

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS SOCIAIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM HISTÓRIA SOCIAL

LEANDRO MIRANDA MALAVOTA

**Patentes, marcas e transferência de tecnologia durante o regime
militar: um estudo sobre a atuação do Instituto Nacional da
Propriedade Industrial (1970-1984)**

Dissertação de Mestrado
Rio de Janeiro
2006

Livros Grátis

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

Milhares de livros grátis para download.

Leandro Miranda Malavota

Patentes, marcas e transferência de tecnologia durante o regime militar: um estudo sobre a atuação do Instituto Nacional da Propriedade Industrial (1970-1984)

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em História Social, Instituto de Filosofia e Ciências Sociais, Universidade Federal do Rio de Janeiro, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Mestre em História Social.

Orientador: Prof. Dr. Renato Luís de Couto Neto e Lemos

Rio de Janeiro

2006

FICHA CATALOGRÁFICA

Malavota, Leandro Miranda.

Patentes, marcas e transferência de tecnologia durante o regime militar: um estudo sobre a atuação do Instituto Nacional da Propriedade Industrial (1970-1984) / Leandro Miranda Malavota. Rio de Janeiro, 2006.
xi, 342 f.

Dissertação (Mestrado em História Social) — Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Filosofia e Ciências Sociais, Departamento de História, Programa de Pós-graduação em História Social, 2006.

Orientador: Renato Luís do Couto Neto e Lemos

1. Brasil — História. 2. Brasil — Política e governo. 3. Propriedade intelectual e transferência de tecnologia. 4. História — Teses. I. Lemos, Renato Luís do Couto Neto e (Orient.). II. Universidade Federal do Rio de Janeiro. Instituto de Filosofia e Ciências Sociais. Departamento de História. III. Título: Patentes, marcas e transferência de tecnologia durante o regime militar: um estudo sobre a atuação do Instituto Nacional da Propriedade Industrial (1970-1984)

Leandro Miranda Malavota

Patentes, marcas e transferência de tecnologia durante o regime militar: um estudo sobre a atuação do Instituto Nacional da Propriedade Industrial (1970-1984)

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em História Social, Instituto de Filosofia e Ciências Sociais, Universidade Federal do Rio de Janeiro, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Mestre em História Social.

Rio de Janeiro, de de

Prof. Dr. Renato Luís do Couto Neto e Lemos (Orientador)
Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ)

Prof.^a Dr.^a Ana Célia Castro
Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ)

Prof.^a Dr.^a Samantha Viz Quadrat
Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ)

À memória de meu pai, Carlos Alberto Malavota.

AGRADECIMENTOS

A minha mãe, Ana Maria, e a Lícia, minha irmã, por todo o amor, carinho e atenção a mim dedicados nestes vinte e nove anos de vida. A vocês devo tudo aquilo que sou.

A meu orientador, professor Renato Lemos, pela paciência dispensada, pelos prestimosos conselhos e pelo pleno apoio oferecido durante a elaboração deste trabalho. Espero ter trilhado com firmeza e sucesso os caminhos por ele indicados nestes primeiros passos da longa jornada acadêmica. E torço para ser digno da confiança que em mim deposita desde os tempos da graduação.

Aos professores Ronaldo Fiani e Ana Célia Castro, do Instituto de Economia da UFRJ, pelos inestimáveis ensinamentos oferecidos ao longo de mais de um ano de discussões e reflexões no curso MBA “Analista de políticas públicas, ênfase em propriedade intelectual e inovação”, ministrado no âmbito do CCJE da UFRJ. Estendo também os agradecimentos a todo o corpo docente do curso, bem como a meus colegas discentes.

Ao professor Murillo Cruz Filho, do Instituto de Economia da UFRJ, pelos importantes conselhos a mim dispensados por ocasião do Exame de Qualificação, ocorrido no ano de 2005. Por motivos regimentais, não foi possível contar com seu conhecimento e experiência na Banca Examinadora, porém suas orientações foram fundamentais para a efetuação de correções e aprimoramentos na fase inicial de nossa pesquisa. Sou grato por seu auxílio e paciência.

A Thomaz Thedim Lobo, Arthur Carlos Bandeira, Arthur Câmara Cardozo e Lia de Medeiros, pela extrema boa-vontade com que me receberam e pela fundamental ajuda prestada com a concessão de seus depoimentos. Sem o apoio destas pessoas, a execução desta pesquisa seria impossível.

A meus colegas de trabalho, companheiros nos bons e maus momentos no dia-a-dia no INPI. A Evanildo, chefe da BIDTEC, que tanto me ajudou em inúmeros detalhes que envolveram o desenvolvimento da pesquisa. A Nicéia, cuja colaboração foi importantíssima na localização de documentos e no estabelecimento de contatos visando à execução das entrevistas. A Lília, Lindenberg, Mizael, Ana Lúcia, Ana Cristina e Pedro, pela amizade, companheirismo e compreensão, bem como pelas inúmeras vezes que supriram minha ausência nos momentos mais difíceis. E, em especial, a Enigmar, mais do que chefe, mais do que colega, mais do que amiga; minha segunda mãe. Do fundo do meu coração, “Niniu”, obrigado por tudo. Você me ofereceu nestes oito anos muito mais do que eu fiz por merecer.

