativos a data da assinatura do contrato inicial.

Com a gradativa desregulamentação da área de transferência de tecnologia, ocorrida a partir da década de 90, foi sancionada a lei nº 8.383, de 30 de dezembro de 1991, possibilitando a remessa de pagamentos por transferência de tecnologia e licenciamento de patentes entre empresas estrangeiras e suas controladas brasileiras (subsidiárias), persistindo a proibição de remessa de *royalties* entre a filial e sua matriz com sede no exterior.

IV.5 – Formas de licenciamento de patente: com ou sem exclusividade

O titular do pedido de patente depositado ou da patente concedida, ou ainda seus herdeiros ou sucessores poderão conceder licença para exploração desse privilégio. Esse

licenciamento pode ocorrer de duas formas: exclusivamente, o que significa que o direito é concedido somente a um indivíduo ou entidade e o próprio titular é excluído do direito de exploração, ou não exclusiva, também chamada de licença simples, que permite ao titular fornecer várias licenças a diferentes pessoas ou empresas e/ou explorar por si próprio, se for possível e achar conveniente.

IV.6 – Averbação no INPI do contrato de licença de exploração de patente e desenho industrial

A concessão da licença, bem como as condições relacionadas à exploração do privilégio, está sujeita à averbação no INPI, a fim de que seus efeitos em relação a terceiros sejam produzidos a partir data de sua publicação, conforme descrito no art. 62 da LPI, a seguir copiado:

“Art. 62 - O contrato de licença deverá ser averbado no INPI para que produza efeitos em relação a terceiros.

§ 1.º- A averbação produzirá efeitos em relação a terceiros a partir da data de sua publicação.

§ 2.º.- Para efeito de validade de prova de uso, o contrato de licença não precisará estar averbado no INPI.”

IV.7 – Aperfeiçoamentos na patente objeto de licença de exploração

A patente não é um conhecimento estático, podendo gerar aperfeiçoamentos, que se tornam objeto dos certificados de adição (art. 76 da LPI), acessório da patente, com a mesma data final de vigência e acompanha-a para todos os efeitos legais. Quanto à titularidade do aperfeiçoamento introduzido numa patente licenciada, a LPI prevê em seu artigo 63, que este pertence a quem o fizer, sendo assegurado à outra parte o direito de preferência para o seu licenciamento.

IV.8 – Licença compulsória

A LPI também prevê dois outros tipos para licenciamentos de patentes. A licença compulsória (arts. 68 a 74), instituída para evitar abusos do exercício do direito de exploração exclusiva da patente, como a falta de seu uso efetivo.

A licença compulsória é não exclusiva e de acordo com a LPI ocorre nos casos de:

- Insuficiência de exploração (Art. 68 §1º);
- Exercício abusivo (Art. 68 §2º);
- Abuso de poder econômico (Art. 68 §3º);
- Dependência de patentes (Art.70 - é aquela patente cuja exploração depende obrigatoriamente da utilização do objeto de patente anterior);
- Interesse público ou emergência nacional (Art. 71)

Tais medidas de salvaguarda, assim como a caducidade, visa à exploração efetiva do invento no país, pelo titular ou terceiros, legalmente licenciados, de forma que o privilégio concedido traga benefícios à sociedade e não seja simplesmente utilizado como medida abusiva do poder, interrompendo ou dificultando o desenvolvimento econômico e industrial do país.

De acordo com o § 5.º do art. 68 da LPI, a licença compulsória somente poderá ser requerida depois de decorridos três anos da concessão da patente. A licença compulsória, tal como estabelecida na CUP e na legislação de muitos países, visa evitar o abuso do monopólio ou do direito exclusivo da patente por parte do titular. Nos países onde não existe a possibilidade de caducar a patente por falta de uso efetivo, a licença compulsória pode ser um mecanismo em favor do interessado em explorar a patente, quando o titular se recusa a lhe conceder a licença voluntária.

No Brasil é possível requerer a caducidade da patente por falta de uso efetivo depois de dois anos da concessão da primeira licença compulsória (Art. 80, LPI).

Caducada a patente, cai o objeto da mesma em domínio público, podendo qualquer interessado explorar a mesma sem pagamento de retribuição ou mesmo importar o produto livremente.

Contudo, de acordo com o art. 69 da LPI, a licença compulsória não poderá ser concedida se, à data da solicitação da licença, o titular:

- I - Justificar o desuso por razões legítimas;
- II - Comprovar a realização de sérios preparativos para exploração do objeto da patente;
- III - Justificar a falta de comercialização ou de fabricação por obstáculo de ordem legal.

IV.9 – Oferta de licença de exploração de patente.

O mecanismo da oferta de licença (arts. 64 a 67, da LPI), na qual o titular da patente poderá solicitar ao INPI que coloque sua patente em oferta.

O titular da patente poderá solicitar ao INPI, desde que esteja em dia com as anuidades de sua patente, que a coloque em oferta de licença para fins de exploração, durante o seu prazo de vigência (arts. 64 a 67, da LPI).

A oferta de licença foi instituída visando estimular a incorporação de invenções e inovações ao processo produtivo. Trata-se, pois, da divulgação de patentes concedidas, resultantes de pedidos depositados no Brasil, no intuito de promover a industrialização e comercialização de seus objetos. A divulgação deverá ser requerida ao INPI pelos respectivos titulares, herdeiros ou sucessores, cessionários devidamente qualificados ou ainda pelos respectivos representantes legais devidamente autorizados por procuração para este fim.

Pelo instituto da oferta, o titular oferece sua patente para licença de exploração não exclusiva. O pedido será examinado e, se considerável cabível, a oferta será publicada na Revista da Propriedade Industrial – RPI, pelo menos uma vez por semestre, e quando conveniente, poderá constituir exemplar especial para a matéria. Atualmente a RPI esta disponibilizada no *site* do Instituto.

A patente, objeto de oferta, obtém o benefício da redução de 50% (cinquenta por cento) nas anuidades, conforme dispõe o art.66 da LPI e item 8.4 do Ato normativo 127.

Caso a oferta não seja considerada viável, o INPI notificará o titular a respeito. Se as razões do indeferimento puderem ser sanadas (ex: regularizar as anuidades) a oferta será deferida e publicada. O eventual contrato de licença de exploração entre o titular e o licenciado deverá ser averbado no INPI.

Conforme item 8.9 do AN 127, não ocorrendo acordo entre as partes quanto à remuneração da licença, uma das partes deve apresentar requerimento ao INPI para arbitramento da revisão da remuneração, acompanhado da devida justificativa, fundamentando cada uma das solicitações. Segundo o art.64, § 4º da LPI o titular pode desistir da oferta, mas somente antes da manifestação expressa da aceitação dos termos oferecidos pelo titular ou por terceiros interessados.

Se for do interesse do titular um contrato de licença voluntária de caráter exclusivo averbado no INPI, é necessário que o titular desista da oferta de licença (art. 64, § 2º, da LPI). Tal desistência deverá ser comunicada ao INPI pelo titular da patente através da petição acompanhada das razões que o motivaram. Aceitas as razões por parte do INPI e sendo dado o seu deferimento ao pedido, o titular da patente perderá o benefício da redução de 50% das anuidades. A decisão acerca da desistência será publicada na RPI.

IV.10 – Extinção do contrato de exploração de patentes

As causas para extinção de um contrato de exploração de patentes mais prováveis são, segundo ASSAFIM (2005):

- Expiração do prazo de duração do contrato;
- Denúncia do contrato;
- Nulidade da patente; e
- Caducidade da patente objeto do contrato, uma vez que, terminado o prazo do privilégio concedido, a invenção patenteada cai em domínio público.

Como já mencionado, os contratos de exploração de patentes objetivam não somente o licenciamento de patente concedida ou pedido de patente depositado, mas também, os desenhos e modelos industriais concedidos ou ainda em fase de pedido de depósito junto ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial. Esses contratos deverão indicar o número e o título da PI, MU, DI ou MI e/ou seu pedido de depósito, devendo respeitar os dispostos nos artigos 61, 62, 63, e 121 da Lei nº 9279/96 Lei da Propriedade Industrial.

Convém esclarecer que o contrato só produzirá os efeitos previstos em lei a partir da data de averbação no INPI, podendo retroagir à data de protocolo do contrato, que não necessariamente será a data pactuada entre as partes.

Isso implica dizer que a empresa licenciada estará impossibilitada de remeter *royalties* derivados de negociações compreendidas entre a data fixada no contrato, se esta for diferente da data de protocolo no INPI e, o dia de sua apresentação ao INPI para averbação.

CAPÍTULO V - METODOLOGIA

Este capítulo destina-se ao detalhamento da metodologia utilizada no desenvolvimento da pesquisa.

V.1 – Antecedentes

Alguns estudos já realizados apresentam análises dos contratos de transferência de tecnologia averbados no INPI. O mais conceituado foi o de CASSIOLATO & ELIAS (2003), em seu capítulo “O balanço de pagamentos tecnológicos brasileiro: evolução do controle governamental e alguns indicadores”, do livro “Indicadores de Ciência e Tecnologia”, onde foram analisados os contratos de transferência de tecnologia averbados no INPI, de forma sintética, relativo ao período de 1972 a 2001. O estudo preocupava-se em fazer uma correlação entre as categorias de contratos, em especial ao período dos 1980 a 2001, constatando um aumento do número de contratos de serviços de assistência técnica – SAT.

O estudo constatou também que o quantitativo de contratos de exploração de patente é insignificante frente às demais categorias, e que, surpreendentemente, após a liberalização ocorrida nos anos 90, houve uma diminuição, ao contrário do que se previa. A expectativa era que um estímulo maior às grandes empresas internacionais aconteceria, para exploração de suas patentes no Brasil, diretamente ou via licenciamento.

Outra constatação que foi observada é que após a nova lei de patentes, a LPI de 1996, contrariamente, adveio novo decréscimo nessa categoria.

V.2 – Definição das Questões de Estudo

Considerando que o objetivo da pesquisa é o mapeamento dos contratos de exploração de patente no Brasil averbados no INPI no período de 2000 a 2006, têm-se como questões de estudo:

- Em que setores e seções econômicas, conforme a Classificação Nacional de Atividades Econômicas – CNAE, se verifica a maior quantidade de contratos de transferência de tecnologia na categoria de exploração de patentes?
- Considerando-se esse tipo de contrato, qual a incidência de transferência de tecnologia exógena e endógena?

- Quem são e em que países se localizam os principais cedentes no processo de transferência de tecnologia na EP?
- Quem são e em que unidades da federação se localizam os principais receptores (cessionários) no processo de transferência de tecnologia na EP?
- Quais os principais tipos de licença – exclusiva e não exclusiva – utilizadas nas transações de transferência de tecnologia na EP?
- Quais os de objeto de propriedade industrial – patentes de invenção, modelo de utilidade, desenho e modelo industrial – que mais compõem os contratos de transferência de tecnologia na EP?
- Qual o montante das remessas ao exterior decorrentes de contratos de exploração de patentes?

V.3 – Detalhamento da Metodologia

Uma pesquisa constitui “*um procedimento formal com método de pensamento reflexivo que requer um tratamento científico e se constitui no caminho para se conhecer a realidade ou para descobrir verdades parciais*” (LAKATOS & MARCONI, p. 43, 1992).

O estudo do mapeamento dos contratos de exploração de patentes averbados no INPI foi realizado por meio de pesquisa bibliográfica (ou de fontes secundárias), documental (ou de fontes primárias) e por especialistas que trabalham na DIRTEC do INPI, com a finalidade de elucidar questionamentos surgidos ao longo da pesquisa.

Na pesquisa bibliográfica buscou-se o levantamento de temas como desenvolvimento econômico, tecnologia, propriedade industrial e transferência de tecnologia, mais especificamente, exploração de patentes. Esta etapa da pesquisa buscou dar subsídios teóricos para a na análise e interpretação da pesquisa de documental.

No caso específico do presente estudo, a pesquisa documental, segundo LIMA (2004), conjectura o exame ou o reexame de materiais que ainda não foram explorados analiticamente, no intuito de fundamentar interpretações novas ou complementares sobre o que está sendo investigado. A investigação documental, além de permitir a pesquisa de períodos determinados a fim de identificar e explicar uma ou mais tendências no comportamento de um determinado fato/fenômeno, possibilita resgatar perspectivas culturais, sociais, históricas, econômicas e políticas que influenciam diretamente o fato/fenômeno.

A pesquisa documental foi efetuada pela catalogação e análise dos dados obtidos no Sistema de Contratos de transferência de tecnologia – o SISCON e no banco de patentes, ambos disponibilizado pelo Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI), por meio do SINPI – Sistema Integrado de Propriedade Industrial do INPI.

Vale esclarecer que os contratos de transferência de tecnologia apresentam-se catalogados segundo a Classificação Nacional de Atividades Econômicas – CNAE.

V.3.1 - A Classificação Nacional de Atividades Econômicas – CNAE

Ilustra FEIJÓ *et al* (2001), que desde o pós-guerra, há um empenho internacional, coordenado pelas Nações Unidas, para que os países gerem informações sistematizadas e padronizadas a respeito de suas economias.

Assim, em 1952, as Nações Unidas publicou o *United Nations System of National Accounts and Supporting Table*. O sistema pioneiro de Contas Nacionais da ONU (ou, na forma abreviada, SCN-52) forneceu uma coerente a apresentação das estatísticas dos principais fluxos relacionados à produção, consumo, acumulação, atividades econômicas dos governos e transações econômicas com o exterior. (ROSSETTI, 1992)

Segundo ROSSETTI (1992), compete à contabilidade social, o trabalho de promover a identificação dos setores que compõem a estrutura de produção das economias nacionais. A composição da estruturação dos setores econômicos é realizada de forma categorizada e agregativa, formando um sistema altamente complexo, onde cabe registrar isoladamente todas as informações referentes à vida econômica de cada uma das partes individuais que operam dentro de determinada economia nacional.

As partes individuais são inicialmente agregadas em setores e sub-setores, constituídos por conjuntos de elementos que se agrupam em função das afinidades verificadas em suas formas de comportamento, tipos de atividades e fins a que se destinam; bem como, agrupadas de acordo com a natureza econômica.

Em cada nação, afirma FEIJÓ *et al* (2001), essas informações são produzidas por instituições de estatísticas, normalmente públicas, cuja atribuição é a construção das Contas Nacionais para utilização do governo e da sociedade em geral.

No Brasil, preliminarmente, a Fundação Getúlio Vargas do Rio de Janeiro foi a responsável pela criação e divulgação das Contas Nacionais e, a partir de 1986, esta atribuição foi transferida para o Instituto Nacional de Geografia e Estatística – IBGE.

A arquitetura do Sistema de Contas Nacionais enfatiza a atividade econômica.

ROSSETTI (1992) esclarece que embora os agrupamentos básicos mantenham os padrões de classificação sugeridos pelas Nações Unidas, são também influenciados pelo nível

de diversificação industrial da economia do país e pelos diversos sistemas nacionais de estatísticas econômicas, a partir dos quais se processam os registros e contabilizações das diferentes categorias de transações que integram as Contas Nacionais.

Um dos agrupamentos básicos de maior relevância é o que busca identificar os três grandes setores de produção: agricultura, indústria e serviços. Esses três setores, segundo ROSSETTI (1992) correspondem à tradicional divisão tripartida na qual são decompostas as atividades de produção das economias nacionais:

- Atividades primárias (agropecuária) – agricultura, pecuária, pesca e atividades afins.
- Atividades secundárias (indústria em geral) – indústria de transformação e de construção.
- Atividades terciárias (serviços em geral) – prestação de serviços, como comércio, transportes e intermediação financeira.

A partir dessas divisões e subdivisões é efetuada a categorização das atividades econômicas e, conforme esclarece ROSSETTI (1992, p. 51) o conjunto dessas atividades compõe o “*aparelho de produção da economia nacional*”. Com base nessa premissa foi criada a Classificação Nacional de Atividades Econômicas, o CNAE, adotada pelo IBGE.

E de acordo com FEIJÓ *et al* (2001), a CNAE é a classificação padrão oficial, desde sua publicação no Diário Oficial da União em 26 de dezembro de 1994, compreendendo um sistema de nomes e códigos numéricos que permite identificar e organizar os produtos conforme as atividades econômicas. Está estruturada em quatro níveis hierárquicos (tabela V.1) e compatibilizada, ao nível de três dígitos, com a *International Standard Industrial Classification Revision 3*, que é recomendada pelo *Statistical Office* das Nações Unidas.

Tabela V.1 – Estrutura hierárquica do CNAE.

Nome	Nível	Número de Grupamentos	Identificação
Seção	Primeiro	17	Código alfabético de 1 dígito
Divisão	Segundo	59	Código numérico de 2 dígitos
Grupo	Terceiro	217	Código numérico de 3 dígitos
Classe	Quarto	563	Código numérico de 4 dígitos

Fonte: FEIJÓ *et al*, 2001, p. 177.

Essa pesquisa apresentará os resultados baseados no primeiro e segundo nível da CNAE, ou seja, definirá a Seção e a Divisão, além divisão tripartida na qual são decompostas as atividades de produção das economias nacionais.

V.3.2 – Levantamento de Dados

O mapeamento dos contratos de transferência de tecnologia na categoria de exploração de patentes no Brasil averbados no INPI foi baseado na CNAE, produzida pelo Instituto Nacional de Geografia e Estatística – IBGE na versão 1.0, que é a versão utilizada pelo INPI, apesar de já existir versão mais atualizada em uso, a 2.0.. Os contratos de exploração de patentes examinados foram os relativos ao período de 01/01/2000 a 31/12/2006, que somaram 283 contratos.

Devido à necessidade de delimitação do objeto em estudo, é oportuno esclarecer que os contratos de exploração de patente compreendem os depósitos de Privilégio de Invenção (PI), de Modelo de Utilidade (MU), de Desenho Industrial (DI) e do extinto Modelo Industrial (MI).

Considerando-se que cada contrato de EP pode envolver a negociação de mais de um objeto de propriedade industrial ou de sua expectativa, tem-se que, do universo dos 283 contratos analisados, obteve-se como resultado a totalidade de 623 objetos de transações, conforme discriminado na tabela V.2.

Dos 623 objetos de propriedade industrial dos contratos de TT, 529 referem-se a depósitos de patentes/modelo de utilidade e 94 a depósitos de desenho/modelo industrial.

Para categorização das patentes de invenção e modelos de utilidades foi utilizada a Classificação Internacional de Patentes (CIP), edição 2007.01, que entrou em vigor a partir de 01 de janeiro de 2007. Os 529 depósitos analisados foram depositados no período compreendido entre 1984 e 2005.

Na categorização dos desenhos e modelos industriais foi utilizado a Classificação de Locarno, uma vez que, apesar do INPI não ser signatário do Acordo de Locarno, desde 02 de janeiro de 2001, adotou a classificação para os depósitos de desenho industrial. Os 94 depósitos avaliados foram àqueles atinentes a depósitos realizados no período de 1991 a 2005.

Tabela V.2 – Distribuição dos objetos de propriedades industriais abrangidos pelos 283 contratos de EP

Propriedade Industrial	Quantidade
Certificado de Adição	1
Desenho Industrial	56
Modelo Industrial	3
Modelo de Utilidade	35
Patentes de Invenção	528
Total	623

V.3.3 – Limitações da Pesquisa

Embora existam várias categorias de contratos de TT – exploração de patentes (EP), uso de marcas (UM), fornecimento de tecnologia (FT), prestação de serviços de assistência técnica e científica (SAT) e franquia (FRA), conforme mencionado em capítulo anterior, a pesquisa limitou-se aos contratos de EP.

Já quanto à classificação dos contratos de exploração de patentes pela CNAE, o SISCON não apresenta informações uniformizadas. Há contratos classificados em todos os níveis, há aqueles classificados até o nível de divisão e há aqueles classificados somente pela classe ou subclasse.

Como a maioria dos contratos estava categorizada até o segundo nível, o da 'Divisão CNAE' e, como por meio da informação da classe ou subclasse é possível identificar a 'Divisão CNAE', optou-se em uniformizar todos os contratos neste nível.

Outra limitação do trabalho foi quanto ao período de tempo analisado, que foi escolhido em razão da nova lei de propriedade industrial (LPI) ter sido homologada em 1996 e, portanto, gerando uma expectativa de que após um período de adaptação e considerando-se ainda o período de sigilo dos depósitos de patentes (18 meses), haveria um aumento de licenciamento de contratos de exploração de patentes, em função do aumento de depósitos de patentes, que ocorreu, conforme dados no *site* do INPI. Também pelo fato de já haver um estudo que cobria período de 1972 a 2001, citado no item de 'Antecedentes'. A idéia foi dar continuidade aquele estudo, de uma forma mais analítica e específica, centrada, como já dito, na categoria de exploração de patentes.

V.3.4 – Processamento e Análise

Para coleta dos dados foi utilizada uma *query* no SISCON que capturou os dados contidos nos certificados de averbação de contratos de exploração de patentes. Esses dados tratavam do número do certificado, do número do processo, da data da averbação, do tipo de contrato (averbação), da categoria (EP), da natureza do contrato, do produto, cedente, país, cessionário, moeda, objeto, valor e prazo.

O produto refere-se a classificação da patente e do desenho industrial, no entanto, esse dado foi descartado, considerando que, dos 283 contratos apenas 16% detinham a informação, assim, optou-se na busca direta dessa classificação no banco de dados de patente e desenho industrial.

A moeda também foi um dado inconsistente no sistema SISCON, uma vez que, nem todos os contratos continham essa informação, não sendo possível, dessa forma, utilizar esse dado no estudo.

Os dados coletados foram armazenados em planilha “Microsoft Excel”, constituída de 683 linhas, denominada de ‘Certificados de EP 2000-2006’. Apesar do total dos contratos averbados serem 283, os campos objeto, valor e prazo detêm mais linhas devido ao extenso conteúdo. Estes três campos contêm informações sobre os números dos depósitos de patentes e desenho industrial, além do descrito em seu título.

Por meio da função ‘filtrar’ e ‘classificar’, os dados foram distribuídos por ano, criando-se assim, sete planilhas complementares. Essas planilhas detinham longas colunas que inviabilizavam a visualização e, conseqüentemente, dificultavam o tratamento dos dados.

A partir da determinação do quantitativo dos contratos averbados por ano foi possível realizar uma conferência com o declarado nos “Relatórios de Gestão Anual” do INPI.

Com base na planilha ‘Certificados de EP 2000-2006’ classificada por anos, foram sendo montadas planilhas com menos informações possibilitando o tratamento dos dados. Todas as planilhas criadas foram ligadas pelo número do certificado.

A planilha que tratou da categorização CNAE foi estruturada com os dados pré-existentes e complementada nos níveis acima com consulta à tabela CNAE. Por intermédio da função ‘filtrar’ e ‘classificar’ os dados, foi possível sua ordenação em ordem crescente. A partir da função estatística “CONT.SE” os dados de cada nível foram contados e tabelados, permitindo-se estabelecer os setores econômicos brasileiros, a nível de divisão CNAE, que mais estão efetuando transferência de tecnologia.

Para que houvesse a identificação das empresas que mais exportam tecnologias para o Brasil (cedentes), bem como das que são receptoras de tecnologia (cessionárias), os dados foram extraídos do SINPI/SISCON, por meio da mesma tabela denominada ‘Certificados de EP 2000-2006’.

A partir dessa seleção dos dados relativos aos cedentes e cessionários e, por meio da mesma técnica de filtrar e classificar, foram extraídas as informações pertinentes ao cessionário (nome, país, natureza do contrato, tipo de capital da empresa e n.º do certificado) e ao cedente (nome, unidade federativa e n.º do certificado). Com os dados alcançados elaborou-se a planilha intitulada EP – Cessionário x Cedente, onde os contratos foram somados. Utilizando-se a função estatística “CONT.SE”, criou-se o ranking das empresas que mais exportam tecnologia para o Brasil e aquelas que mais importam.

Com o uso do mesmo método, foram identificados os tipos de licenças mais utilizados nos contratos durante o período cotejado.

Para relacionar as patentes e desenhos industriais foi necessário buscar em cada um dos três campos onde foram discriminados os números de depósito e lançados em planilha

“Microsoft Excel” (EP – Certificado x Patente) correlacionada a cada contrato ou certificado de averbação. Após esse trabalho, utilizou-se a função ‘filtrar’ e ‘classificar’ a fim de listar em ordem numérica as patentes para identificar duplicidades ou erros na numeração. Observou-se que nem todas as patentes e desenhos industriais continham o dígito verificador característico do documento de depósito. Dessa forma, a fim de evitar a persistência de erro, foi feita a uniformização das numerações, estabelecendo-se um padrão comum a todos os números de depósitos.

No cotejamento dos números de depósitos foi constatado que haviam casos em que o certificado era refeito com o mesmo objeto, apenas tendo sido alterado um dado não significativo no contrato, como por exemplo endereço. Convencionou-se que os depósitos que apresentavam essa repetição, por este motivo, não seriam considerados como um novo contrato. Somente aqueles em que os cessionários fossem diferentes seriam contabilizados.

Quando se obteve dados completos, estes foram lançados um a um no sistema “Análise de Documento” (AD), um sistema do SINPI, que cria um banco de dados e importa dados do Banco de Patentes, retornando as informações em planilha “Microsoft Excel”.

Para alguns dados, como a listagem do volume de depósitos por país de origem e por classificação, o sistema AD emite relatórios em “Microsoft Word”. Estes dados foram copiados para planilha “Microsoft Excel” a fim de tornar possível o tratamento necessário.

As informações obtidas por intermédio do AD foram: n.º dos depósitos; data dos depósitos; nome dos depositantes; classificação internacional principal; país de prioridade; código do despacho; título e nome dos inventores.

A tabela V.3 resume os dados do banco de patentes/desenho industrial que foram utilizados e com que finalidades.

Tabela V.3 – Dados catalogados do banco de patentes do INPI

DADO	OBJETIVO
Nº do Pedido	Identificar o PI, o MU, o DI e o MI.
Data de Depósito	Fazer uma correlação com a data do contrato de averbação para determinar a idade da tecnologia adquirida.
País de origem	Identificar a origem do depósito objeto da transferência de tecnologia
Classificação Internacional (CIP)	Estabelecer a aplicação tecnológica.
Depositante	Identificar que pessoas (físicas ou jurídicas) mais transferem tecnologias
País de prioridade	Identificar que países mais transferem tecnologia

Para determinar o quantitativo de cada tipo de direito ou expectativa de direito de propriedade industrial (PI, MU, DI e MI), bem como os demais dados, foram utilizadas as funções estatísticas “SOMARPRODUTO” e “CONT.SE”.

Com base nos dados obtidos foi possível identificar: o volume de depósitos, inclusive por país de origem da tecnologia e de prioridade; os maiores depositantes, correlacionando-os com os maiores cedentes; os domínios tecnológicos das patentes e modelos de utilidades, através da Classificação Internacional de Patentes, versão 2007.01, bem como dos desenhos e modelos industriais, pela Classificação de Locarno, 7.^a versão.

Cabe esclarecer que, no caso específico dos depósitos de desenho industrial, o banco de dados do INPI apresenta categorização de dois tipos: a do próprio Instituto, denominada Classificação de Modelos e Desenhos Industriais – edição 1989; e a Classificação de Locarno, a partir de 02 de janeiro de 2001, instituída pela Resolução INPI n°76, de 15 de dezembro de 2000.

A fim de compatibilizar os dados de desenho industrial e do modelo industrial, os depósitos que se apresentavam com a classificação interna do INPI foram realocados pela Classificação de Locarno.

Com os resultados alcançados criaram-se tabelas e posteriormente gráficos que foram analisados com base no referencial teórico dissertado nos capítulos anteriores.

As figuras VI.8, VI.11 e VI.13, constantes no capítulo VI, buscou-se fazer correlações entre duas fontes de dados – a propriedade industrial averbada (patente de invenção, modelo de utilidade e desenho e modelo industrial) e o volume total de depósitos no INPI no ano a que se refere a PI. Por isso foram utilizados gráficos de dois eixos.

No entanto, vale esclarecer que essas correlações demonstram apenas indícios de uma tendência, não representando, efetivamente, uma análise estatística consistente considerando o curto espaço de tempo analisado.

Os valores das remessas ao exterior dos contratos de exploração de patentes foram obtidos no *site* do INPI (2007).

CAPÍTULO VI - MAPEAMENTO: RESULTADOS E ANÁLISE

Os de contratos de transferência de tecnologia averbados no INPI, envolvendo todas as categorias contratuais, no período de 01/01/2000 a 31/12/2006, perfazem um total de 11.876 documentos, distribuídos conforme tabela VI.1, sendo que o objeto de estudo centrou-se nos 283 contratos de exploração de patente. Cumpre esclarecer que ocorreu uma perda de 1,4% de contratos que não continham as informações de forma integral ou que estavam classificados indevidamente, transformando o universo pesquisado em 279 contratos.

Tabela VI.1 - Número de Certificados de Averbação por Categoria Contratual

Categoria Contratual	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Total
Uso de Marca	226	320	261	234	247	237	253	1.778
Exploração de Patente	33	42	41	39	30	54	44	283
Fornecimento de Tecnologia	214	269	200	181	202	186	179	1.431
Franquia	51	72	52	41	27	73	79	395
Serviço de Assistência Técnica	1.077	1.213	1.280	1.082	938	828	929	7.347
Outros (2 ou mais Categorias)	85	107	112	95	78	91	74	642
Total	1.686	2.023	1.946	1.672	1.522	1.469	1.558	11.876

Apesar da abertura da economia em 1990 e da nova Lei de Propriedade Industrial, que entrou em vigor em 1996, a categoria de exploração de patentes representa (Figura VI.1) a minoria, ou seja, 2% dos contratos de transferência de tecnologia averbados no INPI.

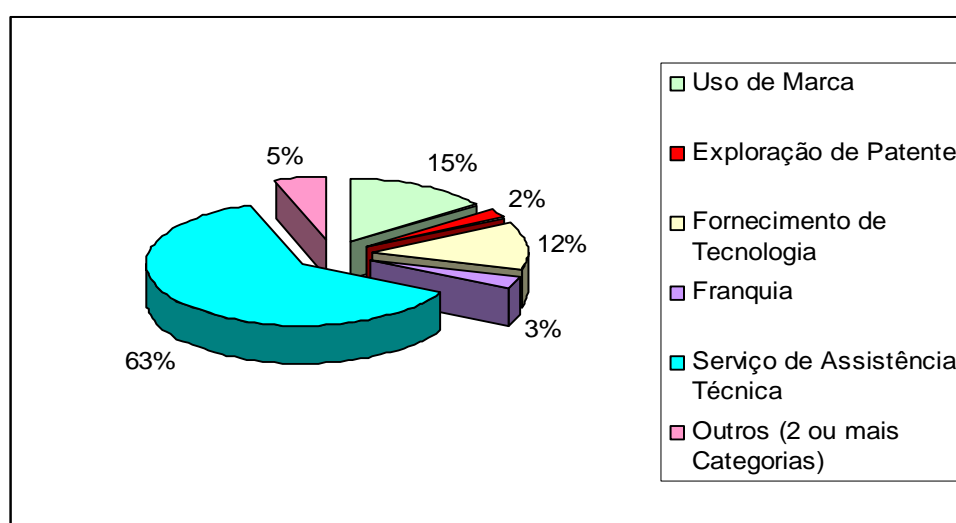


Figura VI.1 – Gráfico de distribuição percentual das categorias de contratos de transferência de tecnologia no período de 2000 a 2006.

Observando-se o quantitativo de contratos averbados por ano, durante o período de 2000 a 2006, verifica-se que os números não são muito representativos, variando entre 30 e 54, com uma média de aproximadamente 40 contratos anos, sendo que os dados estão relativamente homogêneos, destacando-se os anos de 2004 e 2005 que são os pontos extremos, conforme se pode observar na figura VI.2.

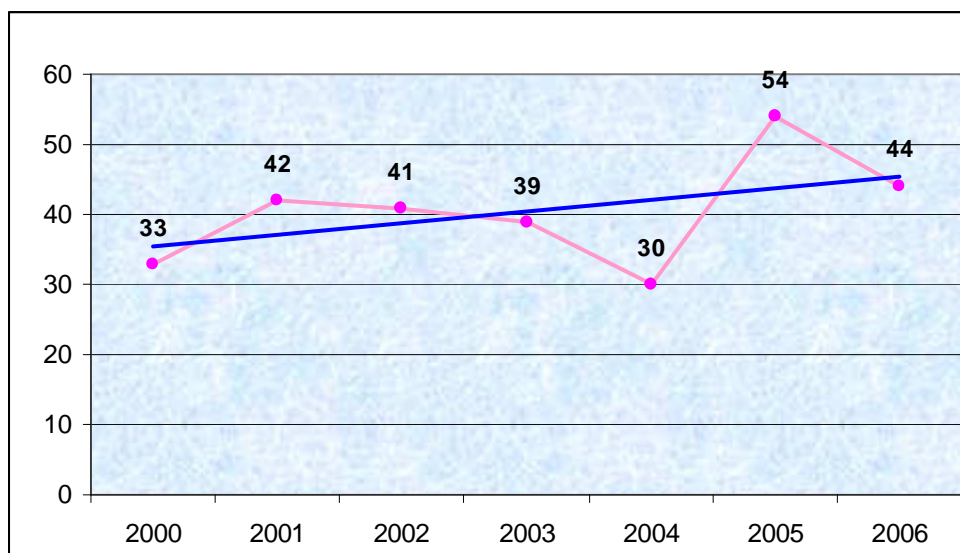


Figura VI.2 – Gráfico de quantidade de contratos de exploração de patentes conforme o ano de averbação.

VI.1 – Os contratos de exploração de patente segundo a CNAE

Os contratos de transferência de tecnologia são categorizados segundo a CNAE, sendo que para os contratos de exploração de patentes, no período analisado, verificou-se a concentração crescente (90,74%) em tecnologias enquadradas no setor secundário, como se pode observar na figura VI.3. O setor primário, que envolve atividades de agricultura, pecuária, silvicultura, exploração florestal, pesca e indústria extrativista, apresentou atividade de transferência de tecnologia de exploração de patente quase nula, tendo apenas dois contratos averbados em 2004. O setor terciário começou a apresentar sinais de tendência de aumento nos números de contratos a partir de 2002, ainda assim, de forma muito reduzida.

Considerando as seções econômicas, classificadas na CNAE, os dados apurados demonstram que 88,89% das tecnologias objeto de contratos de exploração de patentes pertencem à seção D – Indústria de transformação. A figura VI.4 mostra a distribuição desses contratos segundo as seções econômicas da CNAE, sendo que as mesmas encontram-se discriminadas na tabela VI.2.

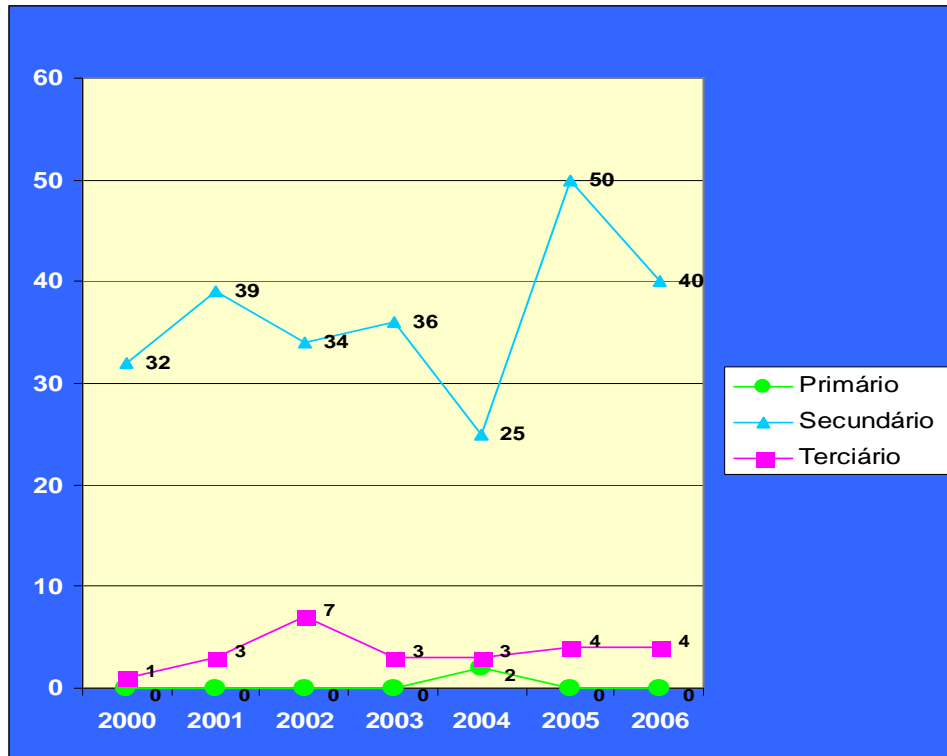


Figura VI.3 – Gráfico de distribuição dos contratos de exploração de patentes por setores da economia no período de 2000 a 2006.

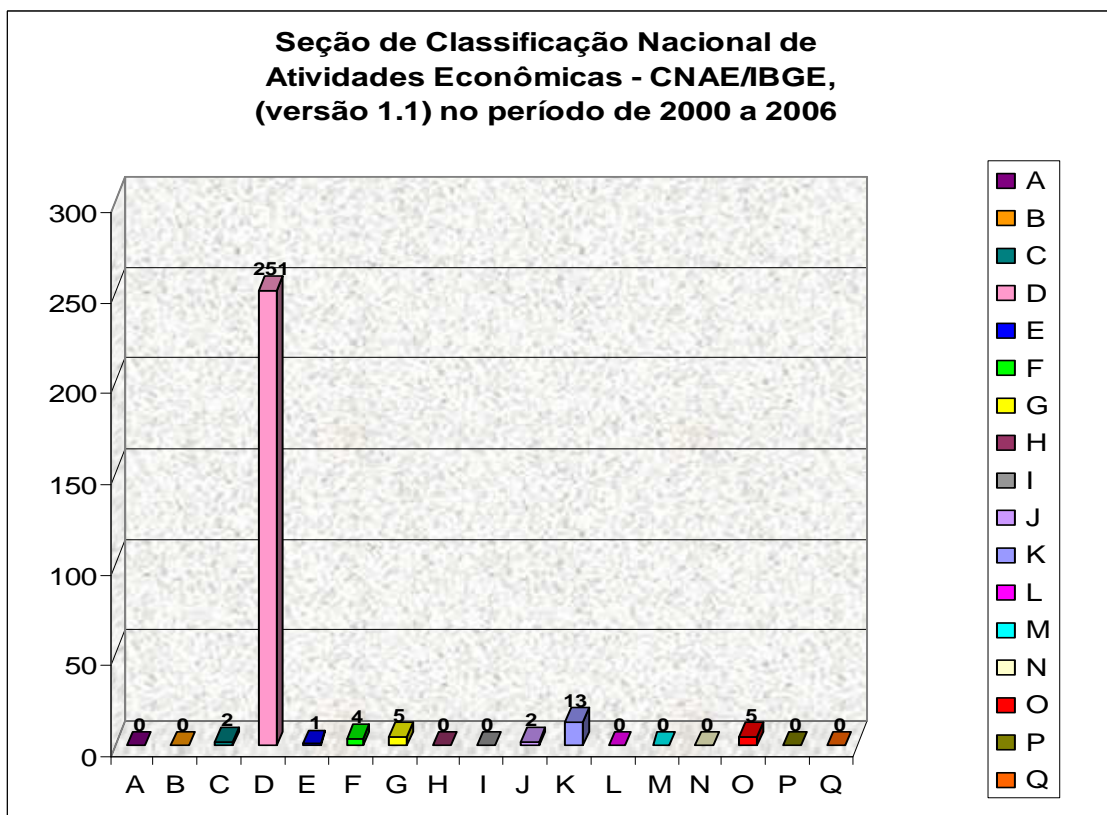


Figura VI.4 – Gráfico de distribuição dos contratos de exploração de patentes por Seção Econômica da CNAE no período compreendido entre 2000 e 2006.

Tabela VI.2 – Seções Econômicas segundo a Classificação Nacional de Atividades Econômicas - CNAE

SETOR PRIMÁRIO	
Seções	A - Agricultura, pecuária, silvicultura e exploração florestal
	B - Pesca
	C - Indústrias extrativas
SETOR SECUNDÁRIO	
Seções	D - Indústrias de transformação
	E - Produção e distribuição de eletricidade, gás e água
	F - Construção
SETOR TERCIÁRIO	
Seções	G - Comércio; reparação de veículos automotores, objetos pessoais e domésticos.
	H - Alojamento e alimentação
	I - Transporte, armazenagem e comunicações.
	J - Intermediação financeira, seguros, previdência complementar e serviços relacionados.
	K - Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas.
	L - Administração pública, defesa e seguridade social.
	M - Educação.
	N - Saúde e serviços sociais.
	O - Outros serviços coletivos, sociais e pessoais.
	P - Serviços domésticos.
	Q - Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais

A fim de se ter uma visão da evolução dos contratos de EP ao longo do período de 2000 até 2006, foi elaborada a figura VI.5.

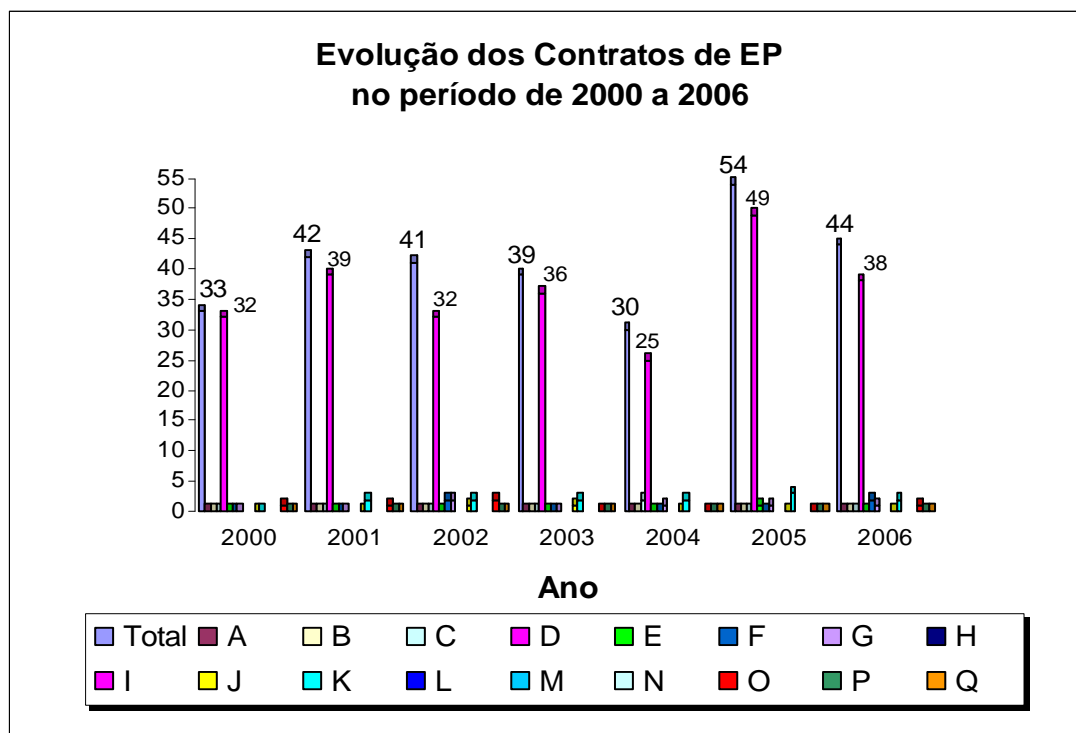


Figura VI.5 – Evolução dos contratos de EP no período de 2000 a 2006, segundo as seções econômicas da CNAE.

Num nível de detalhamento pouco maior, ou seja, pelo nível de 'divisão' da CNAE, observa-se que o setor mais atuante em transferência de tecnologia, por meio de patentes, é o de Fabricação de Artigos de Borracha e Plástico, com 51 contratos no período analisado, conforme apresentado na tabela VI.3. Considerando que os dados no Sistema de Contratos (SISCON) do INPI não estão completos, em níveis mais hierarquizados, como classes e subclasses, em todos os contratos, não foi possível a análise mais detalhada. Entretanto, a apreciação realizada sugere uma maior concentração em Fabricação de Pneumáticos e de Câmaras-de-Ar, seguido de Fabricação de Artefatos Diversos de Plásticos.

O Setor de Fabricação de Produtos Químicos ocupa a segunda posição com 48 contratos averbados. Dentre as classe e subclasses que mais se repetiram encontram-se a Fabricação de Outros Produtos Químicos Não Especificados, com maior incidência de contratos, e as Fabricações de Artigos de Perfumaria e Cosméticos; de discos e fitas virgens; de Produtos Petroquímicos Básicos; de Medicamentos para uso Humano; de Produtos Farmacêuticos; de Produtos Fermoquímicos; de Tintas, Esmaltes, Vernizes e Lacas; de Materiais para uso Médico, Hospitalares e Odontológicos; de Produtos e Preparados Químicos Diversos; de Gases Industriais e Fabricação de Elastômeros.

Ainda com base na tabela VI.3, tem-se a Fabricação de Máquinas e Equipamentos ocupando a terceira posição com 36 contratos. Na observação realizada nas classes e subclasses, as informações obtidas não apresentam consistência suficiente para uma análise. Muitos contratos não apresentam especificação das classes e subclasses, e os que possuem, representam uma gama de variedades, não havendo destaque para alguma classe/subclasse específica.

A partir da quarta divisão colocada, os números de contratos tornam-se bastante reduzidos, ficando até a nona posição em torno da metade da terceira e os demais variando de um a sete contratos de exploração de patentes.

Um fato que se pode destacar é a correlação com o estudo de FURTADO, CAMILO & DOMINGUES (2007) intitulado "Os setores que mais patenteiam no Brasil por divisão da CNAE", que analisou os depósitos de patentes no país, no período de 1999 a 2003, tendo como resultado que o primeiro colocado é o setor de Fabricação de Máquinas e Equipamentos, coincidindo com o terceiro no ranking de contratos averbados e o segundo, Fabricação de Artigos de Borracha e Plástico, coincidindo com o primeiro colocado deste estudo.

Tabela VI.3 – Ranking dos Setores com mais contratos de EP, averbados no INPI, no período de 2000 a 2006, segundo as Divisões da CNAE, versão 1.1

Divisão	Descrição	Quantidade
25	Fabricação de artigos de borracha e plástico	51
24	Fabricação de produtos químicos	48
29	Fabricação de máquinas e equipamentos	36
27	Metalurgia básica	17
28	Fabricação de produtos de metal - exclusive máquinas e equipamentos	16
31	Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos	15
34	Fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias	14
36	Fabricação de móveis e indústrias diversas	12
74	Serviços prestados principalmente às empresas	11
23	Fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares	7
21	Fabricação de celulose, papel e produtos de papel	6
92	Atividades recreativas, culturais e desportivas	5
33	Fabricação de equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumento	5
15	Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	5
45	Construção	4
32	Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicação	4
22	Edição, impressão e reprodução de gravações	4
65	Intermediação financeira, exclusive seguros e previdência privada	3
51	Comércio por atacado e intermediários do comércio	3
26	Fabricação de produtos de minerais não metálicos	3
19	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados	3
52	Comércio varejista e reparação de objetos pessoais e domésticos	2
35	Fabricação de outros equipamentos de transporte	2
30	Fabricação de computadores	2
11	Extração de petróleo e serviços correlatos	2
72	Atividades de informática e conexas	1
40	Eletricidade, gás e água quente	1
20	Fabricação de produtos de madeira	1
Total dos contratos averbados		283

VI.2 - Transferência de Tecnologia Exógena x Endógena

Outra informação obtida através dos dados colhidos no SISCON foi que, durante o período de 2000 a 2006, houve mais transferência de tecnologia na categoria “exploração de patente” de forma exógena (70,67%) do que de forma endógena (29,33%).

A composição dos contratos averbados de exploração de patentes demonstra a vantagem indiscutível da capacidade tecnológica estrangeira.

No INPI, as transferências de tecnologia consideradas neste estudo como exógenas, são classificadas com a natureza de 'importação' ou 'externo' e as consideradas endógenas são as rotuladas com a natureza de 'interno'.

Dos 283 contratos de exploração de patentes analisados, seis não apresentavam a categorização da natureza. Não obstante a falta desse dado, foi feita a classificação considerando o país de origem do cedente; ou seja, aqueles contratos cujo país de origem era o Brasil foi considerado com natureza interna e os demais países, importação.

De acordo com os resultados encontrados, os maiores fornecedores de tecnologia, através de contratos de EP são os Estados Unidos, França e Alemanha, conforme se verifica na tabela VI.4 e na figura VI.6.

Após uma redução do número de contratos de transferência de tecnologia endógena, via EP, apenas cinco contratos, em 2004, verificou-se um aumento no número de contratos em 2005 e 2006 (16 contratos em cada ano).

Tabela VI.4 – Distribuição por país fornecedor de EP no período de 2000 a 2006.

País \ Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Total	% do Período
Alemanha	4	5	3	5	2	4	4	27	9,54%
Áustria	0	2	0	0	2	0	0	4	1,41%
Bélgica	1	0	3	2	0	0	0	6	2,12%
Canadá	0	0	1	0	0	1	0	2	0,71%
Espanha	0	0	0	2	2	2	1	7	2,47%
Estados Unidos	10	15	12	7	8	13	4	69	24,38%
França	1	0	2	6	6	11	3	29	10,25%
Holanda	1	3	5	0	1	2	4	16	5,65%
Itália	1	2	1	0	0	0	4	8	2,83%
Japão	0	1	5	1	0	3	4	14	4,95%
Luxemburgo	0	0	0	0	0	0	2	2	0,71%
Portugal	0	0	1	0	0	0	0	1	0,35%
Reino Unido	2	2	0	1	3	1	0	9	3,18%
Suíça	0	1	1	0	1	1	2	6	2,12%
Total Exógeno	20	31	34	24	25	38	28	200	70,67%
Brasil									
Total Endógeno	13	11	7	15	5	16	16	83	29,33%
Total Geral	33	42	41	39	30	54	44	283	100%

Do total de contratos de transferência de tecnologia exógena, 12 envolveram negociações apenas entre empresas estrangeiras e 188 entre empresas estrangeiras (cedentes) e brasileiras (cessionárias). Dessas 188 empresas brasileiras, mais de 45% foram realizadas entre corporações transnacionais e suas subsidiárias.



Figura VI.6 – Mapa demonstrativo dos fornecedores de tecnologia de EP entre 2000 e 2006.

Em relação às tecnologias endógenas classificadas no INPI, de natureza ‘interna’, tem-se que quase 40% são transferências de pessoas físicas para pessoas jurídicas, enfatizando a teoria de que, no Brasil, grande parte das patentes é de inventores isolados.

VI.3 – Cedentes – Identificação dos líderes em transferência de tecnologia por meio de contratos de exploração de patentes

Dentre os cedentes, de natureza interna ou endógena, na transferência de tecnologia por intermédio da modalidade de exploração de patentes, podem-se hierarquizar os três mais atuantes por volume de contratos averbados no período analisado (tabela VI.5), que representam 13,25% de todos os contratos nessa natureza.

Tabela VI.5 – Ranking dos três maiores cedentes de TT/EP de natureza endógena

Cedente	Qtde.	Natureza	Capital	País	UF	Divisão
Augustin Erbschwendner	4	Interno	NAC	Brasil	MG	25
CK Associados Com. e Representações Ltda.	4	Interno	NAC	Brasil	SP	34
Comissão Nacional de Energia Nuclear - CNEM	3	Interno	NAC	Brasil	RJ	24

O primeiro colocado no ranking aparece como pessoa física domiciliada no país; o segundo lugar ficou com uma empresa privada e o terceiro, com uma empresa ligada ao governo.

Com o intuito de ressaltar a distribuição espacial geográfica, constatou-se o predomínio da região Sudeste com 36 cedentes. O resultado do ranking reflete essa realidade, com os três primeiros cedentes, que possuem maior quantidade de contratos averbados no INPI, localizados nessa região.

O primeiro colocado, Augustin Erbschwendner, está categorizado na divisão CNAE de Fabricação de artigos de borracha e plástico, divisão que mais apresenta contratos averbados no INPI. O segundo na posição do ranking, CK Associados Com. e Representações Ltda., é pertencente à divisão CNAE de Fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias, sétima em sua classificação e o terceiro cedente, Comissão Nacional de Energia Nuclear – CNEM, empresa sediada no Rio de Janeiro, é pertencente à divisão classificada na segunda posição - Fabricação de produtos químicos.

Em relação aos cedentes, que transferem tecnologia exógena para o Brasil, foram listados, na tabela VI.6, os nove que contabilizaram maior número de contratos no período. Importa dizer que na décima posição do ranking dos cedentes de tecnologia encontra-se 'Augustin Erbschwendner', primeiro classificado da natureza endógena. Os demais cedentes de natureza exógena, até a 19.^a posição, apresentam todos três contratos averbados no INPI. Dessa forma, optou-se em fazer o corte na nona posição.

Tabela VI.6 – Ranking das nove maiores cedentes de TT/EP de natureza exógena

Posição	Cedente	Quantidade	Natureza	País
1.º	The Goodyear Tire & Rubber Company	15	Importação	Estados Unidos
2.º	Koninklijke Philips Electronics N.V.	14	Importação	Holanda
3.º	Axens S/A	8	Importação	França
4.º	N.V. Bekaert S.A.	8	Importação	Bélgica
5.º	Société de Technologie Michelin e Michelin Recherche et Technique	7	Importação	França
6.º	Burkhardt Leitner Constructiv Gmbh & Co.	6	Importação	Alemanha
7.º	Foseco International Limited	6	Importação	Reino Unido
8.º	International Business Machines Corporation	5	Importação	Estados Unidos
9.º	Univation Technologies, Llc.	5	Importação	Estados Unidos

Constata-se nos dados da tabela VI.6 que, dentre os maiores cedentes de TT/EP, os Estados Unidos, maior país fornecedor de tecnologia, aparece na primeira, oitava e nova posição, seguida da França que detém duas posições, o terceiro e o quinto lugar.

A empresa cedente que ocupa o primeiro lugar (The Goodyear Tire & Rubber Company) pertence ao setor de Fabricação de artigos de borracha e plástico, que é o que mais apresenta contratos averbados no INPI e, mais especificamente, na classe de Fabricação de Pneumáticos e de Câmaras-de-Ar. A empresa transfere tecnologia a sua subsidiária GOODYEAR do Brasil Produtos de Borracha LTDA.

A Koninklijke Philips Electronics N.V, segundo lugar das cedentes de natureza exógena, está ligada a duas divisões da CNAE, a de Fabricação de produtos químicos e a de Edição, impressão e reprodução de gravações, fundamentalmente, na fabricação de discos e fitas virgens, e transfere tecnologia à MICROSERVICE Tecnologia Digital S/A, à VIDEOLAR S.A e à NOVODISC Mídia Digital LTDA.

A Axens S/A (3.^a colocada), empresa francesa que atua em atividades relacionadas ao petróleo, fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e extração de petróleo e serviços correlatos, aparece transferindo tecnologia à Petrobrás S/A e à Alberto Pasqualini - REFAP S.A.

A N.V. Bekaert S.A (4.^a colocada) tem atuação na metalúrgica básica, quarta divisão com mais contratos averbados no INPI, e suas transferências ocorrem para a Belgo Mineira, sua subsidiária.

As cedentes Sociétés de Technologie Michelin e Michelin Recherche et Technique, francesa e suíça, respectivamente, transferem tecnologia de Fabricação de Pneumáticos e de Câmaras-de-Ar, a sua subsidiária Sociedade Michelin de Participações Indústria e Comércio Ltda.

A sexta colocada, a Burkhardt Leitner Constructiv Gmbh & Co. do ramo de mobiliários, transfere tecnologia de Fabricação de móveis e indústrias diversas (8.^a divisão CNAE mais contratada), à Securit, e no mesmo ramo a sua filial no Brasil.

A Foseco International Limited opera em duas divisões CNAE, na Fabricação de produtos de minerais não metálicos com a Risa - Refratários e Isolantes Ltda. e na Fabricação de produtos químicos, com sua subsidiária Foseco Industrial e Comercial Ltda.

A oitava posição é da International Business Machines Corporation que transfere tecnologia de Fabricação de computadores à ITAUTEC PHILCO S.A. - Grupo Itautec Philco e à PROCOMP Amazônia Indústria Eletrônica S/A, com transferência da área de Intermediação financeira, exclusive seguros e previdência privada.

A última colocada do ranking apresentado na tabela VI.6, a Univation Technologies, Llc., empresa americana do Texas, transfere à BRASKEM S.A tecnologia relativa à Fabricação de produtos químicos, em especial petroquímicos, e também, à RIO POLÍMEROS S/A.

VI.4 – Empresas cessionárias – Identificação das empresas líderes na captação de transferência de tecnologia por meio de contratos de exploração de patentes

Com o intuito de demonstrar a distribuição espacial geográfica dos cessionários, foi elaborada a tabela VI.7, onde foram classificados os cessionários dos 283 contratos pela unidade federativa e agrupados por região.

Observou-se que a região predominante foi a Sudeste (75,56%), com domínio do Estado de São Paulo (58,18%), seguida da região Sul, Norte e Nordeste. A região Centro-Oeste apresentou contratação nula no período analisado. Houve uma perda de 1,41% de dados não encontrados no SISCON.