Aos amigos do IFCS, que ao longo dos últimos anos me ajudaram a sentir e a viver a História, fosse na sala de aula, nos corredores do Instituto ou na mesa de um bar. A Dalton, amigo desde os tempos de pré-vestibular, velho companheiro de boêmia. A Daniela Yabeta, imperiana de fé, minha amiga “maluca-beleza”, que tantas vezes me acolheu em sua casa, recebendo-me com um largo sorriso e uma reluzente garrafa de Domecq. A Gisele, pessoa a quem aprendi a admirar e por quem nutro um carinho todo especial. A Alexandre, amigo sincero e dedicado, meu “guru” durante o mestrado, que tantas vezes me agraciou com sua companhia, fosse no meio acadêmico, no bar ou no samba. A Juliana Beatriz, Heloísa Gesteira, Irina e Samantha, pessoas a quem tive a sorte de conhecer e a quem hoje tenho orgulho de poder chamar de amigas. A Denise, que teve grande participação na produção desta pesquisa, sendo responsável pelo levantamento de boa parte das fontes utilizadas no segundo capítulo. A Janaína Rangel, que me “aturou” em momentos de crise e me estendeu a mão quando mais precisei. A Daniel e Clilton, amigos sumidos, o primeiro distante, o segundo nem tanto. A todos vocês, queridos amigos, meus mais profundos agradecimentos.

E, por último, a você, velho Malavota. Um dia a gente vai se reencontrar e beber aquela gelada para comemorar. Enquanto isso, vá olhando por mim aí de cima.

RESUMO

MALAVOTA, Leandro Miranda. **Patentes, marcas e transferência de tecnologia durante o regime militar**: um estudo sobre a atuação do Instituto Nacional da Propriedade Industrial (1970-1984). Rio de Janeiro, 2006. Dissertação (mestrado em História Social) — Instituto de Filosofia e Ciências Sociais, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2006.

Este trabalho consiste em um estudo sobre as políticas voltadas para o campo da propriedade industrial e transferência de tecnologia desenvolvidas durante o regime militar brasileiro, definindo-se como objeto específico o Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) — agência governamental formuladora e executora de políticas — no período compreendido entre 1970, ano da sua criação, e 1984. Partindo-se da interpretação do mercado tecnológico como um espaço de conflito no seio do bloco hegemônico “multinacional e associado”, analisa-se a atuação de um aparelho de Estado (no caso, uma autarquia federal) como um veículo de intervenção do governo ditatorial no domínio econômico, tendo em vista a interação entre os aspectos políticos, econômicos e ideológicos de tal atuação. Utilizando-se, basicamente, da documentação oficial produzida pelo órgão e de depoimentos prestados por agentes institucionais diretamente envolvidos com o processo decisório no período selecionado, avalia-se, entre outras coisas, a dinâmica de forças estabelecida no interior da autarquia, as formas pelas quais setores dinâmicos do empresariado nacional — com destaque para os setores químico, petroquímico, de bens de capital e de serviços de engenharia — eram beneficiados pelas políticas institucionais e os principais meios pelos quais seus interesses se faziam representar naquela instância decisória. Conclui-se que as políticas de controle sobre propriedade industrial e transferência de tecnologia estabelecida durante o regime castrense foram a consubstanciação de um projeto político específico, de cunho “desenvolvimentista”, constituindo-se em uma forma de atendimento dos anseios de segmentos industriais que procuravam expandir suas atividades, mas que encontravam uma série de dificuldades em função das condições desvantajosas a que se submetiam para a obtenção de tecnologia no mercado internacional. Neste sentido, a atuação do INPI teve o objetivo de viabilizar uma intervenção direta do Estado no mercado tecnológico, não partindo de uma função de mediação ou arbitragem de distintos interesses privados, mas organizando e representando os interesses de setores específicos da indústria nacional. Tal diretriz política, entretanto, em nenhum momento foi explícita contraposição ao capital internacional, mas de equilíbrio das relações entre empresas nacionais e estrangeiras no mercado de tecnologia, coadunando-se com um modelo geral de desenvolvimento econômico baseado na associação entre capital privado nacional, capital privado internacional e capital estatal.

RÉSUMÉ

MALAVOTA, Leandro Miranda. **Patentes, marcas e transferência de tecnologia durante o regime militar**: um estudo sobre a atuação do Instituto Nacional da Propriedade Industrial (1970-1984). Rio de Janeiro, 2006. Dissertação (mestrado em História Social) — Instituto de Filosofia e Ciências Sociais, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2006.

Ce travail consiste en un étude sur les politiques concernant au champ de la propriété industrielle et le transfert de la technologie, développées pendant le régime militaire brésilien, en se définissant comme objet spécifique l'Institut National de la Propriété Industrielle — bureau gouvernemental formulateur et exécuteur des politiques — dans la période comprise entre 1970, année de sa création, et 1984.

En partant de l'interprétation du marche technologique en tant qu'espace de conflit au sein du bloc hégémonique "multinational et associé", on analyse l'action d'un appareil d'État (dans le cas, une autarchie fédérale) comme un véhicule d'intervention du gouvernement dictatorial dans le domaine économique, en tenant compte l'interaction entre les aspects politiques, économiques et idéologiques d'une telle action.