Tabela VI.7 – Distribuição dos Contratos de Exploração de Patentes por UF e Macro-regiões brasileiras dos Cessionários

Região	Quantidade	Percentual	UF	Quantidade	Percentual
Sudeste	211	74,56%	SP	159	56,18%
			RJ	24	8,48%
			MG	21	7,42%
			ES	7	2,47%
Sul	34	12,01%	RS	17	6,01%
			PR	10	3,53%
			SC	7	2,47%
Norte	15	5,30%	AM	15	5,30%
Nordeste	7	2,47%	PE	5	1,77%
			BA	2	0,71%
Externo	12	4,24%	Externo	12	4,24%
Perda	4	1,41%	Perda	4	1,41%
TOTAL	283	100,00%	TOTAL	283	100,00%

Na análise das empresas cessionárias que mais operaram contratos, destacaram-se 17, ordenadas na tabela VI.8, segundo o volume de contratos averbados, com a discriminação da unidade federativa a que pertencem. O critério de corte foi considerar as empresas que possuíam, no mínimo, três contratos averbados.

Na avaliação realizada pode se observar que a maioria das cessionárias está relacionada com as maiores cedentes.

Tabela VI.8 – Ranking dos cessionários segundo o volume de contratos e com discriminação da UF de origem da empresa

Posição	Cessionários	Quantidade	UF
1. ^a	Goodyear do Brasil Produtos de Borracha Ltda.	15	SP
2. ^a	Bmb - Belgo Mineira Bekaert Artefatos de Arame Ltda.	8	MG
3. ^a	Petróleo Brasileiro S/A - Petrobrás	7	RJ
4. ^a	Sociedade Michelin de Participações Indústria e Comércio Ltda	7	RJ
5. ^a	Videolar S.A	7	SP
6. ^a	Foseco Industrial e Comercial Ltda	5	SP
7. ^a	Microservice Tecnologia Digital S/A	5	SP
8. ^a	Braskem S.A	4	SP
9. ^a	Securit S/A	4	SP
10. ^a	Brinquedos Bandeirante S/A	3	SP
11. ^a	Flexibrás Tubos Flexíveis Ltda.	3	ES
12. ^a	Konus Icesa S.A.	3	RJ
13. ^a	MRA Indústria de Equipamentos Eletrônicos Ltda	3	SP
14. ^a	Novodisc Mídia Digital Ltda	3	SP
15. ^a	Procomp Amazônia Indústria Eletrônica S/A	3	AM
16. ^a	Pur Equipamentos Industriais Ltda	3	MG
17. ^a	Rigesa, Celulose, Papel e Embalagens Ltda	3	SP

No cotejamento entre cedentes e cessionárias observou-se a tendência dominante do envolvimento entre matrizes situadas no exterior e subsidiárias domiciliadas no país, o que retrata o interesse das transnacionais.

VI.5 - Tipos de licença de exploração de patentes

As licenças de exploração de patentes podem ser exclusivas e não exclusivas. As não exclusivas podem ainda gerar sublicenças que também podem ser exclusivas e não exclusivas.

Avaliando os 283 contratos de exploração de patentes verificou-se que a maioria dos contratos admite licenças não exclusivas (46,29%) conforme se pode observar na tabela VI.9.

Tabela VI.9 – Demonstrativos dos tipos de licenças dos contratos averbados no INPI no período de 2000 a 2006.

Tipo de Licença	Quantidade	Percentual
Exclusiva	98	34,63%
Não exclusiva	131	46,29%
Sem informação	38	13,43%
Sublicença exclusiva	10	3,53%
Sublicença não exclusiva	2	0,71%
Perda	4	1,41%
Total	283	100,00%

VI.6– Os contratos de exploração de patentes e as propriedades industriais

A população de contratos de exploração de patentes analisados foram 283, no entanto, quatro deles não deram o retorno de informações esperadas, reduzindo esta população ao total de 279, que envolveram 623 objetos de propriedade industrial, referentes as patentes de invenção ou privilégio de invenção, modelos de utilidade, desenhos industriais e modelos industriais, sendo que algumas dessas propriedades foram objeto de mais de um contrato averbado.

A consulta aos contratos demonstrou uma concentração de seus objetos em patentes de invenção, conforme discriminado na tabela VI.10.

Tabela VI.10 – Distribuição dos objetos dos contratos de transferência de tecnologia averbados no INPI, no período compreendido entre 2000 e 2006.

Sigla	Propriedade Industrial	Quantidade	Percentual
C1	Certificado de Adição	1	0,16%
DI	Desenho Industrial	56	8,99%
MI	Modelo Industrial	3	0,48%
MU	Modelo de Utilidade	35	5,62%
PI	Patentes de Invenção	528	84,75%
Total		623	100,00%

Em termos percentuais, verifica-se que 84,75% dos objetos referem-se a patentes de invenção (figura VI.7), seguidos por desenho industrial com 9%, o qual normalmente está associado a uma patente.

Os modelos industriais são propriedades não mais vigentes pela LPI/96, sendo os relacionados neste estudo, concedidos sob o amparo do antigo CPI, 2 (dois) em 1991 e 1 (um) em 1994. O certificado de adição, depositado em 2005, trata-se de um aperfeiçoamento realizado em uma patente ainda vigente e os modelos de utilidades são basicamente de empresas nacionais, como veremos mais adiante neste estudo.

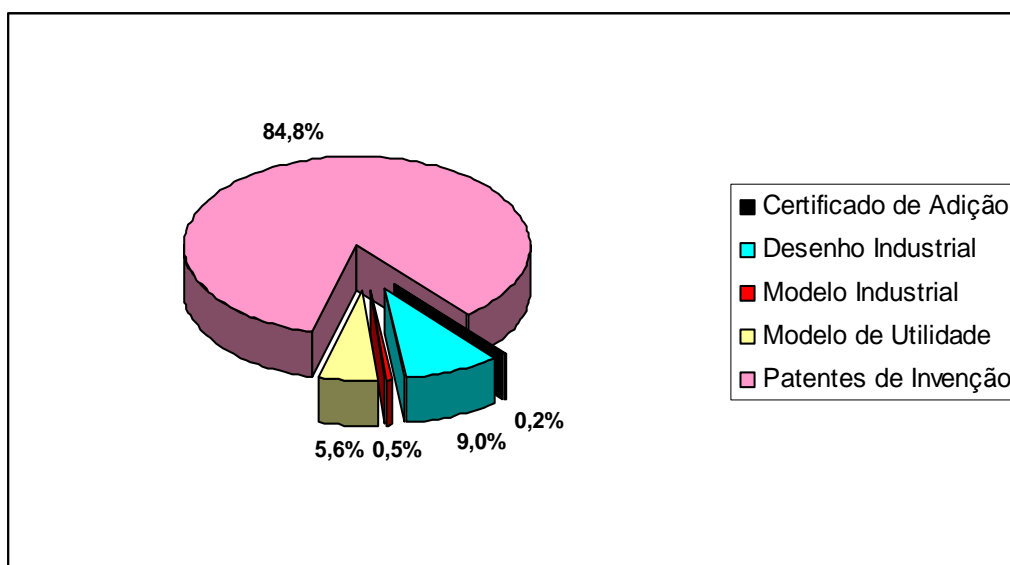


Figura VI.7 – Gráfico de distribuição percentual das propriedades industriais objeto de contratos de transferência de tecnologia no período de 2000 a 2006.

Os depósitos patentes de invenção, atrelados aos contratos de exploração de patentes no período analisado, estão compreendidos entre 1984 e 2005, sendo 6 (seis) *pipelines*. A figura VI.8 apresenta a distribuição quantitativa por ano de depósito de patentes.

As *pipelines* são destacadas dos demais depósitos a fim de demonstrar a sua pouca representatividade. Em relação a sua data de depósito, tem-se que: três com data de depósito em 1997, e uma em cada um dos anos de 1989, 1994 e 1996.

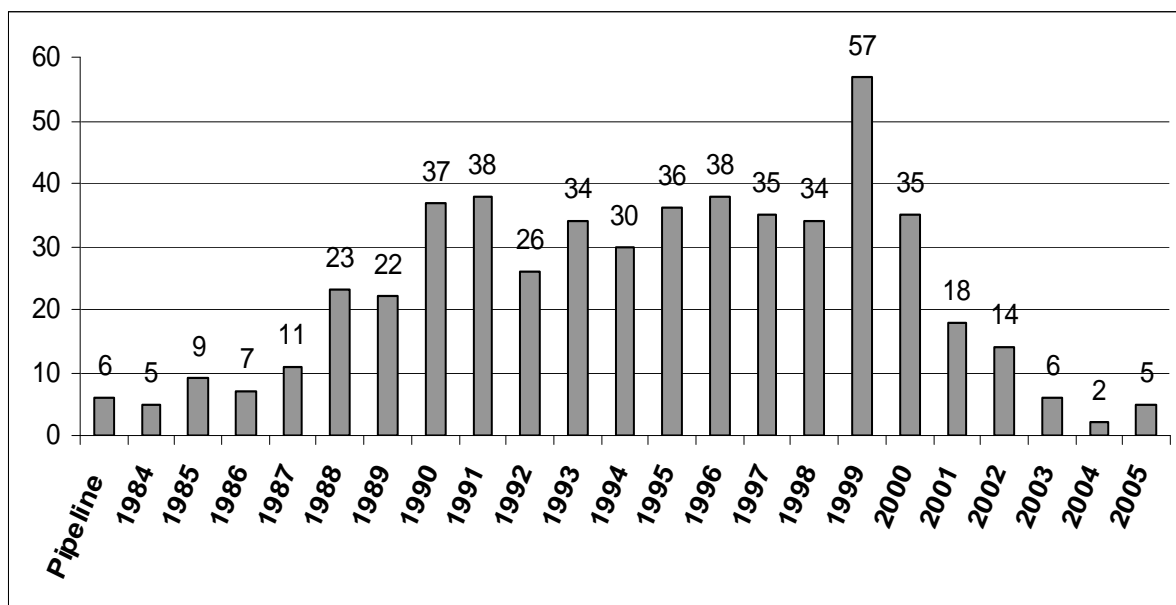


Figura VI.8 – Gráfico de quantidade de patentes por ano de depósito objeto de contratos de transferência de tecnologia averbados no INPI

Constata-se o ano de 1999 foi o de maior número de depósitos motivadores de contratos de exploração de patentes.

As patentes, como já mencionadas neste estudo, têm vigência de até 20 anos a contar da data do depósito. A partir dessa afirmativa, infere-se que os depósitos referentes aos anos de 1984 e 1985 podem fazer parte de contratos averbados até 2004 e 2005, respectivamente.

Importante ressaltar que entre o depósito de uma patente e sua concessão há um lapso de temporal de pelo menos 18 meses, relativo ao período de sigilo, e no Brasil, devido ao *back-log* existente esse lapso pode chegar a oito anos. Dessa forma o depósito de uma patente realizado num ano, só poderá ser atrelado a um contrato de EP, dezoito meses depois.

Já os modelos de utilidade, em menor número que as patentes, estão compreendidos em depósitos no período de 1991 a 2005. Observa-se na figura VI.9, que os anos de 1999 e 2002 demonstram maior grau de inovações que geraram interesse em aplicações industriais para transferência de tecnologia.

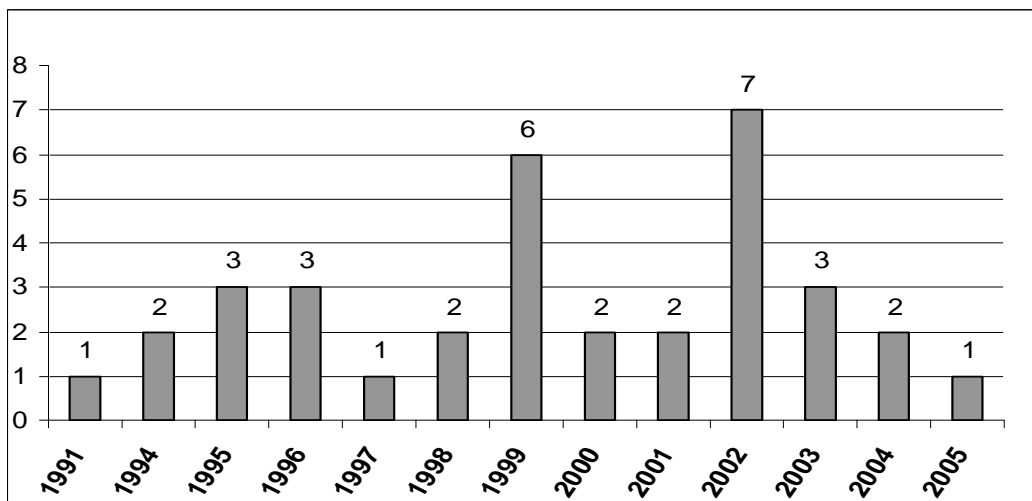


Figura VI.9 - Quantidade de modelos de utilidades por ano de depósito objeto de contratos de transferência de tecnologia averbados no INPI entre 2000 e 2006.

Os desenhos industriais que representam 9% dos objetos dos contratos de transferência de tecnologia, averbados no INPI, sendo que um ano depois da LPI, 1997, o de maior número de desenhos utilizados nos referidos contratos.

É importante destacar que os desenhos industriais não possuem período de sigilo e sua concessão ocorre em média de 90 dias, o que sugere que a nova lei de propriedade industrial pode ter influenciado o acréscimo em 1997.

Foram considerados na figura VI.10 o somatório de desenho industrial e modelo industrial, pelo fato dos modelos industriais terem sido absorvidos pelo rotulo de desenho industrial com a LPI/96.

Nos contratos averbados existem dois modelos industriais oriundos de depósitos ocorridos em 1991 e um advindo de depósito do ano de 1994.

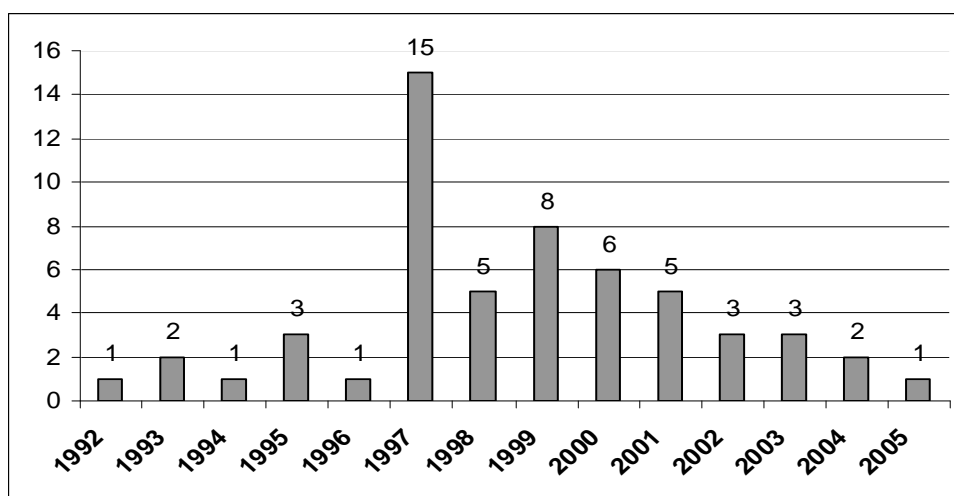


Figura VI.10 - Quantidade de desenhos industriais por ano de depósito objeto de contratos de transferência de tecnologia, na categoria EP, averbados no INPI entre 2000 e 2006.

VI.7 – Análise dos documentos de patentes e desenho industrial

Como país de origem entende-se o país em que foi realizado o depósito das patentes e desenhos industriais. No caso, por tratar-se do INPI o país seria, necessariamente, o Brasil. No entanto, ao efetuar o levantamento desse quesito verificaram-se quatro depósitos de origens diversas: duas na Alemanha e duas na Bélgica, conforme demonstrado na tabela VI.11. Tal fato sugere a ocorrência de erro de digitação dessas informações.

Tabela VI.11 – Distribuição dos documentos por país de origem

País de origem	Sigla	Quantidade de documento	Percentual (%)
Brasil	BR	618	99,36
Alemanha	DE	2	0,32
Bélgica	BE	2	0,32
Total		623	100,00

Já o país de prioridade é o país que se dá o primeiro depósito, basicamente é o país de origem da tecnologia e de acordo com o estabelecido pela Convenção da União de Paris (CUP), possibilita que – ao dar entrada no pedido de patente em seu próprio país – o titular reivindique prioridade em outros países membros da CUP (prioridade unionista), tendo o prazo de um ano para iniciar o processo nesses outros países, sem prejuízo para o princípio de novidade.

Interessante observar na tabela VI.12 que, dos quinze países de prioridade identificados nos 623 depósitos, o Estados Unidos detém a maioria absoluta (54,14%) da origem de tecnologia de contratos de transferência de tecnologia na categoria de EP..

Sendo seguido da França, que detém 13,68%, determinando uma distancia bastante elevada para o primeiro colocado, seguindo-se a Alemanha com 8,38%.

Tabela VI.12 – Distribuição dos documentos por país de prioridade

País de prioridade	Sigla	Quantidade de documento	Percentual (%)
Estados Unidos	US	305	54,14
França	FR	80	13,68
Alemanha	DE	49	8,38
Reino Unido	GB	41	7,01
Japão	JP	34	5,81
Bélgica	BE	26	4,44
Holanda	NL	17	2,91
Organização Europeia de Patentes	EP	13	2,22
Itália	IT	10	1,71
Suíça	CH	3	0,51
Espanha	ES	3	0,51
Áustria	AT	1	0,17
Canadá	CA	1	0,17
Organização Mundial da Propriedade Intelectual	OM	1	0,17
Organização Mundial da Propriedade Intelectual	WO	1	0,17
Total		623	100,00

Nos 683 documentos foram totalizados 187 depositantes. No entanto, este estudo identificou os 22 maiores depositantes, conforme demonstrado na tabela VI. 13.

Cabe destacar que propriedades industriais podem possuir mais de um depositante. Entretanto, para este estudo foi observado apenas o primeiro depositante.

Na identificação dos depositantes dos objetos de propriedades industriais dos contratos averbados no INPI, da categoria de EP, foi constatado a existência de depositantes com mais de um depósito, chegando a ocorrer até 38 depósitos para um mesmo depositante.

Destaca-se que os 22 maiores depositantes detêm 380 documentos, representando 57,23% dos depósitos. E os demais depositantes, que representam 42,77% dos depósitos, totalizam 165.

Tabela VI.13 – Distribuição dos documentos por depositantes

Depositante	País	Qtde doc.	(%)
PPG Industries Ohio, Inc.	US	38	5,72
Michelin Recherche et Technique S.A.	CH	34	5,12
The Goodyear Tire & Rubber Company	US	32	4,82
Qualcomm Incorporated	US	32	4,82
N.V. Bekaert S.A.	BE	31	4,67
Saint-Gobain Pam	FR	24	3,61
Technip France	FR	23	3,46
Mitsubishi Denki Kabushiki Kaisha	JP	17	2,56
Koninklijke Philips Electronics N.V.	NL	16	2,41
Exxon Chemical Patents Inc.	US	15	2,26
Société de Technologie Michelin	FR	15	2,26
International Business Machines Corporation	US	15	2,26
Mahle Gmbh	DE	11	1,66
FMC Corporation	US	11	1,66
Guilherme dos Santos	BR	10	1,51
ZF Sachs AG	DE	9	1,36
Praxair Technology, Inc	US	9	1,36
Univation Technologies LLC	US	9	1,36
Freyssinet International Stup	FR	8	1,20
Institut Français du Petrole	FR	7	1,05
Johnson & Johnson	US	7	1,05
Foseco International Limited	GB	7	1,05
Demais Depositantes		243	42,77
Total		664	100,00

Interessante observar que o primeiro depositante do ranking, a PPG Industries Ohio, Inc., com 38 depósitos, não figura na lista dos nove maiores cedentes, demonstrado na tabela VI.6. Isso indica que apesar de ter o maior quantitativo de patentes depositadas, não tem negociado contratos de transferência de tecnologia de EP de forma diversificada, ou seja, seus contratos averbados concentram mais objetos de propriedade industrial do que os demais cedentes.

A empresa suíça Michelin Recherche et Technique S.A. e a americana The Goodyear Tire & Rubber Company, que atuam no setor de Fabricação de Pneumáticos e de Câmaras-de-Ar, tanto figuram bem classificadas no ranking das maiores cedentes como na lista dos maiores depositantes.

Dentre os maiores cedentes, que se apresentam também na listagem dos maiores depositantes, encontram-se a N.V. Bekaert S.A., a Koninklijke Philips Electronics N.V., a International Business Machines Corporation, a Univation Technologies LLC e a Fosco International Limited.

A identificação do tipo de contribuintes revela apenas uma pessoa física entre os primeiros colocados por volume de depósito; os demais são pessoas jurídicas. Cabe ressaltar que essa pessoa física consiste no único depositante nacional que figura na lista dos maiores depositantes.

Pode-se inferir, portanto, que nos contratos de exploração de patentes verifica-se elevada concentração de depositantes caracterizados como pessoas jurídicas.

Já a tabela VI.14 e a figura VI.11 mostram os documentos de patentes (concedidas ou em fase de depósito) conforme a distribuição das classes da Classificação Internacional de Patentes (CIP), verificando maior concentração nas seções B e C. A Seção B que refere-se as “Operações de processamento e transportes”, representa 27% da totalidade dos documentos. Em relação aos depósitos ligados a essa seção verifica-se maior concentração na subseção transportes, que envolve não só os veículos como também, seus acessórios. É onde se encontram os depósitos das empresas Michelin Recherche et Technique S.A. e The Goodyear Tire & Rubber Company.

Esse quadro pode ser reflexo ainda da matriz tecnológica, instituída pela Portaria MF n.º 436/58, que continua incentivando a transferência de tecnologia relacionada aos mesmos setores de quando entrou em vigor, como o setor de transporte.

A seção que ocupa o segundo lugar é a “C” - “Química e Metalurgia”, com 26% dos depósitos, envolvendo, em sua maioria, depósitos ligados à química orgânica, às tintas e vernizes, metalurgia do ferro e metalurgia de materiais metálicos em geral.

A terceira maior seção é a “F”, abrangendo a engenharia mecânica, iluminação, aquecimento, armas e explosão, com 17% dos depósitos, sendo que a maioria dos depósitos observados está ligada a: motores e produtos de combustão e sua instalação; e elementos ou unidades de engenharia, medidas gerais para assegurar e manter o funcionamento efetivo de máquinas ou instalações e isolamento térmico em geral.

As seções H e G, quarta e quinta posição no ranking, respectivamente, tratam de depósitos que envolvem física e eletricidade.

Tabela VI.14 - Demonstrativo da categorização principal dos depósitos de patentes por seção da CIP

Classificação Principal Seção CIP	Quantidade de Documentos	Descrição da Seção
B	148	Operações de Processamento; Transporte
C	144	Química; Metalurgia
F	93	Engenharia Mecânica; Iluminação; Aquecimento; Armas; Explosão
H	62	Eletricidade
G	53	Física
E	25	Construções Fixas
A	21	Necessidades Humanas
D	12	Têxteis; Papel
Total	558	

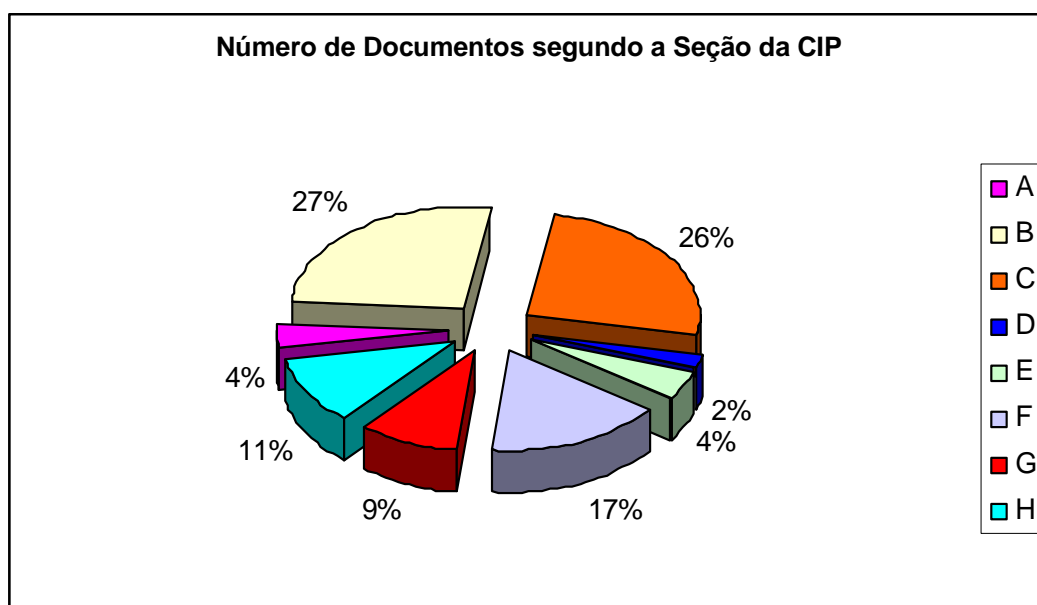


Figura VI.11 – Gráfico de distribuição dos depósitos de patentes segundo as classes da CIP

A tabela VI.15 mostra os documentos de patentes, objeto dos contratos de EP discriminados e quantificados, pela seção, classe e subclasse da Classificação Internacional de Patentes.

Tabela VI.15 – Relação das seções, classes e subclasses dos depositantes segundo a CIP – edição 2007.01

Seção, Classe e Subclasse	Qtde. de Doc.	Descrição da Subclasse
C08F	31	Compostos macromoleculares obtidos por reações compreendendo apenas ligações insaturadas carbono-carbono
F16L	31	Tubos; juntas ou acessórios para tubos; suportes para tubos, cabos ou tubulação de proteção; meios para isolamento térmico em geral
B65D	27	Recipientes para armazenamento ou transporte de artigos ou materiais, por ex., sacos, barris, garrafas, caixas, latas, caixa de papelão, engradados, tambores, potes, tanques, alimentadores, containers de transporte; acessórios, fechamentos ou guarnições para os mesmos; elementos de embalagem; pacotes
B60C	24	Pneus para veículos; enchimento de pneus; troca de pneus ou reparos nos mesmos; reparos ou ligação de válvulas aos mesmos; dispositivos ou disposições referentes a pneus
G11B	17	Armazenamento de informações baseado no movimento relativo entre o transporte de dados e o transdutor
C09D	14	Composições de revestimento, por ex., tintas, vernizes, lacas; pastas de enchimento; removedores químicos de tintas para pintar ou imprimir; tintas para imprimir; fluidos corretores; corantes para madeira; pastas ou sólidos para colorir ou imprimir; utilização de materiais para esse fim
C08L	13	Composições de compostos macromoleculares
E21B	12	Perfuração do solo, por ex., perfuração profunda; obtenção de óleo, gás, água, materiais solúveis ou fundíveis ou uma lama de minerais de poços
H02K	12	Máquinas dínamo-elétricas
H04L	12	Transmissão de informação digital, por ex., comunicação telegráfica
B65G	10	Dispositivos de transporte ou de estocagem, por ex., transportadores para carregar ou para bascular; sistemas de transportadores para lojas; transportadores por tubo pneumático
B65H	10	Manipulação de material delgado ou filamentar, por ex., folhas, tiras, cabos
D07B	10	Cordas ou cabos em geral
F02F	10	Cilindros, pistões ou carcaças para motores a combustão; disposições de vedações em motores de combustão
F16D	10	Acoplamentos para transmissão de rotação; embreagens; freios
G06F	10	Processamento elétrico de dados digitais
H04Q	9	Seleção
B22D	8	Vazamento de metais; vazamento de outras substâncias pelos mesmos processos ou dispositivos
B29D	8	Produção de objetos especiais de matérias plásticas ou de substâncias em estado plástico
C02F	8	Tratamento de água, de águas residuais, de esgotos ou de lamas e lodos
07F	8	Compostos acíclicos, carbocíclicos ou heterocíclicos contendo outros elementos que não o carbono, o hidrogênio, o halogênio, o nitrogênio, o enxofre, o selênio ou o telúrio
C21D	8	Modificação da estrutura física de metais ferrosos; dispositivos gerais para o tratamento térmico de metais ou ligas ferrosas ou não ferrosas; maleabilização de metais por descarburização, revenimento, ou outros tratamentos
C23C	8	Revestimento de materiais metálicos; revestimento de materiais com materiais metálicos; tratamento da superfície de materiais metálicos por difusão, por conversão química ou substituição; revestimento por evaporação a vácuo, por pulverização catódica, por implantação de íons ou por deposição química em fase de vapor, em geral
F02N	8	Partida de motores a combustão; acessórios de partida para esses motores, não incluídos em outro local

A classificação F16L apresenta a mesma quantidade de depósitos que a C08F, no entanto, no exame em níveis hierárquicos mais abrangentes não se verifica a concentração em nenhuma classificação completa específica. O que se pode afirmar é que se tratam mais de produtos que processos.