En s'utilisant, fondamentalement, de la documentation officielle produite par le bureau et les rapports donnés par les agents institutionnels, directement engagés avec le procès décisive dans la période élue, on évalue, parmi d'autres choses, la dynamique des forces établie à l'intérieur de l'autarchie, les façons par lesquelles les secteurs dynamiques des entrepreneurs nationaux — avec la mise en relief des secteurs chimique, pétrochimique, des biens de capital et des services des ingénieurs, étaient bénéficiés par les politiques institutionnelles et les principaux moyens par lesquels ils se faisaient représenter, à travers leurs intérêts dans cette instance décisive.

On conclut que les politiques de contrôle sur la propriété industrielle et le transfert de technologie établis pendant le régime castriste ont été la consubstantiation d'un projet politique spécifique, à la façon "développéissante", qui s'est constituée dans une forme de remplissement des expectatives des segments industriels qui cherchaient à épanouir leurs activités, mais se trouvaient dans une série de difficultés, à cause des conditions désavantageuses auxquelles ils se soumettaient pour obtenir la technologie dans le marché international. Dans ce sens, l'action de l'INPI a eu comme but viabiliser une intervention directe de l'Etat, dans le marché technologique, ne partant pas d'une fonction médiatrice ou d'arbitrage d'intérêts distincts, mais en aménageant et en représentant les intérêts des secteurs spécifiques de l'industrie nationale. Une telle directrice politique, cependant, dans aucun moment n'a été une explicite contraposition au capital international, mais s'est constituée en un équilibre des rapports entre les entreprises nationales, et étrangères dans le marché de technologie, allant de pair avec un modèle général de développement économique basé sur l'association entre le capital privé national, capital privé international et capital d'Etat.

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

ABAPI	Associação Brasileira dos Agentes da Propriedade Industrial
ABCE	Associação Brasileira de Consultores de Engenharia
ABDIB	Associação Brasileira para o Desenvolvimento das Indústrias de Base
ABEMI	Associação Brasileira de Engenharia e Montagens Industriais
ABIMAQ	Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos
ABINEE	Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica
ABIQUIM	Associação Brasileira da Indústria Química
ABPI	Associação Brasileira da Propriedade Intelectual
AN	Ato Normativo
ARENA	Aliança Renovadora Nacional
BIDTEC	Biblioteca de Informação Tecnológica
BNDE	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CACEX	Carteira do Comércio Exterior do Banco do Brasil
CADE	Conselho Administrativo de Defesa Econômica
CDI	Conselho de Desenvolvimento Industrial
CEDIN	Centro de Documentação e Informação Tecnológica
CEPAL	Comissão Econômica para a América Latina
CNI	Confederação Nacional das Indústrias
CONSULTEC	Companhia Sul-Americana de Administração e Estudos Técnicos ()
CPI	Código da Propriedade Industrial
CUP	Convenção da União de Paris
DGPI	Diretoria Geral da Propriedade Industrial
DIRCO	Diretoria de Contratos de Transferência de Tecnologia e Corelatos
DIRMA	Diretoria de Marcas
DIRPA	Diretoria de Patentes
DNPI	Departamento Nacional da Propriedade Industrial
DPI	Direitos de Propriedade Intelectual
ECEME	Escola de Comando e Estado-Maior do Exército
ECOSOC	Conselho Econômico e Social das Nações Unidas
EGN	Escola de Guerra Naval
EMBRAMEC	Mecânica Brasileira SA
ESG	Escola Superior de Guerra
FAPERJ	Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio de Janeiro
FECOMERCIO/PR	Federação do Comércio do Estado do Paraná
FECOMERCIO/SP	Federação do Comércio do Estado de São Paulo
FGTS	Fundo de Garantia por Tempo de Serviço
FIBASE	Financiamentos e Participações S.A.
FIG	Federação das Indústrias do Estado da Guanabara
FIEMG	Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais
FIERGS	Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul.
FIESP	Federação das Indústrias do Estado São Paulo
FINEP	Financiadora de Estudos e Projetos
FMI	Fundo Monetário Internacional
FTI	Fundação de Tecnologia Industrial

GTs	Grupos de Trabalho
IBRASA	Investimentos Brasileiros S.A
INPADOC	Centro Internacional de Documentos de Patentes
INPI	Instituto Nacional da Propriedade Industrial
IPT	Instituto de Pesquisas Tecnológicas da USP
ISI	Industrialização por Substituição de Importações
MCT	Ministério da Ciência e Tecnologia
MDB	Movimento Democrático Brasileiro
MF	Ministério da Fazenda
MIC	Ministério da Indústria e Comércio
OMC	Organização Mundial de Comércio
OMPI	Organização Mundial da Propriedade Intelectual
PCT	Tratado de Cooperação em Matéria de Patentes
PAEG	Plano de Ação Econômica do Governo, 1964-66
PASEP	Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público
PBDCT	Plano Básico de Desenvolvimento Científico e Tecnológico
P&D	Pesquisa e desenvolvimento
PED	Programa Estratégico de Desenvolvimento
PI e TT	Propriedade industrial e transferência de tecnologia
PIS	Programa de Integração Social
I PND	Plano Nacional de Desenvolvimento, 1972-1974
II PND	II Plano Nacional de Desenvolvimento, 1974-1979.
PNUD	Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento
PR	Portaria da Presidência do INPI
SEI	Secretaria Especial de Informática
SERPRO	Serviço Federal de Processamento de Dados
SINDIMAQ	Sindicato Interestadual da Indústria de Máquinas
SITT	Secretaria de Informações e Transferência de Tecnologia
SUMOC	Superintendência da Moeda e do Crédito
TRIPs	Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio
UNCTAD	Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento
UNIDO	Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	12
1 ESTADO, POLÍTICAS E INSTITUIÇÕES	19
1.1. POLÍTICAS PÚBLICAS, AGÊNCIAS E REGIME MILITAR: ALGUNS APONTAMENTOS SOBRE O TEMA	19
1.2 O “ESTADO-RELAÇÃO”: POR UMA PERSPECTIVA TEÓRICA DISTINTA	27
1.2.1 O Estado em Gramsci: “sociedade política + sociedade civil”	28
1.2.2 Poulantzas: O Estado como condensação material de uma relação de forças	32
1.3. O ESTADO, A INDUSTRIALIZAÇÃO E A QUESTÃO TECNOLÓGICA	37
1.3.1. O contexto político-econômico	38
1.3.2. Propriedade industrial, transferência de tecnologia e o processo nacional de desenvolvimento	52
2 SOBRE PATENTES E SEGREDOS INDUSTRIAIS: UMA INTRODUÇÃO	62
2.1 OS PRIVILÉGIOS DE INVENÇÃO: APONTAMENTOS HISTÓRICOS SOBRE A QUESTÃO	62
2.2 CONCEITOS BÁSICOS SOBRE PROPRIEDADE INTELECTUAL	80
2.3 SEGREDOS INDUSTRIAIS	87
2.4 O SISTEMA INTERNACIONAL DE PROPRIEDADE INTELECTUAL: DA CUP AO TRIPS	90

3 A CRIAÇÃO DO INPI: PROJETOS E AGENTES ENVOLVIDOS NA CONSTRUÇÃO DE POLÍTICAS PÚBLICAS PARA OS CAMPOS DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL E TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA	96
3.1 DESENVOLVIMENTISMO, INDUSTRIALIZAÇÃO E TECNOLOGIA	97
3.1.1 Desenvolvimento tecnológico e industrialização na periferia	104
3.1.2 Os militares e a tecnologia	107
3.2 DESENVOLVIMENTO TECNOLÓGICO E PROPRIEDADE INDUSTRIAL: PROJETOS, AGENTES E SEUS INSTRUMENTOS DE REPRESENTAÇÃO	114
3.2.1 Um projeto de desenvolvimento: as Forças Armadas e o Itamaraty como espaços de representação dos interesses de segmentos do empresariado nacional	115
3.2.2 Um projeto alternativo: as multinacionais e os agentes da propriedade industrial	128
3.2.3 A vitória de um projeto: a criação do INPI e o CPI de 1971	136
4 A ATUAÇÃO DO INPI NA FORMULAÇÃO E EXECUÇÃO DE POLÍTICAS PARA PROPRIEDADE INDUSTRIAL E TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA (1970-1984)	152
4.1 CONJUNTURA INICIAL	154
4.2 O INPI COMO ESPAÇO DE DISPUTAS POLÍTICAS E REPRESENTAÇÃO DE INTERESSES	160
4.2.1 O confronto imediato: “desenvolvimentistas” x agentes da propriedade industrial	161

4.2.2 Propriedade industrial, transferência de tecnologia e os interesses empresariais	167
4.2.3 Conflitos e desajustes	183
4.3 UM BALANÇO DA ATUAÇÃO DO INPI (1970-1984)	193
4.3.1 Marcas	193
4.3.2 Patentes	196
4.3.3 Transferência de tecnologia	202
4.3.4 Informação tecnológica	208
4.3.5 A atuação internacional	212
4.4 A CAMINHO DE UMA FLEXIBILIZAÇÃO?	215
CONCLUSÃO	228
REFERÊNCIAS	231
ANEXO A — Depoimento concedido por Thomaz Thedim Lobo	247
ANEXO B — Depoimento concedido por Arthur Carlos Bandeira	266
ANEXO C — Depoimento concedido por Arthur Câmara Cardozo	293
ANEXO D — Depoimento concedido por Lia Medeiros	320

APRESENTAÇÃO

A propriedade intelectual é uma instituição social conhecida no Ocidente há mais de cinco séculos. Surgida das entranhas do processo de formação e desenvolvimento do modo de produção capitalista, constituiu-se como constante geradora de controvérsias, suscitando acirrados debates e inúmeras disputas, imbricando-se com questões fundamentais levantadas em meio ao processo global de geração de riquezas, desde as relações comerciais estabelecidas entre países até a definição das estruturas internas de produção na maioria das economias ocidentais. Por tal motivo, sempre despertou o interesse de pensadores e profissionais especializados, tendo sido alvo de incessantes olhares provenientes do meio intelectual. No Brasil, entretanto, a despeito da longevidade do uso da propriedade intelectual como meio de premiação e incentivo à atividade inventiva, o tema permaneceu durante muito tempo como uma seara quase inexplorada. Pouquíssimos foram aqueles que se propuseram a se debruçar sobre o assunto, a explorá-lo, a dissecá-lo. O resultado do desinteresse não poderia ser diferente: a propriedade intelectual, objeto de tão remoto uso no país, permaneceu durante longo tempo como um ilustre desconhecido entre a maioria dos atores sociais.