O mesmo se pode dizer da classificação B65D, onde não se verifica a concentração em uma determinada classificação, apresentando-se de forma pulverizada, relacionada, em sua maioria, a embalagens e dispositivos para fechamentos. Já a classificação B60C reúne diversos tipos de pneus/pneumáticos.

Conforme observado anteriormente, as Seções tecnológicas “B” (Operações de Processamento; Transporte) e “C” (Química; Metalurgia) praticamente têm um empate, pois agrupam 27% e 26%, respectivamente, dos depósitos de patentes.

Em uma análise mais detalhada, verificou-se que, diferentemente das classificações F16L e B65D, que não apresentam concentração em nenhuma classificação completa específica, os 31 documentos de patentes com a classificação C08F agrupam dez depósitos com a classificação C08F 10/00, conforme discriminado na tabela VI.16.

Tabela VI.16 – Demonstrativo dos depósitos de patentes da classificação principal C08F 10/00 especificado pelo título

Classificação Principal : C08F 10/00		
Patente	Título	Data Depósito
PI9913144	Processo de polimerização usando um sistema melhorado de catalisador tipo ligante volumoso - metaloceno	12/08/1999
PI0115358	Sistema catalítico e seu uso em polimerização de olefinas	02/10/2001
PI0010679	Processo de polimerização para a produção de polímeros de processamento mais fácil	14/04/2000
PI9509227	Processo para a polimerização de monômeros em leitos fluidizados	26/09/1995
PI0006189	Método para a preparação de sistema de catalisador suportado e seu uso em um processo de polimerização	18/04/2000
PI9813537	Composição catalisadora para polimerização de olefinas e processo de polimerização.	03/11/1998
PI0016495	Processos para a preparação de resinas poliolefínicas usando catalisadores iônicos suportados	20/12/2000
PI9916313	Sistema catalisador da polimerização da olefina, processo de polimerização e polímero deste	19/11/1999
PI9604776	Processo de polimerização	04/03/1996
PI9609361	Processo para transição entre catalisadores de polimerização incompatíveis	30/05/1996

No exame dos 6 (seis) documentos *pipelines*, constata-se que são uniformes em sua classificação – Seção A (Necessidade Humana) e Seção C (Química), sendo voltados para fármacos, conforme apresentado na tabela VI.17.

Interessante relatar que, além dos seis *pipelines*, só existem mais dois depósitos voltados para o setor de fármacos, apesar da grande pressão exercida para que ocorresse o reconhecimento dos direitos de propriedade dos fármacos, concedido com a LPI/96.

Tabela VI.17 – Demonstrativos dos *pipelines* quanto a sua classificação principal

Patente	Classificação Principal	Título	Data Depósito
PI1100366	A61K 38/01	Anidrido polimérico de fosolinoleato de magnésio e amônio protéico, com propriedades anti-virais, anti-neoplásicas e imunostimulantes e processo de obtenção do mesmo	30/05/1989
PI1100069	C07C 211/33	Cloridrato de n, n-dimetil-1-[1-(4-clorofenil)ciclobutil] -3-metilbutilamina mono-idratado sólido, e, composições farmacêuticas contendo o mesmo	23/10/1996
PI1100166	C07D 217/26	Inibidores de protease do hiv	07/03/1997
PI1100215	C12N 15/54	Dna codificante para uma di-hidro-di-picolinato sintase, bactéria e processo para produzir l-lisina.	03/04/1997
PI1100230	C12P 13/04	Processo para produzir uma substância alvo usando um microorganismo.	07/04/1997
PI1100242	C12P 13/08	Processos para produzir ácido l-glutâmico, e, l-lisina e ácido l-glutâmico por fermentação e para criar cepas mutantes, e, cepa mutante	19/08/1994

Com relação aos desenhos industriais, cabe esclarecer, preliminarmente, que nem todos os depósitos estavam classificados segundo Locarno, que é a classificação utilizada atualmente pelo INPI. Alguns depósitos, os mais antigos, estavam categorizados com a Classificação de Modelos e Desenhos Industriais do próprio INPI - Edição 1989. A fim de fazer uma análise consistente, todos os depósitos foram uniformizados pela Classificação de Locarno, conforme se apresenta na tabela VI.18.

Tabela VI.18 - Demonstrativo da categorização principal dos depósitos de desenho industrial pela Classificação de Locarno

Número de Documentos	Classificação Principal	Classificação de Locarno Classe e Subclasse
34	12.15	Meios de Transporte ou de Lçamento
		Pneumáticos e correntes antiderrapante p/veic.
4	23.04	Equip. de distrib. de fluidos, sanitários, aquecimentos, ventilação e ar condicionado, combustível sólido
		Equipamentos de ventilação e ar-condicionado
2	04.02	Artigos de escova
		Escovas de toalete, para roupas e de sapatos
2	20.03	Equip. de vendas propaganda e letreiros
		Sinais, tabuletas e dispositivos para anúncio de propaganda
2	25.03	Unidades de edifícios e elementos de construção
		Casas, garagens e outras edificações

As evidências observadas na tabela VI.18, relativo aos desenhos e modelos industriais, objeto de contratos de EP, remetem ao setor de pneus, contabilizando 34 documentos. ou seja, quase 58% do total averbado.

Essa constatação, aliada às relativas aos depósitos de patentes, indica a existência de um foco estratégico das empresas estrangeiras, direcionado ao setor de pneumática. Pode-se assim dizer que o Brasil constitui-se em um nicho de mercado para essas organizações.

Os demais documentos, no ranking dos mais utilizados em contratos de EP, estão distribuídos, entre si, de forma homogênea.

VI.8 – As remessas de *royalties* ao exterior oriundas de contratos de EP

Os valores das remessas ao exterior de contratos de transferência de tecnologia na modalidade de exploração de patentes são informações oriundas do Banco Central do Brasil, mas foram obtidos no site do INPI.

No exame dos dados apresentados na tabela VI.19, observa-se que, em 2005, houve um acréscimo de quase 290% em relação ao ano anterior, mantendo-se superavitário no ano de 2006.

Tabela VI.19 – Remessas ao exterior decorrentes de contratos de EP

ANO	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
VALOR (em milhões de US\$)	64	75	59	75	64	183	198

A figura VI.12 apresenta uma comparação entre os valores das remessas com a quantidade de contratos no mesmo período (2000 a 2006). Ao observa-se o gráfico verifica-se, a partir de 2005, um elevado acréscimo das remessas.

É importante lembra que os valores das remessas acumulam os contratos já em andamento, concretizados antes do período analisado e que durante a fase de depósito das patentes não há cobrança de *royalties*, conseqüentemente, não houve remessa nesse período, bem como, que um contrato de exploração de patentes tem seu prazo máximo coincidente com a vigência da patente de invenção, do modelo de utilidade e do desenho industrial.

Todos esses fatos influenciam o quantitativo de remessas ao exterior. No entanto, para se realizar uma comparação consistente, haveria necessidade de se obter mais informações do BACEN, a fim de possibilitar contabilizar os valores das remessas de cada contrato. Outra forma seria com base em informações do BACEN, expurgar os valores dos contratos realizados antes do período analisado.

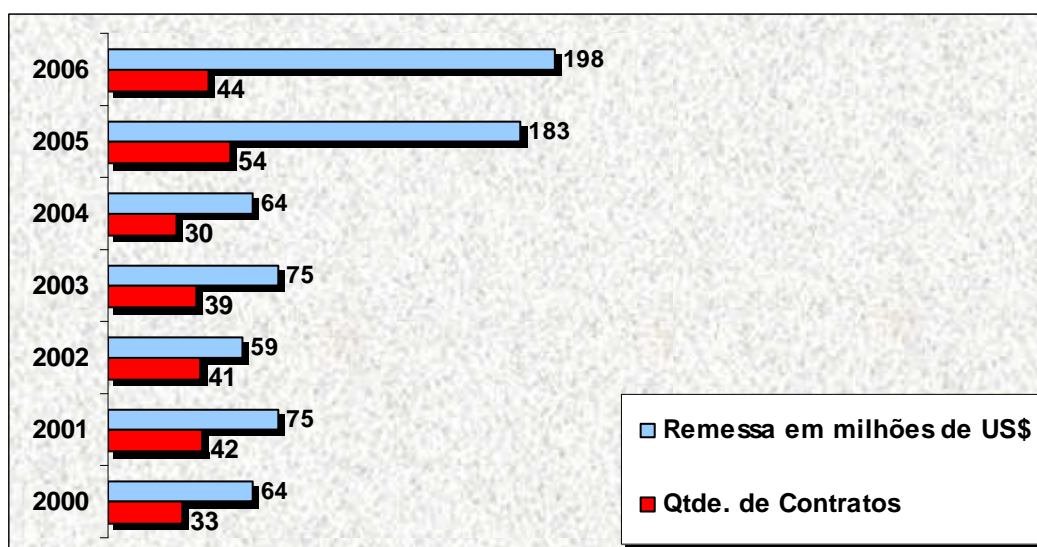


Figura VI.12 – Comparativo entre os valores das remessas (em milhões de US\$) e a quantidade de contratos averbados no período de 2000 a 2006.

Assim, para melhor entendimento do comportamento das remessas ao exterior por transferência de tecnologia haveria necessidade de disponibilização, por parte do Banco Central do Brasil, de informações mais detalhadas no que se refere ao valor da remessa de cada contrato por ano. Entretanto, não foi possível obter essas informações.

Ainda com base no valor das remessas, uma outra abordagem se pode fazer, ao realizar a comparação entre os valores remetidos das diversas categorias de transferência de tecnologia, como se observa na Tabela VI.20, que apresenta a importância remetida ao exterior das diversas categorias de TT, no período de 2000 a 2006 e na Figura VI. 13, que demonstra em termos percentuais as remessas no mesmo período.

Tabela VI.20 – Remessas ao exterior decorrentes de contratos de TT (em US\$ milhões)

CATEGORIAS DE TT	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	TOTAL
USO DE MARCA	31	28	22	27	42	65	12	227
EXPLORAÇÃO DE PATENTE	64	75	59	75	64	183	198	718
FORNECIMENTO DE TECNOLOGIA	619	505	485	454	470	646	641	3820
SERVIÇO DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA	401	429	423	416	292	306	327	2594
FRANQUIA	12	11	10	14	16	25	35	123
TOTAL	1.127	1.048	999	986	884	1.225	1.213	7482

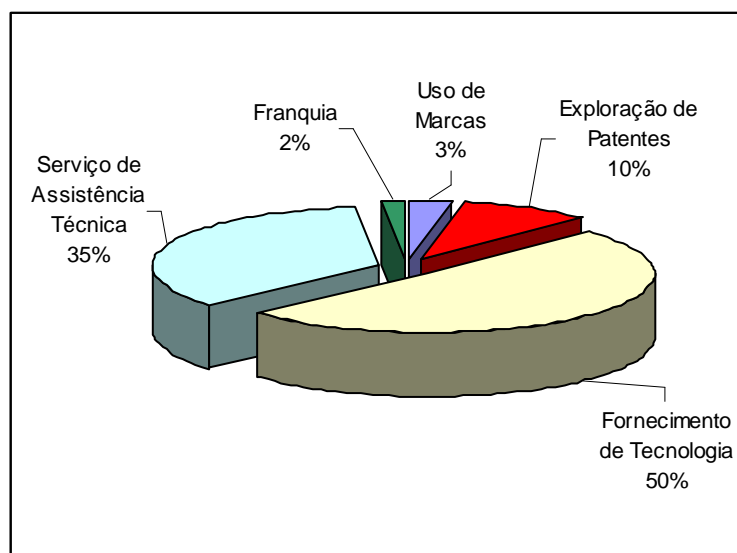


Figura VI.13 – Demonstrativo das remessas de contratos de TT averbados no período de 2000 a 2006 (em percentual).

Com base nos dados apresentados tem-se que a categoria de exploração de patentes ocupa a terceira posição nas remessas ao exterior, com 10% do total remetido no período analisado, ficando abaixo das categorias de Fornecimento de Tecnologia e Serviço de Assistência Técnica.

CONCLUSÃO

Na literatura a tecnologia é apontada como um dos principais fatores na determinação do desenvolvimento econômico e a criação de capacidade tecnológica de um país pode se dar por intermédio de desenvolvimento endógeno (investimentos próprios em P&D) e por meio de transferência de tecnologia, sendo a exploração de patentes uma das categorias de contratos de TT.

A legislação patentária, por sua vez, prevê a concessão de licenças permitindo a terceiros a exploração do objeto protegido através de uma patente.

Considerando-se a categoria Exploração de Patente (EP), objeto deste estudo, infere-se que, efetivamente ocorra a TT, a empresa receptora deverá buscar aprendizagem e capacitação sobre a tecnologia contratada de modo que, ao expirar a vigência da patente, tenha condições de produzir a tecnologia adquirida, sem que haja necessidade de continuar contratando a tecnologia por outra categoria, quer seja fornecimento de tecnologia, quer seja serviço de assistência técnica.

Ou seja, os resultados da absorção da tecnologia por intermédio de contratos de exploração de patentes dependerão do grau de maturidade tecnológica do contratante, o que se relaciona com o nível de investimento em P&D, que deverá ser concomitante. Não é a toa que os contratos de licenciamento de patentes são, freqüentemente, acompanhados de contratos de fornecimento de tecnologia (FT) e de serviços de assistência técnica (SAT), sem o qual o licenciado não saberia explorar a patente.

No mapeamento realizado nos contratos de transferência de tecnologia, na categoria de exploração de patentes, iniciado em 2000, dez anos após a abertura econômica e finalizado em 2006, dez anos após a nova lei de propriedade industrial, as constatações não foram condizentes com as expectativas das transformações que os dois marcos citados se propuseram.

Dos 11.876 contratos averbados no INPI nesse período, somente 2% são da categoria de exploração de patentes (283 contratos), ficando a média anual em torno de 40 contratos, mantendo-se essa categoria com um quantitativo de contratos insignificante frente às demais, como já havia sido observado, preliminarmente, no estudo de CASSIOLATO & ELIAS (2003), em período anterior a este trabalho.

No entanto, quando essa comparação refere-se ao valor, em milhões de dólares, remetidos ao exterior, a categoria passa a ocupar a terceira posição, com 10% do total das remessas no período.

Diante desse quadro, apesar de ser uma categoria que envolve valores significativos, acredita-se que, talvez, ocorra um desinteresse em efetuar contratos de exploração de patentes, motivado, possivelmente, pelo *back-log* existente no país na concessão de patentes.

Vale lembrar que os contratos de EP realizados, cujos objetos estão ainda em fase de depósito (expectativa de direito), não podem ser averbados no INPI com cláusula de preço estipulado. Somente após a concessão da patente o cessionário começa a pagar os *royalties* aos cedentes de tecnologia e, conseqüentemente, remetê-los ao exterior, se for o caso.

Outra explicação, pode residir no fato de que a exploração de patentes requer um nível de capacitação tecnológica e de esforço por parte do cessionário maior do que através de outras categoriais contratuais de TT, como fornecimento de tecnologia e SAT, os quais efetivamente possuem quantitativos bem mais elevados de contratos averbados no INPI no período analisado.

O resultado do mapeamento mostrou que o setor econômico, segundo a CNAE, onde se verifica o maior quantitativo de contratos de transferência de tecnologia, na categoria de EP, é o secundário, com representatividade de 90,74% do total analisado.

Em relação à seção econômica, tem a Seção D - Indústria de Transformação (88,89%) como a que concentra maior número de contratos averbados e, num nível maior de detalhamento da CNAE, encontra-se a Divisão 25 - Fabricação de Artigos de Borracha e Plástico, especialmente no setor de pneumáticos e ligados, tanto para privilégio de invenção quanto para desenho industrial.

Foi identificado que, no período analisado, ocorreu mais transferência de tecnologia de EP, de forma exógena (70,67%) do que de forma endógena (29,33%), demonstrando a soberania da capacidade tecnológica estrangeira e a dependência tecnológica brasileira.

Tal constatação leva a verificação que a atividade interna de transferência de tecnologia de exploração de patente, apresentou-se baixa, representando menos de 30% em relação ao volume de transferência nesta categoria, o que leva as seguintes especulações: 1) a empresa usuária brasileira não é contumaz em promover inovações capazes de gerar interesses pelas demais; e 2) ainda somos bastante dependentes de tecnologia externa.

A transferência de tecnologia por EP efetuada por meio de importação (exógena) não causa surpresas quanto a sua origem, concentrando-se a maior quantidade de cedentes nos Estados Unidos, seguidos da França e da Alemanha; países com desenvolvimento tecnológico maduro.

Dentro dos cedentes que mais contratos realizaram, no período analisado, destacam-se as seguintes empresas: a transnacional americana *Goodyear* ocupando a primeira posição com 15 (quinze) contratos; em segundo lugar a transnacional holandesa *Koninklijke Philips Electronics N.V.* com 14 (catorze) contratos; seguidas da francesa *Axens* e da belga *N.V. Bekaert*, cada uma com 8 (oito) contratos; e em quinto lugar a francesa *Michelin*, que entre outras, transferem tecnologia para suas subsidiárias.

Constatou-se que grande parte das transferências de tecnologia de exploração de patentes ocorrem de matriz no exterior para subsidiária no Brasil, encontrando respaldo no

artigo 50 da Lei n.º 8.383/91, que revogou o artigo 14 da lei 4.131/62, permitindo a dedutibilidade fiscal no caso de pagamentos de *royalties* de patentes, marcas e assistência técnica entre empresas do mesmo grupo econômico, desde que a matriz se encontrasse localizada no exterior, bem como possibilitando a remessa de tais *royalties* à matriz no exterior.

Relativamente aos cessionários, receptores nos processos de transferência de tecnologia na EP, verificou-se que, quanto a sua localização, tem-se uma concentração na região sudeste, que abrigou quase 75% da totalidade dos contratos, seguidos da região sul. Na região centro-oeste não se verificou nenhuma atividade de transferência de tecnologia por meio de EP. Em termos de Unidade Federativa, São Paulo desponta em primeiro lugar, com 56,18% e, em seqüência tem-se Rio de Janeiro, Minas Gerais e Rio Grande do Sul, com 8,48%, 7,42% e 6,01%, respectivamente.

Considerando que essas duas regiões são as mais desenvolvidas no país, pode-se conjecturar que a ocorrência de transações de transferência de tecnologia está associada às regiões onde o desenvolvimento econômico é maior.

Entre os cinco primeiros cessionários têm-se três subsidiárias: a Goodyear do Brasil, a Belgo Mineira Bekaert e a Sociedade Michelin; e duas empresas nacionais como a Petrobrás e a Videolar.

Quanto os principais tipos de licença, o mapeamento mostrou que as licenças não exclusivas são as mais usuais, representando 46,29% do total de contratos averbados na categoria, referente ao período analisado, seguidas das licenças exclusivas com 34,63%.

Como já esclarecido na revisão bibliográfica, os objetos de contratos de TT, na categoria de Exploração de Patentes podem envolver quatro modalidade de propriedade industrial. No mapeamento realizado, constatou-se que 84,75% desses objetos são patentes de invenção, 8,99% são desenhos industriais e 5,62% são modelos de utilidade.

Em relação ao montante de remessas ao exterior decorrentes de contratos de EP no período do mapeamento, tem-se, segundo dados originários do BACEN, a soma de 718 milhões de dólares. Cabe destacar que, avaliando as remessas por ano, no período de 2000 a 2006, verificou-se um elevado acréscimo nos anos de 2005 e 2006.

Cumprido esclarecer que diversos fatores podem ter influenciado esse acréscimo, entretanto, não foi possível esclarecer a origem de tal fato, uma vez que, o BACEN só disponibilizou as informações das remessas de forma sintética por ano, não sendo possível uma análise das causas.

O cenário delineado pela pesquisa evidencia que a transferência de tecnologia, via exploração de patentes, está fortemente dependente dos países estrangeiros.

Assim, ao apresentar o panorama da transferência de tecnologia realizado no país, via exploração de patentes, no período compreendido entre 2000 e 2006, este estudo intencionou, também, através da metodologia desenvolvida, incentivar um acompanhamento futuro,

abrangendo período temporal maior da categoria analisada e/ou das demais, possibilitando uma análise estatística mais representativa, que permita promover a adequação das políticas industriais e tecnológicas em prol do país.

SUGESTÕES PARA FUTUROS ESTUDOS:

- Estudos adicionais deverão ser realizados nas categorias de Fornecimento de Tecnologia e Serviços de Assistência Técnicas, a fim de identificar a preferência por essas categorias de transferência de tecnologia.
- Um cruzamento com os valores das remessas ao exterior dos *royalties* dos contratos de transferência de tecnologia com os investimentos em P&D, objetivando correlacionar esses gastos, a fim de verificar se o valor gasto com aquisição de tecnologia tem decrescido em relação aos investimentos em P&D, como se espera que esteja ocorrendo.
- Realização de estudos visando analisar a efetiva incorporação, pela empresa cessionária, da tecnologia transferida, após o término do contrato, avaliando o estágio anterior e posterior ao processo produtivo originado pela incorporação da nova tecnologia.
- Avaliação como é planejada e gerida a política de propriedade industrial nas empresas nacionais, fazendo-se, num segundo momento, uma correlação entre tal nível de gestão e aquele utilizado pelas corporações transnacionais.

REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA:

ABRANTES, A. C. S. (Org.); **Treinamento em propriedade industrial: patentes**. Rio de Janeiro: INPI. Maio/2005.

ADAM, T.; O escopo das patentes e a doutrina dos equivalentes: aspectos críticos. In: **Scientia 2000: propriedade intelectual para a academia**. CHAMAS, C. I. (Coord.). Rio de Janeiro: Fundação Oswaldo Cruz, Ministério da Ciência e Tecnologia, Fundação Konrad Adenauer, 2003, pp. 14-28.

AHLERT, I.B. (1992) - **Agente x Desenvolvimento**. Revista da ABPI, n. 4, p. 27.

ALCOFORADO, F.; **Os condicionantes do desenvolvimento do estado da Bahia**. Tese de Ph. D. Universidade de Barcelona, Barcelona, Espanha, 2003.

ALLEE, V.; **Are you getting big value from knowledge?** KM-World, pp. 16-17, Set. 1999.

ANDREASSI, T.; **Gestão da Inovação tecnológica**. São Paulo: Thomson Learning, 2007.

ANTUNES, M. T. P. e MARTINS, E.; **Capital intelectual: verdades e mitos**. Revista de Contabilidade & Finanças da USP – FEA – Departamento de Contabilidade e Atuária. São Paulo – SP, ano XIII, nº 29, p.41-54, mai./ago. 2002.

ASSAFIM, J. M. de L.; **A transferência de tecnologia no Brasil (aspectos contratuais e concorrenciais da propriedade industrial)**. Rio de Janeiro: Lumen Júris, 2005.

BAER, W.; **A industrialização e o desenvolvimento econômico do Brasil**. Tradução de Paulo de Almeida Rodrigues. 5.ed. aumentada. Rio de Janeiro: FGV, 1983.

BARBIERI, J. C.; **Produção e transferência de tecnologia**. São Paulo: Ática. 1990.

BARBOSA, A. L. F.; **O tratamento da comercialização de tecnologia no Brasil**. Revista de Administração Pública, vol. 7, n.º2. Rio de Janeiro, 1973.

BARBOSA, A. L. F.; **Preços na indústria farmacêutica: abusos e salvaguardas em propriedade industrial. A questão brasileira atual**. In: PICARELLI, M. F. S. & ARANHA, M. I. (Orgs.). Políticas de patentes em saúde humana. São Paulo: Atlas, 2001.

BARBOSA, A. L. F.; **Propriedade e quase propriedade no comércio de tecnologia**. Brasília: CNPq, 1981.

BARBOSA, D. B.: **A contratação de tecnologia após o governo Collor**. 1996. Disponível em: <<http://denisbarbosa.addr.com/31.doc>> Acesso em: 26 out 2007.

BARBOSA, D. B.: **O impacto da CIDE**. 2003. Disponível em: <http://denisbarbosa.addr.com/CIDE.htm#_Toc12279635> Acesso em: 26 out 2007.

BARBOSA, D. B.; **El comercio de la tecnología: aspectos jurídicos, transferencia y know how**. Buenos Aires. Revista del Derecho Industrial, n. 30, 1988.

BARBOSA, D. B.; **O sistema brasileiro de tributação da tecnologia**. 1982. Disponível em: <<http://denisbarbosa.addr.com/38.doc>>. Acesso em: 27 jul. 2007.

BARBOSA, D. B.; **Teoria do Capital Estrangeiro**. 1993. Disponível em: <<http://denisbarbosa.addr.com/167.doc>>. Acesso em: 18 mai. 2007.

BARBOSA, D. B.; **Tipos de contratos de propriedade industrial e transferência de tecnologia**. 2002. Disponível em: <<http://denisbarbosa.addr.com/167.doc>>. Acesso em: 18 mai. 2007.

BARBOSA, D. B.; **Uma introdução à Propriedade Intelectual**. 2.^a ed., Rio de Janeiro: Lúmen Júris, 2003;

BARBOSA, D. B.; **Tratamento do Capital Estrangeiro desde a Lei de 1962 até a Carta de 1988**. 1995 Disponível em: <<http://denisbarbosa.addr.com/29.doc>>. Acesso em: 26 out. 2007.

BARRETO, A. A.; **A informação e a transferência tecnológica: mecanismos de absorção de novas tecnologias**. Brasília: IBICT/SENAI, 1992.

BASTOS, J. A. de S. L. de A. **A educação tecnológica: conceitos, características e perspectivas**. In: (Org.) Tecnologia & Interação. Curitiba: PPGTE/CEFET-PR, 1998, Cap. 2.

BERGSTEN, C. F., HORST, T. & MORAN, T. H.; **American Multinationals and American Interests**. Washington: Brookings, 1978, 535 pp.

BERKMEIER, A.; **Transferência de tecnologia. Contratos entre autonomia privada e intervenção econômica do Estado. O controle do mercado de tecnologia.** São Paulo: Revista Forense, vol.296, p. 437/444, out. nov. dez. 1986.

BERMUDEZ, A.Z.B. et al.; **O Acordo TRIPS da OMC e a Proteção Patentária no Brasil**, 1 ed., Rio de Janeiro: FIOCRUZ/ENSP, 2000.

BESANT, J. e RUSH, H.; **Government support of manufacturing innovation: two country level case study.** IEEE Transactions of Engineering Management, v.40, n.1, p. 79-91, Feb. 1993.

BIATO, F. A.; FIGUEIREDO, M. M. P e GUIMARÃES, E. A. de A.; **A transferência de tecnologia no Brasil.** Brasília: IPEA - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 1973. 229p. (IPEA/IPLAN Estudos para o planejamento).

BORGES, A.; **Área de serviços transforma fornecedores.** Disponível em: http://ccomp.velix.com.br/index.php?option=com_content&task=view&id=71. Publicado em 25 abr 2005. Acessado em: 02 set 2005.

BORGES, M. E. N. et al.; **Estudos cognitivos em ciência da informação**, *R. Eletr. Bibliotecon. Ci. Inf.*, n.15, 1ºsem. 2003.

BRASIL. Decreto n.º 5.147, de 21 de julho de 2004. Publicado no D.O.U. de 22.jul.2004.

BRASIL. Lei n.º. 5.772, de 21 de dezembro de 1971. Institui o novo código de propriedade industrial e dá outras providências. Art. 126. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 31 dez. 1971.

BRASIL. Lei n.º. 9.279, de 14 de maio de 1996. Regula direitos e obrigações relativos à propriedade industrial. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 15 mai. 1996.

BROOKING, A.; **Intellectual capital: core asset for the third millennium enterprise.** Boston: Thomson Publishing, 1996.

BRUM, A. J.; **O Brasil no Fmi.** Petrópolis. Vozes 1984

BUAINAIN, A. M.; CARVALHO, S. M. P. Propriedade intelectual em um mundo globalizado. In: BRASIL. Ministério da Ciência e Tecnologia. Centro de Estudos Estratégicos. **Parcerias Estratégicas**. Brasília: MCT, 2000. p.145-153.

BUARQUE, C. R. C. (Org.). **Tecnología apropiada: una política para la banca de desarrollo**. Lima (Peru): Alide, 1983.

BULGARELLI, W.; **Fusões, incorporações e cisões de sociedade**. São Paulo: Atlas, 2000.

CALDAS, R. W.; **A política externa do Governo Kubistchek**. Brasília: Thesaurus, 1995.