Em sentido análogo, o período de vinte e um anos que sucedeu o golpe civil-militar que derrubou o governo João Goulart (1961-1964) permaneceu durante muito tempo, também, como uma lacuna a ser preenchida pela curiosidade científica. Fosse pelas limitações a que se submetia o debate acadêmico durante a ditadura ou, posteriormente, por um possível desinteresse demonstrado pelo meio intelectual logo após a restauração democrática, o estudo do processo político durante o regime militar foi, até bem pouco tempo, quase que exclusivamente explorado por atores concentrados no campo das ciências sociais, sendo reduzida a relevância desfrutada pelas pesquisas dedicadas ao período nas demais áreas do conhecimento.

Contudo, não é possível afirmar que o fato de terem ficado longo tempo à margem das prioridades acadêmicas seja o único ponto que propriedade intelectual e regime militar, enquanto objetos de investigação científica, têm em comum. Para nossa sorte, outro fator que os une é justamente a recentíssima atenção que ambos têm despertado em distintas áreas disciplinares. Se durante anos a propriedade intelectual constituiu-se em objeto quase privativo da ciência jurídica — e, mesmo assim, não desfrutando de muito prestígio —, no último decênio tem atraído a apreciação de profissionais dos mais variados espaços, como as ciências econômicas, biológicas, administrativas, etc. Da mesma forma, o período do regime militar, até pouco tempo abordado predominantemente por jornalistas, sociólogos e cientistas políticos, hoje vem sendo — e cada vez mais — alvo dos olhares de historiadores, antropólogos, economistas e psicólogos. A relevância que ambos vêm angariando os têm tornado terrenos multidisciplinares privilegiados, vastos e férteis, propícios a uma exploração que promete ser extremamente produtiva. Propomo-nos, justamente, a nos aventurar em tal empresa.

O presente trabalho de pesquisa postula o desenvolvimento de um estudo sobre as políticas voltadas para propriedade intelectual e transferência de tecnologia no Brasil durante o regime militar, definindo como objeto específico o Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI), agência governamental formuladora e executora de políticas para tal campo, no período compreendido entre 1970, ano da sua criação, e 1984, exercício final do mandato do último general-presidente. Buscaremos analisar a atuação de um aparelho de Estado (no caso, uma autarquia federal) como um veículo de intervenção do governo ditatorial no domínio econômico, tendo em vista a interação entre os aspectos políticos, econômicos e ideológicos de tal atuação. Procurar-se-á compreender a lógica de funcionamento da política empreendida pelo órgão em seus catorze primeiros anos de existência, seus principais objetivos, suas continuidades e rupturas, bem como os mecanismos legais utilizados para a

sua implementação. Buscaremos, também, avaliar a dinâmica de formação dos blocos de poder no interior da instituição, identificando os grupos internos e externos de pressão junto à sua alta administração e os diferentes projetos por eles defendidos, determinando de que forma as disputas entre os diferentes interesses de classe se faziam representar naquela instância decisória. Um outro objetivo desta pesquisa é, ainda, analisar as articulações entre os agentes estabelecidos no INPI, outras instituições governamentais e a sociedade como um todo — especialmente o empresariado nacional e os representantes do grande capital internacional —, procurando observar tanto os níveis de cooperação quanto os conflitos entre tais atores. Na busca de tais objetivos, dividiremos nosso esforço de pesquisa em quatro partes.

No primeiro capítulo, procuraremos apresentar os fundamentos teóricos que sustentarão nossa atividade analítica, bem como contextualizar o tema a que nos propomos discutir. Na ausência de uma produção literária especificamente dedicada ao estudo do papel exercido pelo órgão oficial de propriedade industrial nas suas áreas de atuação — o que se encontra, em geral, são breves referências ou discussões sucintas inseridas no desenvolvimento de reflexões mais amplas sobre políticas científico-tecnológicas e industriais¹ —, partiremos de um balanço dos estudos produzidos sobre políticas e agências públicas no Brasil, enfatizando a literatura produzida por cientistas sociais durante as décadas de 70 e 80. Caminharemos no sentido de problematizar o conceito de Estado presente nas

¹ É necessário ressaltar cinco obras que se destacam na literatura sobre propriedade intelectual e transferência de tecnologia que foram de imensa importância para o desenvolvimento de nossa pesquisa: BARBOSA, Antônio Luís Figueira. **Sobre a propriedade do trabalho intelectual: uma perspectiva crítica**. Rio de Janeiro: Ed. UFRJ, 1999. _____. **Propriedade e quase propriedade no comércio de tecnologia**. Brasília: CNPq, 1981. FONSECA NETTO, Henrique Pereira da. **Liberalização do Sistema de controle e regulação da transferência de tecnologia no Brasil: implicações e prováveis conseqüências sobre a questão**. Rio de Janeiro: INPI/Assessoria da Presidência, 1986. CARDOZO, Arthur Câmara. **The implementation of laws and regulations on transfer of technology: the experience of Brazil**. [Sl.]: UNCTAD Secretariat, 1990. CRUZ FILHO, Murillo Florindo. History of the industrial property strategies and transfer of technology administrative system in Brazil: 1950-1997. **ADM.MADE: Revista do Mestrado em Administração e Desenvolvimento Empresarial**, Rio de Janeiro, Universidade Estácio de Sá, ano 1, n.2, p.117-33, jul. 2001. Em todos estes trabalhos foram tecidos, com maior ou menor frequência, comentários sobre a atuação do INPI junto ao mercado tecnológico, porém a ênfase dos autores não chegou a recair sobre este aspecto específico, e sim sobre aspectos teóricos, históricos e políticos sobre o comércio de tecnologia.

produções anteriormente citadas, propondo uma distinta forma de abordagem para a análise do funcionamento da aparelhagem burocrático-administrativa estatal durante o regime militar. Nosso último passo será a tentativa de reflexão sobre as relações entre Estado, políticas públicas, industrialização e desenvolvimento tecnológico no pós-64, tomando como base uma bibliografia econômica e sociológica especializada.