CARDOSO, T. F. L.; **Sociedade e desenvolvimento tecnológico: uma abordagem histórica**. In: GRINSPUN, M. P. S. Z. (Org.); Educação tecnológica: desafios e perspectivas. São Paulo: Cortez, 1999. pp. 183-230.

CARVALHO, S. M. P. et al; **Tendências Focalizadas em Propriedade Intelectual, Transferência de Tecnologia e Informação Tecnológica no Brasil**. In: XXII Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica. Bahia, 2000.

CASSIER, M. & CORREA, M.; **Propriedade intelectual e saúde pública: a cópia de Medicamentos contra HIV/Aids realizada por laboratórios farmacêuticos brasileiros públicos e privados**. Rio de Janeiro: RECIIS – R. Eletr. de Com. Inf. Inov. Saúde. v. 1, n. 1, p. 83-91, jan-jun, 2007.

CASSIOLATO, J. E. & ELIAS, L. A.; **O balanço de pagamentos tecnológicos brasileiro: evolução do controle governamental e alguns indicadores**. In: Indicadores de ciência, tecnologia e inovação no Brasil. Orgs.: VIOTTI, E. B. & MACEDO, M. M.. Campinas/SP: Unicamp, 2003.

CASTELLS, M.; **A economia informacional: a nova divisão internacional do trabalho e o projeto socialista**. Cadernos do CRH, n. 17, Salvador, jul/dez 1992.

CASTELLS, M.; **The information age: economy, society and culture**. Oxford: Blackwell, 1996.

CASTELLS, P.E.; BOSCH, R.M. (2001) - La vigilancia tecnológica, requisito imprescindible para la innovación. **El Arte de Innovar en la Empresa**, 1 ed., v. 7, Barcelona, Ediciones Del Bronce, p. 97-132.

CEPALUNI, G.; **Regime de patentes: Brasil x Estados Unidos no tabuleiro internacional**. São Paulo: Lex Editora, 2006.

CHOO, C. W.; **Information management for the intelligent organization: the art of scanning the environment**. 2. ed. [S.l.] : ASIS, 1998. (ASIS monograph series).

COATES, J.F. Foresight in federal government policymaking. **Futures Research Quartely**, 1985. Disponível em: <http://www.cgee.org.br/prospeccao/index.php>. Acesso em: 5 set 2005.

CONCEIÇÃO, P. & HEITOR, M. V.; Emerging Trends in Science and Technology Policy. **Technological Forecasting and Social Change**. ScienceDirect. Volume 74, Issue 1, January 2007, p. 1-17.

CRAWFORD, R. **Na era no Capital Humano**. São Paulo: Atlas, 1994.

CRUZ F.º, M.; **Propriedade industrial e transferência de tecnologia; alguns efeitos da legislação para a empresa nacional**. Brasília: CNPq/Coordenação Editorial, 1981.

CYSNE, F. P.; **Transferência de tecnologia e desenvolvimento**. Ciência da Informação, vol. 25, n.1, 1995.

DAHLMAN, C J. & CHEN, D. H. C; **Knowledge and development: a cross-section approach**. World Bank Policy Research Working Paper, n.º 3366. Washington DC 20433/EUA: The World Bank. Ago. 2004. In: http://info.worldbank.org/etools/docs/library/117333/37702_wps3366.pdf. Acesso em: 23 out 2007.

DAVENPORT, T. H. **Ecologia da informação: por que só a tecnologia não basta para o sucesso na era da informação**. São Paulo: Futura, 1998.

DELGADO, D. M.; **Inovação, tecnologia e desenvolvimento econômico: a universidade como locus privilegiado das demandas empresariais**. Anais da 29ª Reunião Nacional da ANPED: Educação, Cultura e Conhecimento na Contemporaneidade: desafios e compromissos. Minas Gerais/Caxambu, Out, 2006. In:

<http://www.anped.org.br/reunioes/29ra/trabalhos/trabalho/GT09-2157--Int.pdf>. Acesso em: 06 set 2007.

DI BLASI, Gabriel; GARCIA, Mario Soerensen; MENDES, Paulo Parente M.; **A Propriedade Industrial**. Forense. São Paulo, 2002.

DOMINGUES, D. G.; **Direito industrial: patentes**. Rio de Janeiro: Forense, 1980.

DRUCKER, P.; **Inovação e espírito empreendedor: práticas e princípios**. São Paulo: Pioneiras. 1987.

EDVINSSON, L. & MALONE, M. S.; **Capital intelectual**. São Paulo: Makron Books, 1998.

EVANS, Philip B. & WURSTER, Thomas S.; **A explosão dos bits: blown to bits**. Rio de Janeiro: Campus, 2000.

FAPESP; **Indicadores de ciência, tecnologia e inovação em São Paulo**. Cap. VII – Balanço de pagamentos tecnológicos e de propriedade intelectual,. São Paulo: Fapesp, 2001.

FEIJÓ, C. A. *et al*; **Contabilidade social: o novo sistema de contas nacionais do Brasil**. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

FLEURY, M. T. L.; **Aprendendo a mudar – aprendendo a aprender**. Revista de Administração. São Paulo v. 30, n. 3, pp. 5-11, jul/set 1995.

FOSTER, G. M.; **As culturas tradicionais e o impacto da tecnologia**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1964.

FREEMAN, C.; LOUÇÃ. **As time goes by - from the Industrial Revolutions to the Information Revolution**. Oxford: Oxford University Press, 2001.

FREIRE, A. **Inovação: novos produtos, serviços e negócios para Portugal**. Lisboa: Verbo. 2002.

FRÓES, C. H. DE C.; Contratos de tecnologia. **Revista Forense**, vol. 253, pp. 123/125. São Paulo: Jurid Publicações Eletrônicas, 1976.

FURTADO, C.; **Formação econômica do Brasil**. São Paulo: Editora Nacional, 1967.

FURTADO, J. et al.; **Balço de Pagamentos Tecnológico e Propriedade Intelectual**. In: LANDI, F. R. (coord) Indicadores de Ciência e Tecnologia e Inovação – 2001. São Paulo: Fapesp, 2002.

FURTADO, A.; CAMILLO, E. V.; DOMINGUES, S. A.; Os setores que mais patenteiam no Brasil por divisão da CNAE. **Inovação Uniemp**, Campinas, v. 3, n. 1, 2007 . Disponível em: < http://inovacao.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1808-23942007000100014&lng=es&nrm=iso>. Acesso em: 04 Jan 2008.

GAMA, R. **A tecnologia e o trabalho na história**. São Paulo: Nobel/EDUSP, 1987.

GANDELMAN, M.; **Poder e conhecimento na economia global**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2004.

GIL, A. C.; **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo: Atlas, 1999.

GILLISPIE, C.; **The encyclopédie and the jacobian philosophy of science: a study in ideas and consequences**. In: CLAGETT, M.; Critical problems in the history of science. Estados Unidos: Madison, University of Wisconsin Press, 1959.

GRAEML, A. R.; **Tecnologia Apropriada x tecnologia moderna. Tentativa de conciliação**. Anais do XXI ENANPAD – Encontro Nacional dos Programas Nacionais dos Programas de Pós-Graduação em Administração. Angra dos Reis-RJ: 1996.

GUJARATI, D. N.; **Econometria Básica**. São Paulo: Pearson Makron Books, 2000.

HOFMEISTER, W.; **Scientia 2000: propriedade intelectual para a academia. Apresentação**. CHAMAS, C. I. (Coord.) Rio de Janeiro: Fundação Oswaldo Cruz, Ministério da Ciência e Tecnologia, Fundação Konrad Adenauer, 2003, pp. 11-12.

HORTA, M. H., SOUZA, C. F. & WADDINGTON, S. da C.; **Desempenho do setor de serviços brasileiro no mercado internacional**. Rio de Janeiro: IPEA - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 1998, 47p.

HUBERMAN, L.; **História da Riqueza do homem**. Rio de Janeiro: Zahar, 1978.

IBGE. **Estatísticas do século XX**. Rio de Janeiro, 2003.

INPI; **Conheça o INPI**. Disponível em: <http://www.inpi.gov.br/>. Acesso em: 15 mar. 2007.

INPI; **Transferência de tecnologia**. Disponível em: <http://www.inpi.gov.br/>. Acesso em: 15 mai. 2007.

IPEA. **Brasil, o estado de uma nação**. Capítulo II: Inovação e competitividade. 2005.

IUDÍCIBUS, M. S.; **Teoria da Contabilidade**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2000, 354 p.

JANNUZZI, A. H. L., AMORIM, R. C. R., SOUZA, C. G. e NEVES, A. M. C.; **Recuperação da informação tecnológica: a questão do indexador na classificação internacional de patentes**. XXV ENEGEP. Porto Alegre, 2005.

KRUGLIANSKAS, I. & FONSECA, S. A.; **Gestão de contratos: fator de sucesso na transferência de tecnologia**. Anais do XIX Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica. São Paulo: FEA/USP, 1996.

LAKATOS, E.V.; MARCONI, M.A. **Metodologia do trabalho científico**. São Paulo: Atlas, 1992.

LASTRES *et al*; **Globalização e inovação localizada**. Nota Técnica 01/98. Rio de Janeiro: UFRJ-IE, março, 1998. Disponível em: <http://redesist.ie.ufrj.br/nts/p1/NT01.PDF>. Acesso em: 15 jul 2007.

LASTRES, H. M. M., ALBAGLI, S. (Org.). **Informação e Globalização na Era do Conhecimento**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

LASTRES, H.M.M. e FERRAZ, J.C. **Economia da informação, do conhecimento e do aprendizado**. In: LASTRES, H.M.M. & ALBAGLI, S. (orgs.) Informação e globalização na era do conhecimento. Cap. I. Rio de Janeiro, Campus, 1999.

LEI no 10.973, de 2 de dezembro de 2004.

LEMOS, C.; **Inovação na era do conhecimento**. In: LASTRES, H. M. M.; ALBAGLI, S. (Org.). Informação e globalização na era do conhecimento. Rio de Janeiro: Campus, 1999. p. 122-144.

LEOPOLDI, M. A. P.; **Política e interesses na industrialização brasileira; as associações industriais, a política econômica e o estado**. São Paulo: Paz e Terra, 2000.

LOILIER, T. TELLIER, A.; **Gestion de L'Innovation**. Éditions managemente Société, Paris, 1999.

LONGO, R. M. J.; O papel da transferência da informação na adoção de práticas agropecuárias. **R. Bras. Bibliotecon. Doc.**, v.18, n.3/4, p.20-26, jul./dez. 1985.

MACEDO, M. F. G.; MÜLLER, A. C. A.; MOREIRA, A. C.; **Patenteamento em Biotecnologia**. Brasília: Embrapa Comunicações para Transferência de Tecnologia. 1 ed., 2001.

MACHADO, A. F; MOREIRA, M. M. **Os impactos da abertura comercial sobre a remuneração no Brasil**. Economia Aplicada, São Paulo, v. 5, n. 3, p. 491-517, 2001.

MALAVOTA, L. M.; **Patentes, marcas e transferência de tecnologia durante o regime militar: um estudo sobre a atuação do Instituto Nacional da Propriedade Industrial (1970-1984)**. Dissertação em M.Sc., Universidade Federal do Rio de Janeiro – UFRJ. Rio de Janeiro, Brasil, 2006.

MANDEL, M. J.; **The innovation economy -- managing for innovation**. Business Week. 11 out 2004. In: http://www.businessweek.com/magazine/content/04_41/b3903483.htm?chan=search. Acessado em 19 dez 2006.

MARTIN, B.R. & IRVINE, J. **Research Foresight – Priority-Setting in Science**. Pinter Publishers: London, 1989. Disponível em: <http://www.cgee.org.br/prospeccao/index.php>. Acesso em: 5 set 2005.

MCT; **Indicadores de Ciência e Tecnologia**. 2004. In: http://www.mct.fov.br/estat/ascavpp/portugues/menu1page_apresentacao.htm. Acesso em 08 nov 2004.

MCT; **Nota geral: balanço tecnológico**. In.: <http://www.mct.gov.br/index.php/content/view/6655.html>. Acesso em 18 set. 2007.

MDIC; **Política industrial – medidas implementadas**. 2005. In: <http://www.mdic.gov.br/arquivo/sdp/polIndustrial/MedidasPoIndus-livreto.pdf>. Acesso em 15 nov 2007.

MONTAÑA, J. **Innovación: el reto empresarial del siglo XXI**. In: El arte de innovar en la empresa. Coord.: GUEL, A. M. y VILA, M. Barcelona: ediciones del Bronce, 2001.

MONTI, M.; Novas leis regulam licenciamento de patentes. Portugal: Edirevistas, S.A. **Revista Semana Informática**, nº 692, 23 a 29/abril/2004.

MOREIRA, E.; ALEXANDRE, P & MILEO, B; **Os impactos da concessão de marcas e patentes relativas à biodiversidade amazônica no âmbito das relações de comércio exterior no estado do Pará**. Relatório – Programa de Iniciação Científica. Belém: CESUPA – Centro Universitário do Pará, 2003.

MOREIRA, F. H.; **Os recursos neo-econômicos**. Disponível em: <http://www.widebiz.com.br/gente/fhmoreira/neorecursos.html>. Publicado em: 19 ago 2004. Acessado em: 02 set 2005.

MRE; **História da Diplomacia Brasileira**, 2007. In; http://www2.mre.gov.br/acs/diplomacia/portg/h_diplom/menu_hd.htm. Acesso em: 12 ago 2007.

OECD, **Technology and the economy—the key relationships**, OECD, Paris, 1992.

OECD, **Technology in a changing world**, OECD, Paris, 1991.

ONG, C.-N.; **Ergonomics, technology transfer and developing countries**. Ergonomics, v. 34, n. 6, p. 799-814, 1991.

PEREIRA, J. M.; **Política industrial, ciência e tecnologia e desenvolvimento no Brasil**. Third International Conference. Management in Iberoamerican Countries: Current Trends and Future Prospects. Iberoamerican Academy of Management. São Paulo, SP: Escola de Administração de Empresas de São Paulo/Fundação Getulio Vargas (FGV-EAESP), Dec 2003. In:http://www.fgvsp.br/iberoamerican/Papers/0008_1.%20Artigo.%20POLITICA%20INDUSTRIAL.%20C&T%20e%20Desenvolvimento.%20Iberoamerican.%20%202003.pdf. Acesso em: 06 set 2007.

PICARELLI, M. F. S. & ARANHA, M. I. (Orgs.); **Política de patentes em saúde humana**. São Paulo: Atlas, 2001.

PORTUGAL, H. H. A. & RIBEIRO, M. F.; **O Contrato Internacional de Transferência de Tecnologia no Âmbito da OMC (The Transfer of Technology Agreement within the scope**

of the WTO). Capítulo - Direito internacional do século XXI. D'ANGELIS, Wagner Rocha (org). Juruá/Curitiba:BRASIL, 2003. In: <http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?id=5469>. Acesso: 15 mai 2007.

PRECHTER, R.; **At the Crest of the Tidal Wave.** Georgia, USA: New Classics Library, 1996.

RANGEL, Ignácio. **Ciclo, tecnologia e crescimento.** Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1982.

RATH, A. A.; **A review.** In: Workshop on Absorption and Diffusion of Imported Technology, 26-30 Jan. 1981. Singapore. Proceedings. Ottawa, Ont.: International Development Research Centre, 1983. p. 13-19.

REILLY, R. F., SCWEIHS, R. P. & PRATT, S. P. **Valuing a business:** the analysis and appraisal of closed held companies. 4. ed. United States: McGraw-Hill, 2000, 923 p.

REQUIÃO, R.; **Curso de Direito Comercial.** São Paulo: Saraiva, 2000. v.2.

REZENDE, Y.; Informação para negócios: os novos agentes do conhecimento e a gestão do capital intelectual. **Ciência da Informação.** Brasília, v. 31, n.2, 2002, p. 120-128.

RIBEIRO, P. V. V.; **Inovação tecnológica e transferência de tecnologia.** Brasília/DF: MCT. Out 2001. In: http://www.mct.gov.br/upd_blob/0002/2212.pdf. Acesso em 10 out 2007.

ROMER, P., Should the Government Subsidize Supply or Demand in the Market for Scientists and Engineers?, NBER Working Paper 7723, **National Bureau of Economic Research,** Cambridge, MA, 2000.

ROMER, P.; The origins of endogenous growth, **J. Econ. Perspect.**, 1994, pp. 3–22.

ROSENBERG, N.; **Exploring the black box: technology.** Economics and History. Cambridge University Press, Cambridge, MA, 1994.

ROSENBLUETH, E. Tecnologia e filosofia. In: BUNGE, M. **Epistemologia: curso de atualização.** Tradução por Claudio Navarra. São Paulo: T. A. Queiroz, EDUSP, 1980. cap. 13, p. 185-220.

ROSSETTI, J. P.; **Contabilidade social**. São Paulo: Atlas, 7.º ed, 1992.

RUHOFF, A. L.; **Ciclos de Inovação Tecnológica e os Fluxos Econômicos da Sociedade Global**. Santa Maria, RS: Universidade Federal de Santa Maria, 2005. In: w3.ufsm.br/mundogeo/geopolitica/more/tecnologia.htm. Acesso: 21 set 2007.

RUIZ, J. A.; **Metodologia Científica: guia para eficiência nos estudos**. São Paulo: Atlas, 1986.

SÁ, A. L. & SÁ, A. M. L. **Dicionário de Contabilidade**. 1.ª Edição. São Paulo: Atlas, 1995.

SARDENBERG, R. M.; Propriedade intelectual no âmbito do Ministério da Ciência e Tecnologia. In: **Scientia 2000: propriedade intelectual para a academia**. CHAMAS, C. I. (Coord.). Rio de Janeiro: Fundação Oswaldo Cruz, Ministério da Ciência e Tecnologia, Fundação Konrad Adenauer, 2003, pp. 5-8.

SAYÃO, L. F.; **Modelos teóricos em ciência da informação – abstração e método científico**. Brasília: Ciência e Informação, v. 30, n.1. jan/abr. 2001, p. 82-91.

SCHUMPETER, J.A.; **Capitalismo, Socialismo e Democracia**, Rio de Janeiro: Zahar, 1984.

SILVA, C. G. e MELO, L. C. P. (coord.) **Ciência, tecnologia e inovação: desafios para a sociedade brasileira**. (Livro Verde). Brasil: Ministério da Ciência e Tecnologia/Academia Brasileira de Ciências, 2001.

SOLOW, R. M.; A contribution to the theory of economic growth, **Q. J. Econ.**, 1956, pp. 65–94.

SOLOW, R. M.; Technical change and the aggregate production function, **Rev. Econ. Stat.**, August, 1957, pp. 312–320

STEWART, F. A note on comparative studies or technical change: basic concepts. In: BAARK, E., ed. **Comparative technological change: methodology and theory**. Lund: Research Policy Institute, p.1-21, 1982.

STEWART, T. A.; **Capital intelectual: a nova vantagem competitiva das empresas**. 4ª ed. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

TACHINARDI, M. H.; A guerra das patentes: o conflito Brasil x EUA sobre propriedade intelectual. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1993.

TANG, P.; ADAMS, J.; PARÉ, D., **Patent protection of computer programmes**. ECSC-ECEAEC, Bruxelas-Luxemburgo, 2001. (Relatório Final).

TIGRE, P. B., **Paradigmas Tecnológicos**. Estudos em Comércio Exterior Vol. I nº 2 – jan/jun/1997. Disponível em: http://www.ie.ufrj.br/ecex/pdfs/paradigmas_tecnologicos.pdf. Acessado em: 05 set 2005.

TURBAN, M. E. & WETHERBE, J.; **Tecnologia da informação para gestão – transformando os negócios na economia digital**. 3. Ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

VARGAS, M. (Org.). **História da técnica e da Tecnologia no Brasil**. São Paulo: UNESP. 1994b. Cap. 2.

VARGAS, M. **Para uma filosofia da tecnologia**. São Paulo: Alfa-Omega. 1994a.

VIANA, C. L. de M.; **O fluxo de informações na transferência de tecnologia: estudo dos acordos tecnológicos registrados no INPI – Brasil**. Dissertação em M.Sc., Universidade de Brasília – UnB/FESA/DCID. Brasília, Brasil, 1997.

VIDAL, J. W. B.; **De estado servil a nação soberana: civilização solidária dos trópicos**. Petrópolis: Vozes, 1987.

VILLASCHI, A.; **Paradigmas tecnológicos: uma visão histórica para a transição presente**. Economia. Curitiba: UFPR, v. 30, n.1 (28), p. 65-105, jan/jun.2004.

VIOTTI, E. B. & MACEDO, M. M.; **Indicadores de ciência, tecnologia e inovação no Brasil – uma introdução**. In: Indicadores de ciência, tecnologia e inovação no Brasil. Orgs.: VIOTTI, E. B. & MACEDO, M. M.. Campinas/SP: Unicamp, 2003.

WERNKE, R. Considerações acerca dos métodos de avaliação do capital intelectual. **Revista do Conselho Regional de Contabilidade do Rio Grande do Sul**. Porto Alegre, n. 106, pp. 6-22, out. 2001.

WIPO; **Informação Geral.** 2004. In:
<www.wipo.int/freepublications/pt/general/400/wipo_pub_400.pdf>. Acesso em 21 mar 2007.

WIPO; **Intellectual Property: A Power Tool for Economic Growth.** Chapter 3 - Intellectual Property, Knowledge and Wealth Creation. Disponível em: <www.wipo.org/about-wipo/en/dgo/wipo_pub_888/pdf/wipo_pub_888_chapter_3.pdf>. Acesso em: 15 mai 2006.

ZANCAN, G. T.; **Educação Científica uma prioridade nacional.** São Paulo: Perspectiva, n. 14, 2000.

APÊNDICE – QUADRO REPRESENTATIVO DAS LEGISLAÇÕES QUE TRATAM DE TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA EM VIGOR NO BRASIL.

Normativo Legal	Assunto	Artigos especificamente ligados
<p>Lei nº 3.470 de 28 de novembro de 1958</p>	<p>Altera a legislação do imposto de renda e dá outras providências.</p>	<p>Art. 74 – Para os fins de determinação do lucro real das pessoas jurídicas como o define a legislação do imposto de renda, somente poderão ser deduzidas do lucro bruto a soma das quantias devidas a título de "royalties", pela exploração de marcas de indústria e de comércio e patentes de invenção, por assistência técnica, científica, administrativa ou semelhantes até o limite máximo de 5% (cinco por cento) da receita bruta do produto fabricado ou vendido.</p> <p>§ 1º – Serão estabelecidos e revistos periodicamente mediante ato do Ministro da Fazenda, os coeficientes percentuais admitidos para as deduções de que trata este artigo, considerados os tipos de produção ou atividades, reunidos em grupos, segundo o grau de essencialidade.</p> <p>§ 2º – Poderão ser também deduzidas do lucro real, observadas as disposições deste artigo e do parágrafo anterior, as quotas destinadas à amortização do valor das patentes de invenção adquiridas e incorporadas ao ativo da pessoa jurídica.</p> <p>§ 3º – A comprovação das despesas a que se refere este artigo será feita mediante contrato de cessão ou licença de uso de marca ou invento privilegiado, regularmente registrado no país, de acordo com as prescrições do Código da Propriedade Industrial (Decreto-lei n. 7.903, de 27 de agosto de 1945), ou de assistência técnica, científica, administrativa ou semelhante, desde que efetivamente prestados tais serviços.</p> <p>Art. 75 – O produto da alienação, a qualquer título, de patentes de invenção, processos ou fórmulas de fabricação e marcas de indústria e de comércio, é equiparado, para os efeitos do imposto de renda aos ganhos auferidos da exploração dessas propriedades, quando o seu possuidor não as utilizar diretamente.</p>
<p>Lei nº 4.131 de 3 de setembro de 1962 Com modificações introduzidas pela Lei nº 4.390, de 29.8.64, pelo Decreto nº 59.496/66.</p>	<p>Disciplina a aplicação do capital estrangeiro e as remessas de valores para o exterior e dá outras providências.</p>	<p>CAPÍTULO I DO REGISTRO DOS CAPITAIS, REMESSAS E REINVESTIMENTOS</p> <p>Art. 3º - Fica instituído, na Superintendência da Moeda e do Crédito, um serviço especial de registro de capitais estrangeiros, qualquer que seja sua forma de ingresso no País, bem como de operações financeiras com o exterior, no qual serão registrados:</p> <p>a) os capitais estrangeiros que ingressarem no País sob a forma de investimento direto ou de empréstimo, quer em moeda, quer em bens;</p> <p>b) as remessas feitas para o exterior como retorno de capitais ou como rendimentos desses capitais, lucros, dividendos, juros, amortizações, bem como as de "royalties", de pagamento de assistência técnica, ou por qualquer outro título que impliquem transferência de rendimentos para fora do País;</p> <p>c) os reinvestimentos de lucros dos capitais estrangeiros;</p> <p>d) as alterações do valor monetário do capital das empresas, procedidas de acordo com a legislação em vigor.</p> <p>Parágrafo único. O registro dos reinvestimentos a que se refere a letra "c" será devido, ainda que se trate de pessoa jurídica com sede no Brasil, mas filiada a empresas estrangeiras ou controlada por maioria de ações pertencentes a pessoas físicas ou jurídicas com residência</p>

		<p>ou sede no estrangeiro.</p> <p>.....</p> <p>CAPÍTULO II</p> <p>DAS REMESSAS DE JUROS, "ROYALTIES" E POR ASSISTÊNCIA TÉCNICA</p> <p>Art. 9º As pessoas físicas e jurídicas que desejarem fazer transferências para o exterior a título de lucros, dividendos, juros, amortizações, "royalties", assistência técnica, científica, administrativa e semelhantes deverão submeter aos órgãos competentes da Superintendência da Moeda e do Crédito e da Divisão de Imposto sobre a Renda os contratos e documentos que forem considerados necessários para justificar a remessa.</p> <p>§ 1º As remessas para o exterior dependem do registro da empresa na Superintendência da Moeda e do Crédito e de prova de pagamento do Imposto de Renda que for devido.</p> <p>.....</p> <p>Art. 11 Os pedidos de registro de contrato, para efeito de transferências financeiras para o pagamento de "royalties" devidos pelo uso de patentes, marcas de indústria e de comércio ou outros títulos da mesma espécie serão instruídos com certidão probatória da existência e vigência, no Brasil, dos respectivos privilégios concedidos pelo Departamento Nacional da Propriedade Industrial, bem como de documento hábil probatório de que eles não caducaram no país de origem.</p> <p>Art. 12 As somas das quantias devidas a título de "royalties" pela exploração de patentes de invenção, ou uso de marca de indústria e de comércio e por assistência técnica, científica, administrativa ou semelhante, poderão ser deduzidas, nas declarações de renda, para efeito do art. 37 do Decreto nº 47.373, de 7 de dezembro de 1959, até o limite máximo de 5% (cinco por cento) da receita bruta do produto fabricado ou vendido.</p> <p>§ 1º Serão estabelecidos e revistos periodicamente, mediante ato do Ministro da Fazenda, os coeficientes percentuais admitidos para as deduções a que se refere este artigo, considerados os tipos de produção ou atividades reunidos em grupos, segundo o grau de essencialidade.</p> <p>§ 2º As deduções de que este artigo trata serão admitidas quando comprovadas as despesas de assistência técnica, científica, administrativa ou semelhantes, desde que efetivamente prestados tais serviços, bem como mediante o contrato de cessão ou licença de uso de marcas e de patentes de invenção, regularmente registrado no País, de acordo com as prescrições do Código de Propriedade Industrial.</p> <p>§ 3º As despesas de assistência técnica, científica, administrativa e semelhantes somente poderão ser deduzidas nos 5 (cinco) primeiros anos de funcionamento da empresa ou da introdução de processo especial de produção, quando demonstrada sua necessidade, podendo este prazo ser prorrogado até mais 5 (cinco) anos, por autorização do Conselho da Superintendência da Moeda e do Crédito.</p> <p>Art. 13 Serão consideradas como lucros distribuídos e tributados, de acordo com os arts. 43 e 44, as quantias devidas a título de "royalties" pela exploração de patentes de invenção e por assistência técnica, científica, administrativa ou semelhante, que não satisfizerem as condições ou excederem os limites previstos no artigo anterior.</p> <p>Parágrafo único Também será tributado de acordo com os arts. 43 e 44 o total das quantias devidas a pessoas físicas ou jurídicas residentes ou sediadas no exterior, a título do uso de marcas de indústria e de comércio.</p>
--	--	--