No segundo capítulo, em função da pouca familiaridade do campo historiográfico com o tema da propriedade intelectual, optamos por desenvolver uma discussão sobre alguns dos conceitos essenciais que perpassam este último, cuja compreensão e domínio são importantíssimos ao desenrolar de nossa argumentação. Logo, buscaremos, primeiramente, estabelecer algumas considerações teóricas sobre propriedade intelectual e comércio de tecnologia, e, posteriormente, esboçar, a partir de uma perspectiva histórica, um panorama do desenvolvimento das questões concernentes ao tema no Brasil e no mundo.

Nos capítulos terceiro e quarto, procuraremos desenvolver nossas hipóteses de trabalho. Primeiramente, no terceiro capítulo, pretendemos examinar o processo de construção de um amplo projeto de desenvolvimento científico-tecnológico e industrial para o país, a partir do qual se desdobraria um plano específico para o tratamento da propriedade industrial e transferência de tecnologia. Nossa intenção é analisar de que forma se deu este processo, identificar os principais atores sociais envolvidos, sua dinâmica de alianças e disputas, bem como isolar os fatores políticos, econômicos e ideológicos envolvidos na definição de um dado conjunto de medidas tomadas pelo regime militar no início dos anos setenta, entre cujos desdobramentos se inseriu um amplo reordenamento jurídico-institucional para o campo da propriedade industrial e transferência de tecnologia. Neste reordenamento, destaca-se a criação do INPI, instituição que concentraria responsabilidades normativas e executivas em sua esfera de atuação. Já no quarto e último capítulo, iremos nos dedicar a uma análise sobre a atuação da autarquia até o final do regime militar, concebendo-a como um espaço de

organização e articulação dos interesses de segmentos específicos do empresariado nacional, tendo em vista a superação de alguns dos obstáculos que dificultavam sua plena integração à estrutura internacionalizada de produção capitalista, mais especificamente, as condições altamente desvantajosas a que se submetiam para a obtenção de tecnologia no mercado internacional. Neste sentido, enfatizaremos os instrumentos criados e utilizados pelos agentes institucionais para o cumprimento de suas atribuições, as diretrizes políticas estabelecidas, os grupos beneficiados e prejudicados pela intervenção governamental no mercado tecnológico, bem como as maneiras como tais grupos faziam representar seus interesses no processo de tomada de decisões.

Para a aferição de nossas hipóteses de trabalho, procuraremos lançar mão de dois conjuntos distintos de fontes documentais. Primeiramente, uma documentação primária impressa concentrada no acervo da Biblioteca de Documentação Tecnológica do Instituto Nacional da Propriedade Industrial (BIDTEC), localizada na sede da autarquia, no Rio de Janeiro. Neste primeiro conjunto, destacamos:

- a) Documentos normativos do INPI: trata-se das coleções de atos normativos e portarias expedidos pelo órgão durante o período abordado, uma documentação mimeografada e incompleta em suas séries.
- b) Legislação sobre propriedade industrial e comércio de tecnologia.
- c) Publicações periódicas produzidas pelo INPI: trata-se de veículos de divulgação das atividades exercidas e das decisões tomadas pelo órgão, entre as quais se destacam os relatórios anuais de atividades, os boletins de pessoal e a Revista da Propriedade Industrial. As referências completas de tais publicações estão discriminadas na bibliografia do trabalho.
- d) Memória institucional: trata-se de folhetos produzidos nas décadas de 70 e 80 pela antiga Divisão de Documentação de Tecnologia Não Patenteada (DITENP) —

integrante do Centro de Documentação e Informação Tecnológica (CEDIN) —, contendo transcrições de discursos e palestras de membros da alta administração do INPI em ocasiões especiais, tais como cerimônias de posse, seminários, cursos, datas festivas, etc.

Um segundo conjunto documental utilizado é composto por entrevistas realizadas com agentes institucionais diretamente ligados ao processo decisório ao longo do período abordado. Apesar da dificuldade encontrada para localizar pessoas que pudessem contribuir com nossa pesquisa, foi possível, graças à gentileza e apoio de vários colegas do INPI, colher quatro depoimentos, todos eles prestados entre julho de 2005 e janeiro de 2006. O corpo de depoentes é composto por dois ex-presidentes da instituição — Thomaz Thedim Lobo e Arthur Carlos Bandeira — e dois ex-membros da antiga Diretoria de Contratos de Transferência de Tecnologia e Correlatos (DIRCO) — Arthur Câmara Cardozo e Lia de Medeiros — agentes de vastíssima experiência dentro da autarquia e partícipes diretos do processo institucional regular de intervenção sobre os contratos de importação de tecnologia. Com a ajuda dos depoimentos, procuraremos identificar a forma como estes atores compreendiam, por dentro, a dinâmica política estabelecida na instituição, bem como acessar determinados tipos de informações não disponibilizadas pelas fontes escritas.