		<p>Art. 14 Não serão permitidas remessas para pagamento de "royalties", pelo uso de patentes de invenção e de marcas de indústria ou de comércio, entre filial ou subsidiária de empresa estabelecida no Brasil e sua matriz com sede no exterior, ou quando a maioria do capital da empresa no Brasil pertença aos titulares do recebimento dos "royalties" no estrangeiro.</p> <p>Parágrafo único Nos casos de que trata este artigo não é permitida a dedução prevista no art.12.</p>
<p>Lei nº 4.506 de 30 de Novembro de 1964</p>	<p>Dispõe sobre o Imposto que Recai sobre as Rendas e Proventos de qualquer Natureza.</p>	<p>Art. 52. As importâncias pagas a pessoas jurídicas ou naturais domiciliadas no exterior a título de assistência técnica, científica, administrativa ou semelhante, quer fixas, quer como percentagens da receita ou do lucro, somente poderão ser deduzidas como despesas operacionais quando satisfizerem aos seguintes requisitos:</p> <p>a) constarem de contrato por escrito registrado na Superintendência da Moeda e do Crédito;</p> <p>b) corresponderem a serviços efetivamente prestados à empresa através de técnicos, desenhos ou instruções, enviados ao país, ou estudos técnicos realizados no exterior por conta da empresa;</p> <p>c) o montante anual dos pagamentos não exceder ao limite fixado por ato do Ministro da Fazenda, de conformidade com a legislação específica.</p> <p>Parágrafo único. Não serão dedutíveis as despesas referidas neste artigo quando pagas ou creditadas:</p> <p>a) pela filial de empresa com sede no exterior, em benefício da sua matriz;</p> <p>b) pela sociedade com sede no Brasil a pessoa domiciliada no exterior que mantenha, direta ou indiretamente, o controle de seu capital com direito a voto.</p> <p>.....</p> <p>.</p> <p>Art. 71. A dedução de despesa com aluguéis ou <i>royalties</i>, para efeito de apuração de rendimento líquido ou do lucro real sujeito ao imposto de renda, será admitida:</p> <p>a) quando necessária para que o contribuinte mantenha a posse, uso ou fruição do bem ou direito que produz o rendimento; e</p> <p>b) se o aluguel não constituir aplicação de capital na aquisição do bem ou direito, nem distribuição disfarçada de lucros de pessoa jurídica.</p> <p>Parágrafo único. Não são dedutíveis:</p> <p>a) os aluguéis pagos pelas pessoas naturais pelo uso de bens que não produzam rendimentos, como o prédio de residências;</p> <p>b) os aluguéis pagos a sócios ou dirigentes de empresas, e a seus parentes ou dependentes, em relação à parcela que exceder do preço ou valor do mercado;</p> <p>c) as importâncias pagas a terceiros para adquirir os direitos de uso de um bem ou direito e os pagamentos para extensão ou modificação do contrato, que constituirão aplicação de capital amortizável durante o prazo do contrato;</p> <p>d) os <i>royalties</i> pagos a sócios ou dirigentes de empresas, e a seus parentes ou dependentes;</p> <p>e) os <i>royalties</i> pelo uso de patentes de invenção, processos e fórmulas de fabricação ou pelo uso de marcas de indústria ou de comércio, quando:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) pagos pela filial no Brasil de empresa com sede no exterior, em benefício da sua matriz; 2) pagos pela sociedade com sede no Brasil a pessoa com domicílio no exterior que mantenha, direta ou indiretamente, controle do seu capital com direito a voto; <p>f) os <i>royalties</i> pelo uso de patentes de invenção, processos e fórmulas</p>

		<p>de fabricação pagos ou creditados a beneficiário domiciliado no exterior:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) que não sejam objeto de contrato registrado na Superintendência da Moeda e do Crédito e que não estejam de acordo com o Código da Propriedade Industrial; ou 2) cujos montantes excedam dos limites periodicamente fixados pelo Ministro da Fazenda para cada grupo de atividades ou produtos, segundo o grau de sua essencialidade e em conformidade com o que dispõe a legislação específica sobre remessa de valores para o exterior; <p>g) os <i>royalties</i> pelo uso de marcas de indústria e comércio pagos ou creditados a beneficiário domiciliado no exterior:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) que não sejam objeto de contrato registrado na Superintendência da Moeda e do Crédito e que não estejam de acordo com o Código da Propriedade Industrial; ou 2) cujos montantes excedem dos limites periodicamente fixados pelo Ministro da Fazenda para cada grupo de atividade ou produtos segundo o grau de sua essencialidade, de conformidade com a legislação específica sobre remessas de valores para o exterior. <p>.....</p> <p>.</p> <p>Art. 90 – As disposições desta Lei entrarão em vigor a partir de 1º de janeiro de 1965, salvo as disposições dos arts. 75, 77, 78 e 79 que entram em vigor na data da publicação desta Lei, revogadas as disposições em contrário.</p>
<p>Lei nº 8.383, de 30 de dezembro de 1991.</p>	<p>Institui a Unidade Fiscal de Referência, altera a legislação do imposto de renda e dá outras providências.</p>	<p>CAPÍTULO IV Do Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas</p> <p>Art. 50. As despesas referidas na alínea b do parágrafo único do art. 52 e no item 2 da alínea e do parágrafo único do art. 71, da Lei nº 4.506, de 30 de novembro de 1964, decorrentes de contratos que, posteriormente a 31 de dezembro de 1991, venham a ser assinados, averbados no Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) e registrados no Banco Central do Brasil, passam a ser dedutíveis para fins de apuração do lucro real, observados os limites e condições estabelecidos pela legislação em vigor.</p> <p>Parágrafo único. A vedação contida no art. 14 da Lei nº 4.131, de 3 de setembro de 1962, não se aplica às despesas dedutíveis na forma deste artigo.</p> <p>.....</p> <p>.</p> <p>Art. 97. Esta lei entra em vigor na data de sua publicação e produzirá efeitos a partir de 1º de janeiro de 1992.</p> <p>Art. 98. Revogam-se o art. 44 da Lei nº 4.131, de 3 de setembro de 1962, os §§ 1º e 2º do art. 11 da Lei nº 4.357, de 16 de julho de 1964, o art. 2º da Lei nº 4.729, de 14 de julho de 1965, o art. 5º do Decreto-Lei nº 1.060, de 21 de outubro de 1969, os arts. 13 e 14 da Lei nº 7.713, de 1988, os incisos III e IV e os §§ 1º e 2º do art. 7º e o art. 10 da Lei nº 8.023, de 1990, o inciso III e parágrafo único do art. 11 da Lei nº 8.134, de 27 de dezembro de 1990 e o art. 14 da Lei nº 8.137, de 27 de dezembro de 1990.</p> <p>CAPÍTULO II Dos Incentivos Fiscais para a Capacitação Tecnológica, da Indústria e da Agropecuária</p> <p>.....</p> <p>Art. 4º Às empresas industriais e agropecuárias que executarem PDTI</p>

		<p>ou PDTA poderão ser concedidos os seguintes incentivos fiscais, nas condições fixadas em regulamento:</p> <p>.....</p> <p>V - crédito de cinquenta por cento do Imposto de Renda retido na fonte e redução de cinquenta por cento do Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro ou relativos a Títulos e Valores Mobiliários, incidentes sobre os valores pagos, remetidos ou creditados a beneficiários residentes ou domiciliados no exterior, a título de "royalties", de assistência técnica ou científica e de serviços especializados, previstos em contratos de transferência de tecnologia averbados nos termos do Código da Propriedade Industrial;</p> <p>VI - dedução, pelas empresas industriais e/ou agropecuárias de tecnologia de ponta ou de bens de capital não seriados, como despesa operacional, da soma dos pagamentos em moeda nacional ou estrangeira, a título de "royalties", de assistência técnica ou científica, até o limite de dez por cento da receita líquida das vendas dos bens produzidos com a aplicação da tecnologia objeto desses pagamentos, desde que o PDTI ou o PDTA esteja vinculado à averbação de contrato de transferência de tecnologia, nos termos do Código da Propriedade Industrial.</p> <p>§ 1º Não serão admitidos, entre os dispêndios de que trata o inciso I, os pagamentos de assistência técnica, científica ou assemelhados e dos "royalties" por patentes industriais, exceto quando efetuados a instituição de pesquisa constituída no País.</p>
<p>Lei nº 8.661 de 2 de junho de 1993</p>	<p>Dispõe sobre os incentivos fiscais para a capacitação tecnológica da indústria e da agropecuária, e dá outras providências.</p>	<p>CAPÍTULO II Dos Incentivos Fiscais para a Capacitação Tecnológica, da Indústria e da Agropecuária.</p> <p>.....</p> <p>Art. 4º Às empresas industriais e agropecuárias que executarem PDTI ou PDTA poderão ser concedidos os seguintes incentivos fiscais, nas condições fixadas em regulamento:</p> <p>.....</p> <p>V - crédito de cinquenta por cento do Imposto de Renda retido na fonte e redução de cinquenta por cento do Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro ou relativos a Títulos e Valores Mobiliários, incidentes sobre os valores pagos, remetidos ou creditados a beneficiários residentes ou domiciliados no exterior, a título de "royalties", de assistência técnica ou científica e de serviços especializados, previstos em contratos de transferência de tecnologia averbados nos termos do Código da Propriedade Industrial;</p> <p>VI - dedução, pelas empresas industriais e/ou agropecuárias de tecnologia de ponta ou de bens de capital não seriados, como despesa operacional, da soma dos pagamentos em moeda nacional ou estrangeira, a título de "royalties", de assistência técnica ou científica, até o limite de dez por cento da receita líquida das vendas dos bens produzidos com a aplicação da tecnologia objeto desses pagamentos, desde que o PDTI ou o PDTA esteja vinculado à averbação de contrato de transferência de tecnologia, nos termos do Código da Propriedade Industrial.</p> <p>§ 1º Não serão admitidos, entre os dispêndios de que trata o inciso I, os pagamentos de assistência técnica, científica ou assemelhados e dos "royalties" por patentes industriais, exceto quando efetuados a instituição de pesquisa constituída no País.</p> <p>§ 2º Na apuração dos dispêndios realizados em atividades de pesquisa e desenvolvimento tecnológico industrial e agropecuário não serão computados os montantes alocados como recursos não</p>

		<p>reembolsáveis por órgãos e entidades do poder público.</p> <p>§ 3º Os benefícios a que se refere o inciso V somente poderão ser concedidos a empresa que assuma o compromisso de realizar, durante a execução do seu Programa, dispêndios em pesquisa no País, em montante equivalente, no mínimo, ao dobro do valor desses benefícios.</p> <p>§ 4º Quando não puder ou não quiser valer-se do benefício do inciso VI, a empresa terá direito à dedução prevista na legislação do Imposto de Renda, dos pagamentos nele referidos, até o limite de cinco por cento da receita líquida das vendas do bem produzido com a aplicação da tecnologia objeto desses pagamentos, caso em que a dedução independe de apresentação de Programas e continuará condicionada a averbação do contrato, nos termos do Código da Propriedade Industrial.</p> <p>§ 5º O regulamento preverá as condições para a concessão dos incentivos fiscais mencionados neste artigo ou, para os casos em que os respectivos fatos geradores já se tenham completado, do benefício correspondente a seu equivalente financeiro, como contrapartida, a atividade de pesquisa ou desenvolvimento tecnológico industrial ou de agropecuária, realizadas em exercícios anteriores ao da aprovação do respectivo PDTI ou PDTA.</p> <p>§ 6º É assegurada a manutenção e utilização do crédito relativo ao Imposto sobre Produtos Industrializados incidente sobre matérias-primas, produtos intermediários e material de embalagem efetivamente empregados na fabricação dos produtos a que se refere o inciso II.</p> <p>.....</p> <p>Art. 13. Revogam-se os artigos 1º a 16, o inciso V do artigo 17 e os artigos 18 a 29 do Decreto-lei 2.433, de 19 de maio de 1988, com as alterações do Decreto-lei 2.451, de 29 de julho de 1988, e as demais disposições em contrário.</p>
<p>Lei nº 8.884 de 11 de junho de 1994. (Última Atualização MP 1.540-29, de 02/10/97)</p>	<p>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.</p>	<p>TÍTULO V</p> <p>Das Infrações da Ordem Econômica</p> <p>.....</p> <p>CAPÍTULO II</p> <p>Das Infrações</p> <p>Art. 20. 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:</p> <p>I - limitar, falsear ou de qualquer forma prejudicar a livre concorrência ou a livre iniciativa;</p> <p>II - dominar mercado relevante de bens ou serviços;</p> <p>III - aumentar arbitrariamente os lucros;</p> <p>IV - exercer de forma abusiva posição dominante.</p> <p>§ 1º A conquista de mercado resultante de processo natural fundado na maior eficiência de agente econômico em relação a seus competidores não caracteriza o ilícito previsto no inciso II.</p> <p>§ 2º Ocorre posição dominante quando uma empresa ou grupo de empresas controla parcela substancial de mercado relevante, como fornecedor, intermediário, adquirente ou financiador de um produto,</p>

		<p>serviço ou tecnologia a ele relativa.</p> <p>§ 3º A posição dominante a que se refere o parágrafo anterior é presumida quando a empresa ou grupo de empresas controla 20% (vinte por cento) de mercado relevante, podendo este percentual ser alterado pelo Cade para setores específicos da economia. (Redação dada pela Lei nº 9.069, de 29/06/95)</p> <p>Art. 21. As seguintes condutas, além de outras, na medida em que configurem hipótese prevista no art. 20 e seus incisos, caracterizam infração da ordem econômica;</p> <p>I - fixar ou praticar, em acordo com concorrente, sob qualquer forma, preços e condições de venda de bens ou de prestação de serviços;</p> <p>II - obter ou influenciar a adoção de conduta comercial uniforme ou concertada entre concorrentes;</p> <p>III - dividir os mercados de serviços ou produtos, acabados ou semi-acabados, ou as fontes de abastecimento de matérias-primas ou produtos intermediários;</p> <p>IV - limitar ou impedir o acesso de novas empresas ao mercado;</p> <p>V - criar dificuldades à constituição, ao funcionamento ou ao desenvolvimento de empresa concorrente ou de fornecedor, adquirente ou financiador de bens ou serviços;</p> <p>VI - impedir o acesso de concorrente às fontes de insumo, matérias-primas, equipamentos ou tecnologia, bem como aos canais de distribuição;</p> <p>VII - exigir ou conceder exclusividade para divulgação de publicidade nos meios de comunicação de massa;</p> <p>VIII - combinar previamente preços ou ajustar vantagens na concorrência pública ou administrativa;</p> <p>IX - utilizar meios enganosos para provocar a oscilação de preços de terceiros;</p> <p>X - 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;</p> <p>XI - impor, no comércio de bens ou serviços, a distribuidores, varejistas e representantes, preços de revenda, descontos, condições de pagamento, quantidades mínimas ou máximas, margem de lucro ou quaisquer outras condições de comercialização relativos a negócios destes com terceiros;</p> <p>XII - discriminar adquirentes ou fornecedores de bens ou serviços por meio da fixação diferenciada de preços, ou de condições operacionais de venda ou prestação de serviços;</p> <p>XIII - recusar a venda de bens ou a prestação de serviços, dentro das condições de pagamento normais aos usos e costumes comerciais;</p> <p>XIV - dificultar ou romper a continuidade ou desenvolvimento de relações comerciais de prazo indeterminado em razão de recusa da outra parte em submeter-se a cláusulas e condições comerciais injustificáveis ou anticoncorrenciais;</p> <p>XV - destruir, inutilizar ou açambarcar matérias-primas, produtos intermediários ou acabados, assim como destruir, inutilizar ou dificultar a operação de equipamentos destinados a produzi-los, distribuí-los ou transportá-los;</p>
--	--	--

		<p>XXVI - açambarcar ou impedir a exploração de direitos de propriedade industrial ou intelectual ou de tecnologia;</p> <p>XXVII - abandonar, fazer abandonar ou destruir lavouras ou plantações, sem justa causa comprovada;</p> <p>XXVIII - vender injustificadamente mercadoria abaixo do preço de custo;</p> <p>XXIX - importar quaisquer bens abaixo do custo no país exportador, que não seja signatário dos códigos Antidumping e de subsídios do Gatt;</p> <p>XX - interromper ou reduzir em grande escala a produção, sem justa causa comprovada;</p> <p>XXI - cessar parcial ou totalmente as atividades da empresa sem justa causa comprovada;</p> <p>XXII - reter bens de produção ou de consumo, exceto para garantir a cobertura dos custos de produção;</p> <p>XXIII - subordinar a venda de um bem à aquisição de outro ou à utilização de um serviço, ou subordinar a prestação de um serviço à utilização de outro ou à aquisição de um bem;</p> <p>XXIV - impor preços excessivos, ou aumentar sem justa causa o preço de bem ou serviço.</p> <p>Parágrafo único. Na caracterização da imposição de preços excessivos ou do aumento injustificado de preços, além de outras circunstâncias econômicas e mercadológicas relevantes, considerar-se-á:</p> <p>I - o preço do produto ou serviço, ou sua elevação, não justificados pelo comportamento do custo dos respectivos insumos, ou pela introdução de melhorias de qualidade;</p> <p>II - o preço de produto anteriormente produzido, quando se tratar de sucedâneo resultante de alterações não substanciais;</p> <p>III - o preço de produtos e serviços similares, ou sua evolução, em mercados competitivos comparáveis;</p> <p>IV - a existência de ajuste ou acordo, sob qualquer forma, que resulte em majoração do preço de bem ou serviço ou dos respectivos custos.</p> <p>.....</p> <p>CAPÍTULO III</p> <p>Das Penas</p> <p>Art. 24. Sem prejuízo das penas cominadas no artigo anterior, quando assim o exigir a gravidade dos fatos ou o interesse público geral, poderão ser impostas as seguintes penas, isolada ou cumulativamente:</p> <p>.....</p> <p>IV - a recomendação aos órgãos públicos competentes para que:</p> <p>a) seja concedida licença compulsória de patentes de titularidade do infrator;</p> <p>.....</p> <p>TÍTULO VII</p> <p>Das Formas de Controle</p> <p>CAPÍTULO I</p> <p>Do Controle de Atos e Contratos</p>
--	--	---

		<p>Art. 54. Os atos, sob qualquer forma manifestados, que possam limitar ou de qualquer forma prejudicar a livre concorrência, ou resultar na dominação de mercados relevantes de bens ou serviços, deverão ser submetidos à apreciação do Cade.</p> <p>§ 1º O Cade poderá autorizar os atos a que se refere o caput, desde que atendam as seguintes condições:</p> <p>I - tenham por objetivo, cumulada ou alternativamente:</p> <p>a) aumentar a produtividade;</p> <p>b) melhorar a qualidade de bens ou serviço; ou</p> <p>c) propiciar a eficiência e o desenvolvimento tecnológico ou econômico;</p> <p>II - os benefícios decorrentes sejam distribuídos eqüitativamente entre os seus participantes, de um lado, e os consumidores ou usuários finais, de outro;</p> <p>III - não impliquem eliminação da concorrência de parte substancial de mercado relevante de bens e serviços;</p> <p>IV - sejam observados os limites estritamente necessários para atingir os objetivos visados.</p> <p>§ 2º Também poderão ser considerados legítimos os atos previstos neste artigo, desde que atendidas pelo menos três das condições previstas nos incisos do parágrafo anterior, quando necessários por motivo preponderantes da economia nacional e do bem comum, e desde que não impliquem prejuízo ao consumidor ou usuário final.</p> <p>§ 3º Incluem-se nos atos de que trata o <i>caput</i> aqueles que visem a qualquer forma de concentração econômica, seja através de fusão ou incorporação de empresas, constituição de sociedade para exercer o controle de empresas ou qualquer forma de agrupamento societário, que implique participação de empresa ou grupo de empresas resultante em vinte por cento de um mercado relevante, ou em que qualquer dos participantes tenha registrado faturamento bruto anual no último balanço equivalente a R\$ 400.000.000,00 (quatrocentos milhões de reais). (Redação dada pela Lei 10.149, de 21/12/2000)</p> <p>§ 4º Os atos de que trata o caput deverão ser apresentados para exame, previamente ou no prazo máximo de quinze dias úteis de sua realização, mediante encaminhamento da respectiva documentação em três vias à SDE, que imediatamente enviará uma via ao Cade e outra à Seae. (Redação dada pela Lei nº 9.021, de 30/03/95)</p> <p>§ 5º A inobservância dos prazos de apresentação previstos no parágrafo anterior será punida com multa pecuniária, de valor não inferior a 60.000 (sessenta mil) Ufir nem superior a 6.000.000 (seis milhões) de Ufir a ser aplicada pelo Cade, sem prejuízo da abertura de processo administrativo, nos termos do art. 32.</p> <p>§ 6º Após receber o parecer técnico da Seae, que será emitido em até trinta dias, a SDE manifestar-se-á em igual prazo, e em seguida encaminhará o processo devidamente instruído ao Plenário do Cade, que deliberará no prazo de sessenta dias. (Redação dada pela Lei nº 9.021, de 30/03/95)</p> <p>§ 7º A eficácia dos atos de que trata este artigo condiciona-se à sua aprovação, caso em que retroagirá à data de sua realização; não tendo sido apreciados pelo Cade no prazo estabelecido no parágrafo anterior, serão automaticamente considerados aprovados. (Redação dada pela Lei nº 9.021, de 30/03/95)</p> <p>§ 8º Os prazos estabelecidos nos §§ 6º e 7º ficarão suspensos</p>
--	--	--

		<p>enquanto não forem apresentados esclarecimentos e documentos imprescindíveis à análise do processo, solicitados pelo Cade, SDE ou SPE.</p> <p>§ 9º Se os atos especificados neste artigo não forem realizados sob condição suspensiva ou deles já tiverem decorrido efeitos perante terceiros, inclusive de natureza fiscal, o Plenário do Cade, se concluir pela sua não aprovação, determinará as providências cabíveis no sentido de que sejam desconstituídos, total ou parcialmente, seja através de distrato, cisão de sociedade, venda de ativos, cessação parcial de atividades ou qualquer outro ato ou providência que elimine os efeitos nocivos à ordem econômica, independentemente da responsabilidade civil por perdas e danos eventualmente causados a terceiros.</p> <p>§ 10. As mudanças de controle acionário de companhias abertas e os registros de fusão, sem prejuízo da obrigação das partes envolvidas, devem ser comunicados à SDE, pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e pelo Departamento Nacional de Registro Comercial do Ministério da Indústria, Comércio e Turismo (DNRC/MICT), respectivamente, no prazo de cinco dias úteis para, se for o caso, serem examinados.</p> <p>.....</p> <p>Art. 92. Revogam-se as disposições em contrário, assim como as Leis nºs 4.137, de 10 de setembro de 1962, 8.158, de 8 de janeiro de 1991, e 8.002, de 14 de março de 1990, mantido o disposto no art. 36 da Lei nº 8.880, de 27 de maio de 1994.</p> <p>Art. 93. Esta lei entra em vigor na data de sua publicação.</p>
<p>Lei nº 8955 de 15 de dezembro de 1994</p>	<p>Dispõe sobre o contrato de franquia empresarial (franchising) e dá outras providências.</p>	<p>Art. 1º Os contratos de franquia empresarial são disciplinados por esta lei.</p> <p>Art. 2º Franquia empresarial é o sistema pelo qual um franqueador cede ao franqueado o direito de uso de marca ou patente, associado ao direito de distribuição exclusiva ou semi-exclusiva de produtos ou serviços e, eventualmente, também ao direito de uso de tecnologia de implantação e administração de negócio ou sistema operacional desenvolvidos ou detidos pelo franqueador, mediante remuneração direta ou indireta, sem que, no entanto, fique caracterizado vínculo empregatício.</p> <p>Art. 3º Sempre que o franqueador tiver interesse na implantação de sistema de franquia empresarial, deverá fornecer ao interessado em tornar-se franqueado uma circular de oferta de franquia, por escrito e em linguagem clara e acessível, contendo obrigatoriamente as seguintes informações:</p> <p>I - histórico resumido, forma societária e nome completo ou razão social do franqueador e de todas as empresas a que esteja diretamente ligado, bem como os respectivos nomes de fantasia e endereços;</p> <p>II - balanços e demonstrações financeiras da empresa franqueadora relativos aos dois últimos exercícios;</p> <p>III - indicação precisa de todas as pendências judiciais em que estejam envolvidos o franqueador, as empresas controladoras e titulares de marcas, patentes e direitos autorais relativos à operação, e seus subfranqueadores, questionando especificamente o sistema da franquia ou que possam diretamente vir a impossibilitar o</p>

		<p>funcionamento da franquia;</p> <p>IV - descrição detalhada da franquia, descrição geral do negócio e das atividades que serão desempenhadas pelo franqueado;</p> <p>V - perfil do franqueado ideal no que se refere a experiência anterior, nível de escolaridade e outras características que deve ter, obrigatória ou preferencialmente;</p> <p>VI - requisitos quanto ao envolvimento direto do franqueado na operação e na administração do negócio;</p> <p>VII - especificações quanto ao:</p> <p>a) total estimado do investimento inicial necessário à aquisição, implantação e entrada em operação da franquia;</p> <p>b) valor da taxa inicial de filiação ou taxa de franquia e de caução; e</p> <p>c) valor estimado das instalações, equipamentos e do estoque inicial e suas condições de pagamento;</p> <p>VIII - informações claras quanto a taxas periódicas e outros valores a serem pagos pelo franqueado ao franqueador ou a terceiros por este indicados, detalhando as respectivas bases de cálculo e o que as mesmas remuneram ou o fim a que se destinam, indicando, especificamente, o seguinte:</p> <p>a) remuneração periódica pelo uso do sistema, da marca ou em troca dos serviços efetivamente prestados pelo franqueador ao franqueado (royalties);</p> <p>b) aluguel de equipamentos ou ponto comercial;</p> <p>c) taxa de publicidade ou semelhante;</p> <p>d) seguro mínimo; e</p> <p>e) outros valores devidos ao franqueador ou a terceiros que a ele sejam ligados;</p> <p>IX - relação completa de todos os franqueados, subfranqueados e subfranqueadores da rede, bem como dos que se desligaram nos últimos doze meses, com nome, endereço e telefone;</p> <p>X - em relação ao território, deve ser especificado o seguinte:</p> <p>a) se é garantida ao franqueado exclusividade ou preferência sobre determinado território de atuação e, caso positivo, em que condições o faz; e</p> <p>b) possibilidade de o franqueado realizar vendas ou prestar serviços fora de seu território ou realizar exportações;</p> <p>XI - informações claras e detalhadas quanto à obrigação do franqueado de adquirir quaisquer bens, serviços ou insumos necessários à implantação, operação ou administração de sua franquia, apenas de fornecedores indicados e aprovados pelo</p>
--	--	--

		<p>franqueador, oferecendo ao franqueado relação completa desses fornecedores;</p> <p>XII - indicação do que é efetivamente oferecido ao franqueado pelo franqueador, no que se refere a:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) supervisão de rede; b) serviços de orientação e outros prestados ao franqueado; c) treinamento do franqueado, especificando duração, conteúdo e custos; d) treinamento dos funcionários do franqueado; e) manuais de franquia; f) auxílio na análise e escolha do ponto onde será instalada a franquia; e g) layout e padrões arquitetônicos nas instalações do franqueado; <p>XIII - situação perante o Instituto Nacional de Propriedade Industrial - (INPI) das marcas ou patentes cujo uso estará sendo autorizado pelo franqueador;</p> <p>XIV - situação do franqueado, após a expiração do contrato de franquia, em relação a:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) know how ou segredo de indústria a que venha a ter acesso em função da franquia; e b) implantação de atividade concorrente da atividade do franqueador; <p>XV - modelo do contrato-padrão e, se for o caso, também do pré-contrato-padrão de franquia adotado pelo franqueador, com texto completo, inclusive dos respectivos anexos e prazo de validade.</p> <p>Art. 4º A circular oferta de franquia deverá ser entregue ao candidato a franqueado no mínimo 10 (dez) dias antes da assinatura do contrato ou pré-contrato de franquia ou ainda do pagamento de qualquer tipo de taxa pelo franqueado ao franqueador ou a empresa ou pessoa ligada a este.</p> <p>Parágrafo único. Na hipótese do não cumprimento do disposto no caput deste artigo, o franqueado poderá argüir a anulabilidade do contrato e exigir devolução de todas as quantias que já houver pago ao franqueador ou a terceiros por ele indicados, a título de taxa de filiação e royalties, devidamente corrigidas, pela variação da remuneração básica dos depósitos de poupança mais perdas e danos.</p> <p>Art. 5º (VETADO).</p> <p>Art. 6º O contrato de franquia deve ser sempre escrito e assinado na presença de 2 (duas) testemunhas e terá validade independentemente de ser levado a registro perante cartório ou órgão público.</p>
--	--	---

		<p>Art. 7º A sanção prevista no parágrafo único do art. 4º desta lei aplica-se, também, ao franqueador que veicular informações falsas na sua circular de oferta de franquia, sem prejuízo das sanções penais cabíveis.</p> <p>Art. 8º O disposto nesta lei aplica-se aos sistemas de franquia instalados e operados no território nacional.</p> <p>Art. 9º Para os fins desta lei, o termo franqueador, quando utilizado em qualquer de seus dispositivos, serve também para designar o subfranqueador, da mesma forma que as disposições que se referam ao franqueado aplicam-se ao subfranqueado.</p> <p>Art. 10. Esta lei entra em vigor 60 (sessenta) dias após sua publicação.</p>
<p>Lei nº 9.279 de 14 de maio de 1996 (LPI)</p>	<p>Regula direitos e obrigações relativos à propriedade industrial.</p>	<p>CAPÍTULO VIII - DAS LICENÇAS SEÇÃO I - DA LICENÇA VOLUNTÁRIA</p> <p>Art. 61 - O titular de patente ou o depositante poderá celebrar contrato de licença para exploração. Parágrafo único - O licenciado poderá ser investido pelo titular de todos os poderes para agir em defesa da patente.</p> <p>Art. 62 - O contrato de licença deverá ser averbado no INPI para que produza efeitos em relação a terceiros.</p> <p>Parágrafo 1º.- A averbação produzirá efeitos em relação a terceiros a partir da data de sua publicação.</p> <p>Parágrafo 2º.- Para efeito de validade de prova de uso, o contrato de licença não precisará estar averbado no INPI.</p> <p>Art. 63 - O aperfeiçoamento introduzido em patente licenciada pertence a quem o fizer, sendo assegurado à outra parte contratante o direito de preferência para seu licenciamento.</p> <p>SEÇÃO III - DA LICENÇA COMPULSÓRIA</p> <p>Art. 68 - O titular ficará sujeito a ter a patente licenciada compulsoriamente se exercer os direitos dela decorrentes de forma abusiva, ou por meio dela praticar abuso de poder econômico, comprovado nos termos da lei, por decisão administrativa ou judicial.</p> <p>Parágrafo 1º.- Ensejam, igualmente, licença compulsória: I - a não exploração do objeto da patente no território brasileiro por falta de fabricação ou fabricação incompleta do produto, ou, ainda, a falta de uso integral do processo patenteado, ressalvados os casos de inviabilidade econômica, quando será admitida a importação; ou II - a comercialização que não satisfizer às necessidades do mercado.</p> <p>Parágrafo 2º.- A licença só poderá ser requerida por pessoa com legítimo interesse e que tenha capacidade técnica e econômica para realizar a exploração eficiente do objeto da patente, que deverá destinar-se, predominantemente, ao mercado interno, extinguindo-se nesse caso a excepcionalidade prevista no inciso I do parágrafo anterior.</p> <p>Parágrafo 3º.- No caso de a licença compulsória ser concedida em razão de abuso de poder econômico, ao licenciado, que propõe fabricação local, será garantido um prazo, limitado ao estabelecido no art. 74, para proceder à importação do objeto da licença, desde que tenha sido colocado no mercado diretamente pelo titular ou com o seu consentimento.</p> <p>Parágrafo 4º.- No caso de importação para exploração de patente e no caso da importação prevista no parágrafo anterior, será igualmente admitida a importação por terceiros de produto fabricado de acordo com patente de processo ou de produto, desde que tenha sido colocado no mercado diretamente pelo titular ou com o seu</p>

		<p>consentimento.</p> <p>Parágrafo 5º.- A licença compulsória de que trata o Parágrafo 1o. somente será requerida após decorridos 3 (três) anos da concessão da patente.</p> <p>Art. 69 - A licença compulsória não será concedida se, à data do requerimento, o titular:</p> <p>I - justificar o desuso por razões legítimas;</p> <p>II - comprovar a realização de sérios e efetivos preparativos para a exploração; ou</p> <p>III - justificar a falta de fabricação ou comercialização por obstáculo de ordem legal.</p> <p>Art. 70 - A licença compulsória será ainda concedida quando, cumulativamente, se verificarem as seguintes hipóteses:</p> <p>I - ficar caracterizada situação de dependência de uma patente em relação a outra;</p> <p>II - o objeto da patente dependente constituir substancial progresso técnico em relação à patente anterior; e</p> <p>III - o titular não realizar acordo com o titular da patente dependente para exploração da patente anterior.</p> <p>Parágrafo 1º.- Para os fins deste artigo considera-se patente dependente aquela cuja exploração depende obrigatoriamente da utilização do objeto de patente anterior.</p> <p>Parágrafo 2º.- Para efeito deste artigo, uma patente de processo poderá ser considerada dependente de patente do produto respectivo, bem como uma patente de produto poderá ser dependente da patente do processo.</p> <p>Parágrafo 3º.- O titular da patente licenciada na forma deste artigo terá direito a licença compulsória cruzada da patente dependente.</p> <p>Art. 71 - Nos casos de emergência nacional ou interesse público, declarados em ato do Poder Executivo Federal, desde que o titular da patente ou seu licenciado não atenda a essa necessidade, poderá ser concedida, de ofício, licença compulsória, temporária e não exclusiva, para a exploração da patente, sem prejuízo dos direitos do respectivo titular. Parágrafo único - O ato de concessão da licença estabelecerá seu prazo de vigência e a possibilidade de prorrogação.</p> <p>Art. 72 - As licenças compulsórias serão sempre concedidas sem exclusividade, não se admitindo o sublicenciamento.</p> <p>Art. 73 - O pedido de licença compulsória deverá ser formulado mediante indicação das condições oferecidas ao titular da patente.</p> <p>Parágrafo 1º.- Apresentado o pedido de licença, o titular será intimado para manifestar-se no prazo de 60 (sessenta) dias, findo o qual, sem manifestação do titular, será considerada aceita a proposta nas condições oferecidas.</p> <p>Parágrafo 2º.- O requerente de licença que invocar abuso de direitos patentários ou abuso de poder econômico deverá juntar documentação que o comprove.</p> <p>Parágrafo 3º.- No caso de a licença compulsória ser requerida com fundamento na falta de exploração, caberá ao titular da patente comprovar a exploração.</p> <p>Parágrafo 4º.- Havendo contestação, o INPI poderá realizar as necessárias diligências, bem como designar comissão, que poderá incluir especialistas não integrantes dos quadros da autarquia, visando arbitrar a remuneração que será paga ao titular.</p> <p>Parágrafo 5º.- Os órgãos e entidades da administração pública direta ou indireta, federal, estadual e municipal, prestarão ao INPI as informações solicitadas com o objetivo de subsidiar o arbitramento da remuneração.</p> <p>Parágrafo 6º.- No arbitramento da remuneração, serão consideradas as circunstâncias de cada caso, levando-se em conta, obrigatoriamente, o valor econômico da licença concedida.</p> <p>Parágrafo 7º.- Instruído o processo, o INPI decidirá sobre a concessão e condições da licença compulsória no prazo de 60</p>
--	--	---

		<p>(sessenta) dias.</p> <p>Parágrafo 8º.- O recurso da decisão que conceder a licença compulsória não terá efeito suspensivo.</p> <p>Art. 74 - Salvo razões legítimas, o licenciado deverá iniciar a exploração do objeto da patente no prazo de 1 (um) ano da concessão da licença, admitida a interrupção por igual prazo.</p> <p>Parágrafo 1º.- O titular poderá requerer a cassação da licença quando não cumprido o disposto neste artigo.</p> <p>Parágrafo 2º.- O licenciado ficará investido de todos os poderes para agir em defesa da patente.</p> <p>Parágrafo 3º.- Após a concessão da licença compulsória, somente será admitida a sua cessão quando realizada conjuntamente com a cessão, alienação ou arrendamento da parte do empreendimento que a explore.</p> <p>TÍTULO II - DOS DESENHOS INDUSTRIAIS CAPÍTULO X - DAS DISPOSIÇÕES FINAIS</p> <p>Art. 121 - As disposições dos arts. 58 a 63 aplicam-se, no que couber, à matéria de que trata o presente Título, disciplinando-se o direito do empregado ou prestador de serviços pelas disposições dos arts. 88 a 93.</p> <p>TÍTULO III - DAS MARCAS SEÇÃO IV - DA LICENÇA DE USO</p> <p>Art. 139 - O titular de registro ou o depositante de pedido de registro poderá celebrar contrato de licença para uso da marca, sem prejuízo de seu direito de exercer controle efetivo sobre as especificações, natureza e qualidade dos respectivos produtos ou serviços.</p> <p>Parágrafo único - O licenciado poderá ser investido pelo titular de todos os poderes para agir em defesa da marca, sem prejuízo dos seus próprios direitos.</p> <p>Art. 140 - O contrato de licença deverá ser averbado no INPI para que produza efeitos em relação a terceiros.</p> <p>Parágrafo 1º.- A averbação produzirá efeitos em relação a terceiros a partir da data de sua publicação.</p> <p>Parágrafo 2º.- Para efeito de validade de prova de uso, o contrato de licença não precisará estar averbado no INPI.</p> <p>Art. 141 - Da decisão que indeferir a averbação do contrato de licença cabe recurso.</p> <p>TÍTULO VI - DA TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA E DA FRANQUIA</p> <p>Art. 211 - O INPI fará o registro dos contratos que impliquem transferência de tecnologia, contratos de franquia e similares para produzirem efeitos em relação a terceiros.</p> <p>Parágrafo único - A decisão relativa aos pedidos de registro de contratos de que trata este artigo será proferida no prazo de 30 (trinta) dias, contados da data do pedido de registro.</p> <p>TÍTULO VII - DAS DISPOSIÇÕES GERAIS CAPÍTULO I - DOS RECURSOS</p> <p>Art. 212 - Salvo expressa disposição em contrário, das decisões de que trata esta Lei cabe recurso, que será interposto no prazo de 60 (sessenta) dias.</p> <p>Parágrafo 1º.- Os recursos serão recebidos nos efeitos suspensivo e devolutivo pleno, aplicando-se todos os dispositivos pertinentes ao exame de primeira instância, no que couber.</p> <p>Parágrafo 2º.- Não cabe recurso da decisão que determinar o arquivamento definitivo de pedido de patente ou de registro e da que deferir pedido de patente, de certificado de adição ou de registro de marca.</p> <p>Parágrafo 3º.- Os recursos serão decididos pelo Presidente do INPI, encerrando-se a instância administrativa.</p>
--	--	--

		<p>Art. 213 - Os interessados serão intimados para, no prazo de 60 (sessenta) dias, oferecerem contra-razões ao recurso.</p> <p>Art. 214 - Para fins de complementação das razões oferecidas a título de recurso, o INPI poderá formular exigências, que deverão ser cumpridas no prazo de 60 (sessenta) dias. Parágrafo único - Decorrido o prazo do caput, será decidido o recurso.</p> <p>Art. 215 - A decisão do recurso é final e irrecurável na esfera administrativa.</p> <p>CAPÍTULO II - DOS ATOS DAS PARTES</p> <p>Art. 216 - Os atos previstos nesta Lei serão praticados pelas partes ou por seus procuradores, devidamente qualificados.</p> <p>Parágrafo 1º.- O instrumento de procuração, no original, traslado ou fotocópia autenticada, deverá ser em língua portuguesa, dispensados a legalização consular e o reconhecimento de firma.</p> <p>Parágrafo 2º.- A procuração deverá ser apresentada em até 60 (sessenta) dias contados da prática do primeiro ato da parte no processo, independente de notificação ou exigência, sob pena de arquivamento, sendo definitivo o arquivamento do pedido de patente, do pedido de registro de desenho industrial e de registro de marca.</p> <p>Art. 217 - A pessoa domiciliada no exterior deverá constituir e manter procurador devidamente qualificado e domiciliado no País, com poderes para representá-la administrativa e judicialmente, inclusive para receber citações.</p> <p>Art. 218 - Não se conhecerá da petição: I - se apresentada fora do prazo legal; ou II - se desacompanhada do comprovante da respectiva retribuição no valor vigente à data de sua apresentação.</p> <p>Art. 219 - Não serão conhecidos a petição, a oposição e o recurso, quando: I - apresentados fora do prazo previsto nesta Lei; II - não contiverem fundamentação legal; ou III - desacompanhados do comprovante do pagamento da retribuição correspondente.</p> <p>Art. 220 - O INPI aproveitará os atos das partes, sempre que possível, fazendo as exigências cabíveis.</p>
<p>Lei n.º 10.168, de 29 de dezembro de 2000.</p>	<p>Institui contribuição de intervenção de domínio econômico destinada a financiar o Programa de Estímulo à Interação Universidade-Empresa para o Apoio à Inovação e dá outras providências.</p>	<p>.....</p> <p>“Art. 1º Fica instituído o Programa de Estímulo à Interação Universidade-Empresa para o Apoio à Inovação, cujo objetivo principal é estimular o desenvolvimento tecnológico brasileiro, mediante programas de pesquisa científica e tecnológica cooperativa entre universidades, centros de pesquisa e o setor produtivo.</p> <p>Art. 2º Para fins de atendimento ao Programa de que trata o artigo anterior, fica instituída contribuição de intervenção no domínio econômico, devida pela pessoa jurídica detentora de licença de uso ou adquirente de conhecimentos tecnológicos, bem como aquela signatária de contratos que impliquem transferência de tecnologia, firmados com residentes ou domiciliados no exterior.</p> <p>§ 1º Consideram-se, para fins desta Lei, contratos de transferência de tecnologia os relativos à exploração de patentes ou de uso de marcas e os de fornecimento de tecnologia e prestação de assistência técnica.</p> <p>§ 2º A contribuição incidirá sobre os valores pagos, creditados, entregues, empregados ou remetidos, a cada mês, a residentes ou domiciliados no exterior, a título de remuneração decorrente das obrigações indicadas no caput deste artigo.</p> <p>§ 3º A alíquota da contribuição será de dez por cento.</p>

		Art. 8o Esta Lei entra em vigor na data de sua publicação, aplicando-se aos fatos geradores ocorridos a partir de 1o de janeiro de 2001.
Lei n.º 10.332, de 2001	Institui mecanismo de financiamento para o Programa de Ciência e Tecnologia para o Agronegócio, para o Programa de Fomento à Pesquisa em Saúde, para o Programa Biotecnologia e Recursos Genéticos - Genoma, para o Programa de Ciência e Tecnologia para o Setor Aeronáutico e para o Programa de Inovação para Competitividade, e dá outras providências.	<p>.....</p> <p>Art. 6º O art. 2º da Lei nº 10.168, de 2000, passa a vigorar com a seguinte redação:</p> <p>"Art.2º.....</p> <p>§ 2º A partir de 1º de janeiro de 2002, a contribuição de que trata o <i>caput</i> deste artigo passa a ser devida também pelas pessoas jurídicas signatárias de contratos que tenham por objeto serviços técnicos e de assistência administrativa e semelhantes a serem prestados por residentes ou domiciliados no exterior, bem assim pelas pessoas jurídicas que pagarem, creditarem, entregarem, empregarem ou remeterem <i>royalties</i>, a qualquer título, a beneficiários residentes ou domiciliados no exterior.</p> <p>§ 3º A contribuição incidirá sobre os valores pagos, creditados, entregues, empregados ou remetidos, a cada mês, a residentes ou domiciliados no exterior, a título de remuneração decorrente das obrigações indicadas no <i>caput</i> e no § 2º deste artigo.</p> <p>§ 4º A alíquota da contribuição será de 10% (dez por cento).</p> <p>§ 5º O pagamento da contribuição será efetuado até o último dia útil da quinzena subsequente ao mês de ocorrência do fato gerador." (NR)</p> <p>Art. 7º A Lei nº 10.168, de 2000, passa a vigorar acrescida do seguinte art. 2º-A:</p> <p>"Art. 2º-A. Fica reduzida para 15% (quinze por cento), a partir de 1º de janeiro de 2002, a alíquota do imposto de renda na fonte incidente sobre as importâncias pagas, creditadas, entregues, empregadas ou remetidas ao exterior a título de remuneração de serviços de assistência administrativa e semelhantes."</p>
Decreto nº 55.762 de 17 de fevereiro de 1965	Regulamenta a Lei nº 4.131, de 3 de setembro de 1962, modificada pela Lei nº 4.390, de 29 de agosto de 1964.	<p>.....</p> <p>Art. 14 - As pessoas físicas ou jurídicas que desejarem fazer transferências para o exterior a título de lucros, dividendos, juros, amortizações, "royalties", assistência técnica, científica, administrativa e semelhante, deverão submeter à Superintendência da Moeda e do Crédito os contratos e documentos que forem considerados necessários para justificar a remessa (Lei 4.131, modificada pela Lei 4.390, art. 9º).</p> <p>.....</p> <p>Art. 16 - Os pedidos de registro do contrato, para efeito de transferências financeiras para o pagamento de "royalties", devido pelo uso de patentes, marcas de indústria e de comércio ou outros títulos da mesma espécie, serão instruídos com certidão probatória da existência e vigência, no Brasil, dos respectivos privilégios concedidos pelo Departamento Nacional de Propriedade Industrial, bem como de documento hábil probatório de que eles não caducaram no país de origem (Lei 4.131, modificada pela Lei 4.390, art. 11).</p> <p>.....</p> <p>Art. 17 - O registro dos contratos que envolvam transferências a título de "royalties" ou de assistência técnica, científica, administrativa ou</p>

		<p>semelhante será feito na moeda do país de domicílio ou sede dos beneficiários das remessas.</p> <p>Parágrafo único - Em casos especiais, tendo em vista o interesse nacional, a Superintendência da Moeda e do Crédito poderá autorizar remessas em moeda distinta da prevista nos respectivos registros.</p> <p>Art. 18 - As somas das quantias devidas a título de "royalties" pela exploração de patentes de invenção ou pelo uso de marcas de indústria e de comércio, e por assistência técnica, científica, administrativa ou semelhante, poderão ser deduzidas nas declarações de renda, para efeito da determinação do rendimento sujeito a tributação, até o limite máximo de 5% (cinco por cento) da receita bruta do produto fabricado ou vendido (Lei 4.131, art. 12).</p> <p>§ 1º - Os coeficientes por tipos e ramos de produção ou atividades reunidas em grupos, segundo o grau de essencialidade, serão estabelecidos e revistos periodicamente, mediante ato do Ministro da Fazenda (Lei 4.131, art. 12, § 1º).</p> <p>§ 2º - As remessas que ultrapassarem a limitação prevista neste artigo serão consideradas como lucro (Lei 4.131, art. 13).</p> <p>.....</p> <p>Art. 67 - Os casos omissos serão resolvidos pelo Conselho da Superintendência da Moeda e do Crédito.</p> <p>Art. 68 - O presente Decreto entrará em vigor na data de sua publicação, revogadas as disposições em contrário.</p> <p>Notação Explicativa</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Conselho da Superintendência da Moeda e do Crédito - substituído pelo Conselho Monetário Nacional: art. 2º da Lei nº 4.595 (31.12.64). 2. Conselho Nacional de Economia - extinto pelo art. 181 da Constituição Federal (24.01.67). 3. Fiscalização Bancária do Banco do Brasil S.A (FIBAN) - extinta. Suas atribuições foram absorvidas pelo Banco Central do Brasil: parágrafo único do art. 57 da Lei nº 4.595 (31.12.64). 4. Superintendência da Moeda e do Crédito (SUMOC) - transformada em autarquia federal denominada Banco Central do Brasil: art. 8º da Lei nº 4.595 (31.12.64). 5. Departamento Nacional de Propriedade Industrial - extinto, passando as atribuições que lhe competiam a serem exercidas pelo Instituto Nacional da Propriedade Industrial - INPI: art. 30 do Decreto nº 68.104 (22.01.71)
<p>Decreto-Lei nº 1.730 de 17 de Dezembro de 1979</p>	<p>Altera a legislação do Imposto sobre a Renda das pessoas jurídicas e dá outras providências.</p>	<p>.....</p> <p>Art. 3o - Na determinação do lucro real somente serão dedutíveis as provisões expressamente autorizadas pela legislação tributária.</p> <p>.....</p> <p>Art. 6o - O limite máximo das deduções, estabelecido no art. 12 da Lei no 4.131, de 3 de setembro de 1962, será calculado sobre a receita líquida das vendas do produto fabricado ou vendido.</p>
<p>Decreto Legislativo nº 30 de 15 de</p>	<p>Aprova a Ata Final da Rodada Uruguai de</p>	<p>Art. 1º São aprovadas a Ata Final da Rodada Uruguai de Negociações Comerciais Multilaterais do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), as listas de concessões do Brasil na área tarifária (Lista III) e</p>

<p>Dezembro de 1994</p>	<p>Negociações Comerciais Multilaterais do GATT, as listas de concessões do Brasil na área tarifária (Lista III) e no setor de serviços e o texto do Acordo Plurilateral sobre Carne Bovina.</p>	<p>no setor de serviços e o texto do Acordo Plurilateral sobre Carne Bovina.</p> <p>Parágrafo único. São sujeitos à apreciação do Congresso Nacional quaisquer atos que resultem em revisão dos acordos mencionados no caput deste artigo, ou que acarretem encargos ou compromissos gravosos ao patrimônio nacional, nos termos do art. 49, I, da Constituição Federal.</p> <p>Art. 2º Caberá às Comissões Técnicas Permanentes da Câmara dos Deputados e do Senado Federal o acompanhamento e fiscalização da execução dos acordos previstos neste decreto legislativo para, oportunamente, apresentar sugestões e propostas ao Congresso Nacional.</p> <p>Art. 3º Este decreto legislativo entra em vigor na data de sua publicação.</p>
<p>Decreto nº 3.000 de 26 de Março de 1999</p>	<p>Regulamenta a tributação, fiscalização, arrecadação e administração do Imposto sobre a Renda e Proventos de Qualquer Natureza.</p>	<p>Art. 1º O Imposto sobre a Renda e Proventos de Qualquer Natureza será cobrado e fiscalizado de conformidade com o disposto neste Decreto.</p> <p>LIVRO I TRIBUTAÇÃO DAS PESSOAS FÍSICAS TÍTULO I CONTRIBUINTES E RESPONSÁVEIS Subtítulo I Contribuintes</p> <p>.....</p> <p>CAPÍTULO V</p> <p>LUCRO OPERACIONAL</p> <p>.....</p> <p>Seção III</p> <p>Custos, Despesas Operacionais e Encargos</p> <p>.....</p> <p>Subseção XIV</p> <p>Aluguéis, <i>Royalties</i> e Assistência Técnica, Científica ou Administrativa</p> <p>.....</p> <p>Royalties</p> <p>.....</p> <p>Art. 353. Não são dedutíveis (Lei nº 4.506, de 1964, art. 71, parágrafo único):</p> <p>I - os <i>royalties</i> pagos a sócios, pessoas físicas ou jurídicas, ou dirigentes de empresas, e a seus parentes ou dependentes;</p> <p>II - as importâncias pagas a terceiros para adquirir os direitos de uso de um bem ou direito e os pagamentos para extensão ou modificação do contrato, que constituirão aplicação de capital amortizável durante o prazo do contrato;</p> <p>III - os <i>royalties</i> pelo uso de patentes de invenção, processos e fórmulas de fabricação, ou pelo uso de marcas de indústria ou de comércio, quando:</p> <p>a) pagos pela filial no Brasil de empresa com sede no exterior, em benefício de sua matriz;</p> <p>b) pagos pela sociedade com sede no Brasil a pessoa com domicílio no exterior que mantenha, direta ou indiretamente, controle do seu capital com direito a voto, observado o disposto no parágrafo único;</p> <p>IV - os <i>royalties</i> pelo uso de patentes de invenção, processos e fórmulas de fabricação pagos ou creditados a beneficiário domiciliado no exterior:</p>

		<p>a) que não sejam objeto de contrato registrado no Banco Central do Brasil; ou</p> <p>b) cujos montantes excedam aos limites periodicamente fixados pelo Ministro de Estado da Fazenda para cada grupo de atividades ou produtos, segundo o grau de sua essencialidade, e em conformidade com a legislação específica sobre remessas de valores para o exterior;</p> <p>V - os <i>royalties</i> pelo uso de marcas de indústria e comércio pagos ou creditados a beneficiário domiciliado no exterior:</p> <p>a) que não sejam objeto de contrato registrado no Banco Central do Brasil; ou</p> <p>b) cujos montantes excedam aos limites periodicamente fixados pelo Ministro de Estado da Fazenda para cada grupo de atividades ou produtos, segundo o grau da sua essencialidade e em conformidade com a legislação específica sobre remessas de valores para o exterior.</p> <p>Parágrafo único. O disposto na alínea "b" do inciso III deste artigo não se aplica às despesas decorrentes de contratos que, posteriormente a 31 de dezembro de 1991, sejam averbados no Instituto Nacional da Propriedade Industrial - INPI e registrados no Banco Central do Brasil, observados os limites e condições estabelecidos pela legislação em vigor (Lei nº 8.383, de 1991, art. 50).</p> <p>Assistência Técnica, Científica ou Administrativa</p> <p>Art. 354. As importâncias pagas a pessoas jurídicas ou físicas domiciliadas no exterior a título de assistência técnica, científica, administrativa ou semelhante, quer fixas, quer como percentagem da receita ou do lucro, somente poderão ser deduzidas como despesas operacionais quando satisfizerem aos seguintes requisitos (Lei nº 4.506, de 1964, art. 52):</p> <p>I - constarem de contrato registrado no Banco Central do Brasil;</p> <p>II - corresponderem a serviços efetivamente prestados à empresa através de técnicos, desenhos ou instruções enviadas ao País, ou estudos técnicos realizados no exterior por conta da empresa;</p> <p>III - o montante anual dos pagamentos não exceder ao limite fixado por ato do Ministro de Estado da Fazenda, de conformidade com a legislação específica.</p> <p>§ 1º As despesas de assistência técnica, científica, administrativa e semelhantes somente poderão ser deduzidas nos cinco primeiros anos de funcionamento da empresa ou da introdução do processo especial de produção, quando demonstrada sua necessidade, podendo esse prazo ser prorrogado até mais cinco anos por autorização do Conselho Monetário Nacional (Lei nº 4.131, de 1962, art. 12, § 3º).</p> <p>§ 2º Não serão dedutíveis as despesas referidas neste artigo, quando pagas ou creditadas (Lei nº 4.506, de 1964, art. 52, parágrafo único):</p> <p>I - pela filial de empresa com sede no exterior, em benefício da sua matriz;</p> <p>II - pela sociedade com sede no Brasil a pessoa domiciliada no exterior que mantenha, direta ou indiretamente, o controle de seu capital com direito a voto.</p> <p>§ 3º O disposto no inciso II do parágrafo anterior não se aplica às despesas decorrentes de contratos que, posteriormente a 31 de dezembro de 1991, venham a ser assinados, averbados no Instituto</p>
--	--	--

		<p>Nacional da Propriedade Industrial - INPI e registrados no Banco Central do Brasil, observados os limites e condições estabelecidos pela legislação em vigor (Lei nº 8.383, de 1991, art. 50).</p> <p>Limite e Condições de Dedutibilidade</p> <p>Art. 355. As somas das quantias devidas a título de <i>royalties</i> pela exploração de patentes de invenção ou uso de marcas de indústria ou de comércio, e por assistência técnica, científica, administrativa ou semelhante, poderão ser deduzidas como despesas operacionais até o limite máximo de cinco por cento da receita líquida das vendas do produto fabricado ou vendido (art. 280), ressalvado o disposto nos arts. 501 e 504, inciso V (Lei nº 3.470, de 1958, art. 74, e Lei nº 4.131, de 1962, art. 12, e Decreto-Lei nº 1.730, de 1979, art. 6º).</p> <p>§ 1º Serão estabelecidos e revistos periodicamente, mediante ato do Ministro de Estado da Fazenda, os coeficientes percentuais admitidos para as deduções a que se refere este artigo, considerados os tipos de produção ou atividades reunidos em grupos, segundo o grau de essencialidade (Lei nº 4.131, de 1962, art. 12, § 1º).</p> <p>§ 2º Não são dedutíveis as quantias devidas a título de <i>royalties</i> pela exploração de patentes de invenção ou uso de marcas de indústria e de comércio, e por assistência técnica, científica, administrativa ou semelhante, que não satisfizerem às condições previstas neste Decreto ou excederem aos limites referidos neste artigo, as quais serão consideradas como lucros distribuídos (Lei nº 4.131, de 1962, arts. 12 e 13).</p> <p>§ 3º A dedutibilidade das importâncias pagas ou creditadas pelas pessoas jurídicas, a título de aluguéis ou <i>royalties</i> pela exploração ou cessão de patentes ou pelo uso ou cessão de marcas, bem como a título de remuneração que envolva transferência de tecnologia (assistência técnica, científica, administrativa ou semelhantes, projetos ou serviços técnicos especializados) somente será admitida a partir da averbação do respectivo ato ou contrato no Instituto Nacional da Propriedade Industrial - INPI, obedecidos o prazo e as condições da averbação e, ainda, as demais prescrições pertinentes, na forma da Lei nº 9.279, de 14 de maio de 1996.</p>
<p>Decreto nº 3.201 de 06 de outubro de 1999</p>	<p>Dispõe sobre a concessão, de ofício, de licença compulsória nos casos de emergência nacional e de interesse público de que trata o art. 71 da Lei no 9.279, de 14 de maio de 1996.</p>	<p>Art. 1º - A concessão, de ofício, de licença compulsória, nos casos de emergência nacional ou interesse público, neste último caso apenas para uso público não-comercial, de que trata o art. 71 da Lei no 9.279, de 14 de maio de 1996, dar-se-á na forma deste Decreto¹.</p> <p>Art. 2º - Poderá ser concedida, de ofício, licença compulsória de patente, nos casos de emergência nacional ou interesse público, neste último caso somente para uso público não-comercial, desde que assim declarados pelo Poder Público, quando constatado que o titular da patente, diretamente ou através de licenciado, não atende a essas necessidades².</p> <p>§ 1º - Entende-se por emergência nacional o iminente perigo público, ainda que apenas em parte do território nacional.</p> <p>§ 2º - Consideram-se de interesse público os fatos relacionados, dentre outros, à saúde pública, à nutrição, à defesa do meio ambiente, bem como aqueles de primordial importância para o desenvolvimento tecnológico ou sócio-econômico do País.</p> <p>Art. 3º - O ato do Poder Executivo Federal que declarar a emergência nacional ou o interesse público será praticado pelo Ministro de Estado responsável pela matéria em causa e deverá ser publicado no Diário</p>