Pretendemos com esta pesquisa, enfim, prestar uma contribuição para o estudo de questões concernentes ao funcionamento da estrutura de “proteção” à propriedade de bens intangíveis e ao processo de desenvolvimento tecnológico no Brasil, além de buscar oferecer, também, um acréscimo ao quadro de reflexões sobre o sentido e a lógica das políticas implementadas pelo regime militar, principalmente as voltadas para o campo econômico. Para que isto seja possível, não pouparemos esforços, sem a ousadia nem a pretensão de esgotar um tema tão rico e complexo quanto o que nos propomos a abordar, porém desejando

intensamente que este trabalho possa servir como passo inicial para o desenvolvimento de estudos muito mais sólidos e profundos no futuro.

1 ESTADO, POLÍTICAS E INSTITUIÇÕES

1.1 POLÍTICAS PÚBLICAS, AGÊNCIAS E REGIME MILITAR: ALGUNS APONTAMENTOS SOBRE O TEMA

Um dos elementos marcantes do modelo de desenvolvimento adotado pelos governos militares brasileiros estabelecidos a partir de 1964 foi a intensa participação do Estado — aqui definido apenas a partir de sua dimensão material, ou seja, como um conjunto de aparelhos burocrático-coercitivos — na montagem e administração das estratégias de inserção da economia do país no sistema capitalista internacional. Atuou intensamente o Executivo durante o período como um agente promotor de crescimento, maximizando suas atividades de planejamento, investindo em infra-estrutura, financiando e incentivando a iniciativa privada, bem como assumindo diretamente atividades empresariais. É certo que uma firme intervenção estatal no domínio econômico não foi inaugurada pelo regime militar; ao contrário, indicou uma flagrante continuidade em relação a um determinado padrão de atuação que vinha sendo posto em prática desde a década de 30, ainda que a partir de novos moldes, mais modernos e complexos, compatíveis com o estágio de desenvolvimento em que a economia nacional se encontrava naquele momento. Entretanto, pode-se afirmar que as administrações militares estabelecidas entre 1964 e 1985 levaram a extremos as funções econômicas do Estado, expandindo contundentemente as fronteiras que circunscreviam a área de ação do governo. Qualquer análise mais profunda sobre a economia brasileira nos últimos quarenta anos, portanto, não pode deixar de levar em consideração o alto grau de intervenção governamental no domínio econômico, bem como os seus efeitos.

Para poder criar as condições consideradas necessárias para a promoção do crescimento, os governos militares freqüentemente dispuseram de vastos instrumentos de

política econômica, que lhes permitiram conduzir o processo econômico de acordo com seus objetivos estratégicos. Tais elementos, facilmente manipuláveis em um sistema político autoritário, distribuía-se entre os mais diversos tipos possíveis, dividindo-se, segundo Kirschen,² em cinco grandes grupos: finanças públicas, moeda e crédito, taxa de câmbio, controles diretos e alterações do arcabouço institucional.³ É justamente sobre este último tipo que pretendemos concentrar nossa reflexão inicial. O padrão de intervenção dos governos militares na economia propiciou um aumento progressivo da utilização das agências estatais como instâncias de execução de ações econômicas específicas. Tal quadro contribuiu para uma contundente expansão da máquina burocrática do Estado durante o período, fenômeno percebido e problematizado desde a década de 70, tendo deixado heranças que até hoje se constituem em objetos de intensos debates no cenário político nacional. Apesar da atualidade das discussões sobre a natureza e a estrutura do Estado brasileiro, ater-nos-emos, neste trabalho, ao contexto dos quinze últimos anos de regime castrense.

A forte expansão das funções econômicas do Estado e a hipertrofia da máquina burocrática suscitaram a atenção de um número relevante de analistas durante os anos setenta e oitenta, interessados em compreender o fenômeno, mensurar suas dimensões, bem como em avaliar suas possíveis conseqüências. Extensa é a gama de estudos desenvolvidos no Brasil, nas mais diversas áreas do conhecimento, a respeito da elaboração de políticas públicas e da compleição institucional do Estado. Não obstante as limitações a que se submetia o debate político no referido período, o campo das Ciências Sociais acabou por se configurar em um espaço privilegiado para a elaboração de análises sobre o tema, nas quais se incluíam reflexões conjunturais sobre a configuração do sistema político brasileiro sob o regime

² KIRSCHEN, Étienne Sadi et al. **Política econômica contemporânea**. São Paulo: Atlas, 1975. *Apud* GUIMARÃES, César; VIANNA, Maria Lúcia Teixeira Werneck. Planejamento e centralização decisória: o Conselho Monetário Nacional e o Conselho de Desenvolvimento Econômico. In: LIMA JÚNIOR, Olavo Brasil de, ABRANCHES, Sérgio Henrique (coord.). **As origens da crise: Estado autoritário e planejamento no Brasil**. São Paulo: Vértice, Revista dos Tribunais, 1987. p. 18-9.