		<p>Oficial da União.</p> <p>Art. 4º - Constatada a impossibilidade de o titular da patente ou o seu licenciado atender a situação de emergência nacional ou interesse público, o Poder Público concederá, de ofício, a licença compulsória, de caráter não-exclusivo, devendo o ato ser imediatamente publicado no Diário Oficial da União.</p> <p>Art. 5º - O ato de concessão da licença compulsória estabelecerá, dentre outras, as seguintes condições³:</p> <p>I - o prazo de vigência da licença e a possibilidade de prorrogação;</p> <p>II - aquelas oferecidas pela União, em especial a remuneração do titular.</p> <p>§ 1º - O ato de concessão da licença compulsória poderá também estabelecer a obrigação de o titular transmitir as informações necessárias e suficientes à efetiva reprodução do objeto protegido e os demais aspectos técnicos aplicáveis ao caso em espécie, observando-se, na negativa, o disposto no art. 24 e no Título I, Capítulo VI, da Lei no 9.279, de 1996⁴.</p> <p>§ 2º - Na determinação da remuneração cabível ao titular, serão consideradas as circunstâncias econômicas e mercadológicas relevantes, o preço de produtos similares e o valor econômico da autorização⁵.</p> <p>Art. 6º - A autoridade competente poderá requisitar informações necessárias para subsidiar a concessão da licença ou determinar a remuneração cabível ao titular da patente, assim como outras informações pertinentes, aos órgãos e às entidades da administração pública, direta e indireta, federal, estadual e municipal.</p> <p>Art. 7º - No caso de emergência nacional ou interesse público que caracterize extrema urgência, a licença compulsória de que trata este Decreto poderá ser implementada e efetivado o uso da patente, independentemente do atendimento prévio das condições estabelecidas nos arts. 4o e 5o deste Decreto.</p> <p>Parágrafo único - Se a autoridade competente tiver conhecimento, sem proceder a busca, de que há patente em vigor, o titular deverá ser prontamente informado desse uso.</p> <p>Art. 8º - A exploração da patente compulsoriamente licenciada nos termos deste Decreto poderá ser iniciada independentemente de acordo sobre as condições contidas no art. 5o.</p> <p>Art. 9º - A exploração da patente licenciada nos termos deste Decreto poderá ser realizada diretamente pela União ou por terceiros devidamente contratados ou conveniados, permanecendo impedida a reprodução do seu objeto para outros fins, sob pena de ser considerada como ilícita⁶.</p> <p>Parágrafo único - A exploração por terceiros da patente compulsoriamente licenciada será feita com atenção aos princípios do art. 37 da Constituição, observadas as demais normas legais pertinentes⁷.</p> <p>Art. 10 - Nos casos em que não seja possível o atendimento às situações de emergência nacional ou interesse público com o produto colocado no mercado interno, ou se mostre inviável a fabricação do objeto da patente por terceiro, ou pela União, poderá esta realizar a importação do produto objeto da patente⁸.</p>
--	--	---

		<p>Parágrafo único - Nos casos previstos no caput deste artigo, a União adquirirá preferencialmente o produto que tenha sido colocado no mercado diretamente pelo titular ou com seu consentimento, sempre que tal procedimento não frustre os propósitos da licença⁹.</p> <p>Art. 11 - (Revogado pelo Decreto no 4.830, de 4 de setembro de 2003).</p> <p>Art. 12 - Atendida a emergência nacional ou o interesse público, a autoridade competente extinguirá a licença compulsória, respeitados os termos do contrato firmado com o licenciado.</p> <p>Art. 13 - A autoridade competente informará ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial - INPI, para fins de anotação, as licenças para uso público não-comercial, concedidas com fundamento no art. 71 da Lei no 9.279, de 1996, bem como alterações e extinção de tais licenças.</p> <p>Art. 14 - Este Decreto entra em vigor na data de sua publicação.</p> <p>^{1 a 9} - Nova redação dada pelo Decreto no 4.830, de 4 de setembro de 2003.</p>
Decreto n.º 4.195, de 11 de abril de 2002 (CIDE)	Regulamenta a Lei nº 10.168, de 29 de dezembro de 2000, que institui contribuição de intervenção no domínio econômico destinada a financiar o Programa de Estímulo à Interação Universidade-Empresa para Apoio à Inovação, e a Lei nº 10.332, de 19 de dezembro de 2001, que institui mecanismos de financiamento para programas de ciência e tecnologia, e dá outras providências.	<p>.....</p> <p>“Art. 10. A contribuição de que trata o art. 2o da Lei no 10.168, de 2000, incidirá sobre as importâncias pagas, creditadas, entregues, empregadas ou remetidas, a cada mês, a residentes ou domiciliados no exterior, a título de royalties ou remuneração, previstos nos respectivos contratos, que tenham por objeto:</p> <p>I - fornecimento de tecnologia;</p> <p>II - prestação de assistência técnica:</p> <p>a) serviços de assistência técnica;</p> <p>b) serviços técnicos especializados;</p> <p>III - serviços técnicos e de assistência administrativa e semelhantes;</p> <p>IV - cessão e licença de uso de marcas; e</p> <p>V - cessão e licença de exploração de patentes.”</p>
Portaria MF nº 436 de 30 de dezembro de 1958	Estabelece coeficientes percentuais máximos para a dedução de <i>Royalties</i> , pela exploração de marcas e patentes, de assistência	<p>O Ministro de Estado dos Negócios da Fazenda, no uso das suas atribuições legais e tendo em vista o disposto no art. 74 e §§ 1º e 2º da Lei n. 3.470, de 28 de novembro de 1958, relativamente à dedução de <i>royalties</i>, pela exploração de marcas e patentes, de despesas de assistência técnica, científica, administrativa ou semelhante, bem como de quotas para amortização do valor de patentes, na determinação do lucro real das pessoas jurídicas, resolve:</p> <p>a) estabelecer os seguintes coeficientes percentuais máximos para as mencionadas deduções, considerados os tipos de produção ou atividade, natureza e grau de essencialidade:</p>

	<p>técnica, científica, administrativa ou semelhante, amortização, considerados os tipos de produção, segundo o grau de essencialidade.</p>	<p>atividade, segundo o grau de essencialidade:</p> <p>I – <i>royalties</i>, pelo uso de patentes de Invenção, processos e fórmulas de fabricação, despesas de assistência técnica, científica, administrativa ou semelhante:</p> <p>1º GRUPO – INDÚSTRIAS DE BASE <i>TIPOS DE PRODUÇÃO Percentagens</i></p> <p>1 – ENERGIA ELÉTRICA 01 – Produção e Distribuição 5 %</p> <p>2 – COMBUSTÍVEIS 01 – Petróleo e Derivados 5 %</p> <p>3 – TRANSPORTES 01 – Transportes em Ferro-carris Urbanos 5 %</p> <p>4 – COMUNICAÇÕES 5 %</p> <p>5 – MATERIAL DE TRANSPORTES 01 – Automóveis, Caminhões e Veículos Congêneros 5 % 02 – Autopeças 5 % 03 – Pneumáticos e Câmaras de Ar 5 %</p> <p>6 – FERTILIZANTES 5 %</p> <p>7 – PRODUTOS QUÍMICOS BÁSICOS 5 %</p> <p>8 – METALURGIA PESADA 01 – Ferro e Aço 5 % 02 – Alumínio 5 %</p> <p>9 – MATERIAL ELÉTRICO 01 – Transformadores, Dínamos e Geradores de Energia 5 % 02 – Motores Elétricos para Fins Industriais 5 % 03 – Equipamentos e aparelhos de Telefones, Telegrafia e Sinalização 5 %</p> <p>10 – MATERIAIS DIVERSOS 01 – Tratores e Combinados para Agricultura 5 % 02 – Equipamentos, Peças e Sobressalentes para a Construção de Estradas 5 % 03 – Equipamentos, Peças e Sobressalentes para as Indústrias Extrativas e De Transformação 5 %</p> <p>11 – CONSTRUÇÃO NAVAL 01 – Navios 5 % 02 – Equipamentos de Navios 5 %</p> <p>2º GRUPO – INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO – ESSENCIAIS <i>TIPOS DE PRODUÇÃO Percentagens</i></p> <p>1 – MATERIAL DE ACONDICIONAMENTO E EMBALAGENS 4 %</p> <p>2 – PRODUTOS ALIMENTARES 4 %</p> <p>3 – PRODUTOS QUÍMICOS 4 %</p> <p>4 – PRODUTOS FARMACÊUTICOS 4 %</p> <p>5 – TECIDOS, FIOS E LINHAS 4 %</p> <p>6 – CALÇADOS E SEMELHANTES 3,5 %</p> <p>7 – ARTEFATOS DE METAIS 3,5 %</p> <p>8 – ARTEFATOS DE CIMENTOS E AMIANTO 3,5%</p> <p>9 – MATERIAL ELÉTRICO 3 %</p> <p>10 – MÁQUINAS E APARELHOS 01 – Máquinas e aparelhos de Uso Doméstico Não Considerados Supérfluos 3 % 02 – Máquinas e Aparelhos de Escritório 3 % 03 – Aparelhos Destinados a Fins Científicos 3 %</p> <p>11 – ARTEFATOS DE BORRACHA E MATÉRIA PLÁSTICA 2 %</p> <p>12 – ARTIGOS DE HIGIENE E CUIDADOS PESSOAIS 01 – Artigos de Barbear 2 % 02 – Pastas Dentífricas 2 % 03 – Sabonetes Populares 2 %</p> <p>13 – OUTRAS INDÚSTRIAS DE TRANSFORMAÇÃO 1 %</p> <p>II – <i>royalties</i>, pelo uso de marcas de indústria e comércio, ou nome</p>
--	---	---

		<p>comercial, em qualquer tipo de produção ou atividade, quando o uso da marca ou nome não seja decorrente da utilização de patente, processo ou fórmula de fabricação: 1% (um por cento);</p> <p>b) as percentagens máximas estabelecidas incidirão sobre a renda bruta operativa, no caso das concessionárias de serviços públicos, ou sobre o valor da receita bruta dos produtos a que se referir o contrato de licença ou prestação de serviços de assistência;</p> <p>c) nos casos de pagamento com base nos produtos fabricados, em cada ano, os coeficientes estabelecidos como limites para as deduções referidas nos itens I e II da letra "a" serão aplicados sobre o valor de venda dos produtos fabricados;</p> <p>d) a receita bruta será reajustada, na hipótese da letra "c", incluindo-se o valor correspondente aos produtos fabricados e não vendidos, com base no último preço de fatura, e excluindo-se as quantias que tenham sido adicionadas à receita bruta do ano anterior por essa mesma forma;</p> <p>e) serão adicionadas ao lucro real para os efeitos da tributação em cada exercício financeiro, a partir de 1959, as diferenças apuradas:</p> <p>I – entre as importâncias dos <i>royalties</i> e demais despesas previstas no art. 74 da Lei citada, creditadas ou pagas no ano-base, e as percentagens máximas fixadas para a respectiva dedução, na conformidade das letras "b" e "d";</p> <p>II – entre as quotas destinadas à constituição de fundos de depreciação de patentes industriais calculadas na conformidade do art. 68 da mesma Lei, e o limite máximo de dedução permitida, em relação ao valor da receita bruta dos produtos vendidos, a que se referir a patente incorporada ao patrimônio da empresa;</p> <p>f) as pessoas jurídicas cujos tipos de produção não figurarem nos grupos indicados poderão solicitar a sua inclusão, mediante requerimento dirigido ao Diretor da Divisão do Imposto de Renda, aplicando-se, para os fins previstos, até que o façam, a percentagem mínima admitida.</p>
<p>Ato Declaratório (Normativo) nº 1 de 5 de Janeiro de 2000. Coordenação-Geral do Sistema de Tributação.</p>	<p>Dispõe sobre o tratamento tributário a ser dispensado às remessas decorrentes de contratos de prestação de assistência técnica e serviços técnicos sem Transferência de Tecnologia.</p>	<p>O COORDENADOR-GERAL SUBSTITUTO DO SISTEMA DE TRIBUTAÇÃO, no uso das atribuições que lhe confere o art. 199, inciso IV, do Regimento Interno aprovado pela Portaria MF nº 227, de 3 de setembro de 1998, e tendo em vista o disposto nas Convenções celebradas pelo Brasil para Eliminar a Dupla Tributação da Renda e respectivas portarias regulando sua aplicação, no art. 98 da Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966 e nos arts. 685, inciso II, alínea "a", e 997 do Decreto nº 3.000, de 26 de março de 1999, declara, em caráter normativo, às Superintendências Regionais da Receita Federal, às Delegacias da Receita Federal de Julgamento e aos demais interessados que:</p> <p>I - As remessas decorrentes de contratos de prestação de assistência técnica e de serviços técnicos sem transferência de tecnologia sujeitam-se à tributação de acordo com o art. 685, inciso II, alínea "a", do Decreto nº 3.000, de 1999.</p> <p>II - Nas Convenções para Eliminar a Dupla Tributação da Renda das quais o Brasil é signatário, esses rendimentos classificam-se no artigo Rendimentos não Expressamente Mencionados, e, conseqüentemente, são tributados na forma do item I, o que se dará também na hipótese de a convenção não contemplar esse artigo.</p> <p>III - Para fins do disposto no item I deste ato, consideram-se contratos de prestação de assistência técnica e de serviços técnicos sem transferência de tecnologia aqueles não sujeitos à averbação ou registro no Instituto Nacional da Propriedade Industrial - INPI e Banco</p>

		Central do Brasil.
Decisão nº 9, de 28 de junho de 2000. Coordenação-Geral do Sistema de Tributação.	<p><u>Assunto:</u> Imposto sobre a Renda de Pessoa Jurídica – IRPJ</p> <p><u>Ementa:</u> Dedutibilidade De Despesas Com Royalties E Assistência Técnica, Científica, Administrativa ou Semelhantes.</p>	<p>São dedutíveis as despesas com royalties e assistência técnica, científica, administrativa ou semelhantes correspondentes ao período de tramitação do processo de averbação no INPI do contrato respectivo. Esse período, portanto, retroage somente até a data do protocolo do pedido de averbação, sendo vedada a dedução fiscal dessas despesas quando incorridas em período anterior a essa data.</p> <p>DISPOSITIVOS LEGAIS: Decreto nº 3000, de 26 de março de 1999, art.353, incisos IV, "a", art. 354, inciso I e art. 355, § 3º e Parecer Normativo nº 76, de 5 de outubro de 1976.</p>
Circular BACEN nº 2.816 de 15 de Abril de 1998	<p>Institui o Registro Declaratório Eletrônico - RDE de operações de transferência de tecnologia, serviços técnicos complementares e importação de intangíveis.</p>	<p>Art. 1º - Instituir, a partir de 22.04.1998, o Registro Declaratório Eletrônico (RDE) para as operações contratadas com fornecedores e/ou financiadores não residentes no País, relativas a:</p> <ul style="list-style-type: none"> I - Fornecimento de tecnologia; II - Serviços de assistência técnica; II - Licença de uso/Cessão de marca; IV - Licença de exploração/Cessão de patente; V - Franquia; VI - Demais modalidades, além das elencadas de I a V acima, que vierem a ser averbadas pelo Instituto Nacional da Propriedade Industrial - INPI; VII - Serviços técnicos complementares e/ou despesas vinculadas às operações enunciadas nos incisos I a VI deste artigo não sujeitos a averbação pelo INPI; VIII - Aquisição de bens intangíveis com prazo de pagamento superior a 360 dias. IX - Financiamento das operações mencionadas neste artigo, <p>Art. 2º - Determinar que o Registro Declaratório Eletrônico de que trata o artigo anterior seja efetuado por intermédio de transações do Sistema de Informações Banco Central - SISBACEN, ficando os cessionários e devedores das operações registradas obrigados a manter a disposição do Banco Central do Brasil, atualizados e em perfeita ordem, por 5 (cinco) anos após o pagamento da última parcela de cada operação, os documentos que comprovem as declarações prestadas.</p> <p>Parágrafo 1º - A prestação de informações incorretas, incompletas, intempestivas, ou a omissão de informações no SISBACEN poderá implicar, além do cancelamento do registro, a aplicação de multas regulamentares.</p> <p>Parágrafo 2º - O disposto no parágrafo anterior não elide responsabilidades que possam ser apuradas pelo Banco Central do Brasil ou outros órgãos envolvidos, e abrange todas as instituições autorizadas ou credenciadas, além do cessionário ou importador.</p> <p>Art. 3º - Autorizar o Departamento de Capitais Estrangeiros (FIRCE) a adotar as medidas e baixar as normas complementares que se fizerem necessárias à execução do disposto nesta Circular.</p> <p>Art. 4º - Esta Circular entra em vigor na data de sua publicação.</p>
Resolução INPI nº 094/2003	<p><u>Assunto:</u> Dispõe sobre o prazo de análise da Diretoria de</p>	<p>O PRESIDENTE DO INPI, no uso de suas atribuições,</p> <p>CONSIDERANDO a necessidade de uniformizar os procedimentos com o fim de unificar a numeração dos protocolos hoje existentes no</p>

	<p>da Diretoria de Transferência de Tecnologia, consoante o disposto nos artigos 211 e 224 da Lei nº 9.279/96 e prazo para os efeitos legais, decorrentes do pedido de averbação de contrato.</p>	<p>INPI, tendo em vista a adoção do “Protocolo Automatizado” e,</p> <p>CONSIDERANDO, ainda, estar a Diretoria de Transferência de Tecnologia – DIRTEC, por determinação do disposto no parágrafo único do artigo 211, da Lei nº 9.279, de 14 de maio de 1996, vinculada a proferir decisão no prazo de 30 (trinta) dias, contado da data do pedido de registro,</p> <p>RESOLVE:</p> <p>Art. 1º O início do prazo previsto no § único, do artigo 211, da Lei nº 9279/96, será contado a partir da data da aceitabilidade do efetivo pedido de registro, na Diretoria de Transferência de Tecnologia – DIRTEC, por intermédio da Seção de Apoio Técnico – SAATEC, quando receberá numeração sistêmica.</p> <p>Art. 2º Caso haja exigência, essa deverá ser atendida pelo usuário no prazo máximo admitido no artigo 224, da Lei nº 9.279/96, ou seja, 60 (sessenta) dias a contar da data da ciência, sob pena do cancelamento do pedido.</p> <p>Art. 3º Para fim de dedutibilidade fiscal de despesas com royalties e assistência técnica, científica, administrativa ou semelhantes, consoante o disposto na DECISÃO nº 9, de 28 de junho de 2000, da Coordenação Geral do Sistema de Tributação, o prazo de início da tramitação do processo de averbação, no INPI, do respectivo contrato, poderá retroagir à data do PROTOCOLO AUTOMATIZADO.</p> <p>Esta Resolução entrará em vigor na data de sua publicação na Revista da Propriedade Industrial, revogando-se as disposições em contrário.</p>
<p>Ato Normativo nº 135 de 15 de abril de 1997</p>	<p>Assunto: Normaliza a averbação e o registro de contratos de transferência de tecnologia e franquia.</p>	<p>O PRESIDENTE DO INPI, no uso de suas atribuições,</p> <p>CONSIDERANDO que a finalidade principal do INPI é executar as normas que regulam a Propriedade Industrial, tendo em vista sua função econômica, social, jurídica e técnica; e</p> <p>CONSIDERANDO que a Lei n.º 9279, de 14 de maio de 1996 (doravante LPI), prevê a averbação ou registro de certos contratos,</p> <p>RESOLVE:</p> <p>1. Normalizar os procedimentos de averbação ou registro de contratos de transferência de tecnologia e de franquia, na forma da LPI e de legislação complementar, especialmente a Lei n.º 4131, de 3 de setembro de 1962, Lei n.º 4506, de 30 de novembro de 1964 e normas regulamentares sobre o imposto de renda, Lei n.º 7646, de 18 de dezembro de 1987, Lei n.º 8383, de 31 de dezembro de 1991, Lei n.º 8884, de 11 de junho de 1994, Lei n.º 8955, de 15 de dezembro de 1994 e Decreto Legislativo n.º 30, de 30 de dezembro de 1994, combinado com o Decreto Presidencial n.º 1355, da mesma data.</p> <p>I. DA AVERBAÇÃO OU DO REGISTRO</p> <p>2. O INPI averbará ou registrará, conforme o caso, os contratos que impliquem transferência de tecnologia, assim entendidos os de licença de direitos (exploração de patentes ou de uso de marcas) e os de aquisição de conhecimentos tecnológicos (fornecimento de tecnologia e prestação de serviços de assistência técnica e científica), e os contratos de franquia.</p> <p>3. Os contratos deverão indicar claramente seu objeto, a remuneração ou os "royalties", os prazos de vigência e de execução do contrato, quando for o caso, e as demais cláusulas e condições da contratação.</p> <p>4. O pedido de averbação ou de registro deverá ser apresentado em formulário próprio, por qualquer das partes contratantes, instruído com os seguintes documentos:</p> <p>4.1 original do contrato ou do instrumento representativo do ato, devidamente legalizado;</p> <p>4.2 tradução para o vernáculo quando redigido em idioma estrangeiro;</p> <p>4.3 carta explicativa justificando a contratação;</p>

		<p>4.4 ficha-cadastro da empresa cessionária da transferência de tecnologia ou franqueada;</p> <p>4.5 outros documentos, a critério das partes, pertinentes ao negócio jurídico;</p> <p>4.6 comprovante do recolhimento da retribuição devida; e</p> <p>4.7 procuração, observando o disposto nos arts. 216 e 217 da LPI</p> <p>II. DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE APOIO</p> <p>5. A Diretoria de Transferência de Tecnologia prestará o serviço de apoio à aquisição de tecnologia, com objetivo de assessorar as empresas brasileiras interessadas em adquirir tecnologia ou obter licenciamento, no Brasil e/ou no exterior, nas seguintes áreas entre outras:</p> <p>Na área tecnológica:</p> <p>a) elaborando e colocando à disposição do governo dos interessados, estudos e relatórios relativos às contratações de tecnologia ocorridas nos diversos setores industriais e de serviços, com base nas averbações levadas a efeito pelo INPI, visando das subsídios à formulação de políticos setoriais e governamentais específicas;</p> <p>b) elaborando, a pedido de parte interessada, pesquisas específicas quanto a patentes eventualmente disponíveis para fins de licenciamento, e/ou identificando, selecionando e indicando fontes de aquisição de "know how", dados técnicos ou assistência técnica específica no exterior, ou no território nacional.</p> <p>Na área contratual:</p> <p>a) colocando à disposição das empresas domiciliadas no Brasil, dados e aconselhamentos de técnicos habilitados e com larga experiência na análise de contratos, objetivando subsidiar a negociação economia de tecnologia a ser contratada;</p> <p>b) colhendo dados e estatísticas quanto à forma de negociação e os preços médios praticados em contratos de licenciamento e de transferência de tecnologia em setores específicos, nos mercados nacional e internacional, colocando-os à disposição dos interessados.</p> <p>III. DAS DISPOSIÇÕES TRANSITÓRIAS</p> <p>6. Ficam revogados os Atos Normativos n.º 097, de 29/03/89; n.º 110, de 23/03/93; n.º 112, de 27/05/93; n.º 114, de 27/05/93; n.º 115, de 30/09/93; n.º 116, de 27/10/93 e de 120, de 17/12/93.</p> <p>7. Este Ato Normativo entrará em vigor em 15 de maio de 1997.</p>
Ato Normativo nº 155 de 07 de janeiro de 2000	Assunto: Dispõe sobre a instituição de formulários, para apresentação de requerimento na área de Transferência de Tecnologia.	<p>O PRESIDENTE DO INPI, no uso de suas atribuições,</p> <p>CONSIDERANDO as disposições contidas na Lei nº 9279/96 e a implementação do novo sistema de informática,</p> <p>RESOLVE:</p> <p>Instituir os seguintes formulários, para apresentação de requerimento na área de Transferência de Tecnologia:</p> <ol style="list-style-type: none"> requerimento de averbação de contratos e faturas; folha de petição; ficha-cadastro; pedido de fotocópia, e requerimento de consulta simples, com apresentação de minuta de contrato. <p>Este Ato Normativo entrará em vigor na data de sua publicação na Revista da Propriedade Industrial.</p>
Ato Normativo nº 158 de 22 de agosto de 2000	Assunto: Dispõe sobre a alteração do formulário para apresentação de requerimento de averbação	<p>O PRESIDENTE DO INPI, no uso de suas atribuições, e</p> <p>CONSIDERANDO a necessidade da interação entre os sistemas informatizados da Diretorias de Marcas, da Diretoria de Patentes e da Diretoria de Transferência de Tecnologia,</p> <p>RESOLVE:</p>

	de averbação de contratos e faturas, instituído pela alínea "a", do ATO NORMATIVO nº 155, de 07 de janeiro de 2000.	<p>Alterar o formulário para apresentação de requerimento de averbação de contratos e faturas, instituído pela alínea "a", do Ato Normativo nº 155, de 07 de janeiro de 2000, conforme o documento anexo, composto por 4 (quatro) páginas.</p> <p>Este Ato Normativo entrará em vigor na data de sua publicação, na Revista da Propriedade Industrial, revogando-se as disposições em contrário.</p>
--	---	--

CENTRO FEDERAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA
CELSO SUCKOW DA FONSECA-CEFET/RJ

DIRETORIA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
COORDENADORIA DO PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM TECNOLOGIA

DISSERTAÇÃO

MAPEAMENTO DOS CONTRATOS DE EXPLORAÇÃO DE PATENTE NO
BRASIL AVERBADOS NO INPI NO PERÍODO DE 2000 A 2006

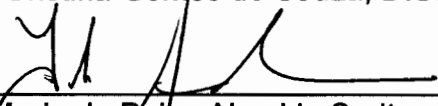
Rita de Cassia Rocha Amorim

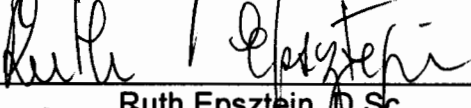
DISSERTAÇÃO SUBMETIDA AO CORPO DOCENTE DO PROGRAMA DE PÓS-
GRADUAÇÃO EM TECNOLOGIA COMO PARTE DOS REQUISITOS
NECESSÁRIOS PARA A OBTENÇÃO DO GRAU DE MESTRE EM
TECNOLOGIA.

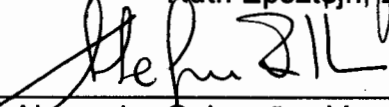
Data da defesa: 28/02/2008.

Aprovação:


Cristina Gomes de Souza, D.Sc.


Ilda Maria de Paiva Almeida Spritzer, D.Sc.


Ruth Epsztejn, D.Sc.


Alexandre Guimarães Vasconcellos, D.Sc.

Livros Grátis

(<http://www.livrosgratis.com.br>)

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)
[Baixar livros de Matemática](#)
[Baixar livros de Medicina](#)
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)
[Baixar livros de Meteorologia](#)
[Baixar Monografias e TCC](#)
[Baixar livros Multidisciplinar](#)
[Baixar livros de Música](#)
[Baixar livros de Psicologia](#)
[Baixar livros de Química](#)
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)
[Baixar livros de Serviço Social](#)
[Baixar livros de Sociologia](#)
[Baixar livros de Teologia](#)
[Baixar livros de Trabalho](#)
[Baixar livros de Turismo](#)