³ O autor identifica 63 tipos possíveis de instrumentos de política econômica, classificando-os e os agrupando de acordo com suas naturezas e finalidades.

autoritário, bem como sobre as perspectivas que se abriam a partir do abrandamento das pressões anti-regime, posto que ao final da primeira metade dos anos setenta os principais movimentos de esquerda — especialmente os grupos armados — já haviam sido desarticulados e sufocados.⁴ Neste contexto, trabalhos como os de Fernando Henrique Cardoso e Wanderley Guilherme dos Santos,⁵ na esteira de tendências que ganhavam força na Ciência Política norte-americana desde a década de sessenta⁶ — ainda que a elas não se tenham limitado —, surgem como pioneiros no levantamento deste tipo de temática, servindo como pilares para a inauguração de uma determinada linha de análise a respeito de políticas públicas no Brasil. Se o objetivo final da atividade do cientista social deveria ser a elaboração de um diagnóstico amplo sobre Estado, seria o exame das políticas por ele produzidas o caminho mais propício para que se pudesse alcançá-lo. As políticas públicas, portanto, passavam a se constituir em objetos especialmente atraentes aos olhos dos pesquisadores, uma vez que concebidas como a materialização do próprio Estado em ação.⁷ Neste mesmo movimento, as instituições públicas (aparelhos burocráticos do Estado), instâncias de elaboração e/ou execução de decisões políticas, também passavam a ganhar importância enquanto objeto de reflexão, sendo lançadas ao centro dos debates acadêmicos no período.

⁴ Virgínia Fontes destaca como o meio acadêmico, a partir de alguns de seus veículos de circulação, na impossibilidade de um debate amplo nos demais canais — como a imprensa, por exemplo —, destacou-se como um espaço de reflexão sobre o Estado, seu funcionamento e suas políticas. Para maiores detalhes ver FONTES, Virgínia. **As Condições de Emergência de um pensamento “democrático” no Brasil contemporâneo** 2004. Comunicação apresentada no I Simpósio “Estado Brasileiro: Agências e Agentes”. Niterói, 13 a 15 de jul. 2004. [versão preliminar].

⁵ Entre as várias produções em que estes autores desenvolvem seus pensamentos sobre Estado e política no pós-64, duas são especialmente destacadas por Virgínia Fontes, por serem consideradas pioneiras: SANTOS, Wanderley Guilherme dos. *Teoria Política e prospectos democráticos*. **Dados**, n. 6, 1969. CARDOSO, Fernando Henrique. **Autoritarismo e democratização**. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1975. Ver FONTES, Virgínia. *Op. cit.*

⁶ Uma forte tendência surgida na Ciência Política norte-americana no início dos anos sessenta propunha a construção de uma “teoria política positiva”, implicando em um total afastamento ideológico por parte do observador na elaboração de análises sobre políticas de Estado, que deveriam ser encaradas a partir de uma perspectiva puramente sistêmica e funcional. É certo que os autores citados teriam seguido perspectivas mais complexas elaboradas a partir de posteriores refinamentos deste eixo teórico-metodológico inicial, mas não se pode deixar de observar que fizeram uso de algumas de suas contribuições. Uma boa análise sobre o desenvolvimento das análises sobre políticas públicas no âmbito da Ciência Política norte-americana pode ser encontrada em REIS, Fábio Wanderley. *Política e políticas: a ciência política e o estudo de políticas*. **Cadernos DCP**, n. 4, ago. 1977.

⁷ PAIXÃO, Antônio Luiz, SANTOS, Maria Helena de Castro. O álcool combustível e a pecuária de corte: fragmentação e porosidade no Estado burocrático-autoritário. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, n. 7, jun. 1988.

Entre os distintos estudos produzidos entre meados dos anos setenta e o final da década seguinte,⁸ podem-se distinguir basicamente duas linhas de pesquisa, distintas entre si, porém submetidas a constantes entrecruzamentos: a primeira, privilegiando o estudo do funcionamento da aparelhagem institucional do Estado e do processo de tomada de decisões; já a outra, tendo como ênfase a análise da organização de interesses privados, sua penetração na estrutura burocrática estatal e a formação de canais de representação de grupos privilegiados junto às instâncias decisórias.⁹ O minucioso trabalho empírico desenvolvido nestes dois conjuntos de produções proporcionou um interessante mapeamento da atividade político-administrativa durante o regime militar, permitindo a definição de determinados padrões no funcionamento da burocracia pública no período e alicerçando a proliferação de estudos congêneres. Entre as principais características identificadas na dinâmica de expansão da máquina do Estado podemos destacar as tendências de fragmentação e descentralização, denominadas por Luciano Martins como *policentrismos decisório e de acesso*.¹⁰ O *policentrismo decisório* consistiria na possibilidade, graças às fartas disponibilização e manipulação de recursos, de agências distantes da cúpula de poder, ou seja, instâncias intermediárias no sistema formal de autoridade, formularem suas próprias políticas. O

⁸ Destacaremos dentre a vasta produção do período, provenientes de distintos campos do conhecimento, alguns exemplos mais claros da perspectiva temática que procuramos discutir: MARTINS, Luciano. **A expansão recente do Estado no Brasil: seus problemas e seus atores**. Rio de Janeiro: IUPERJ, 1977. mimeo, resultado parcial de pesquisa publicada em Martins, Luciano. **Estado capitalista e burocracia no Brasil pós-64**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985. DINIZ, Eli; BOSCHI, Renato Raul. **Empresariado nacional e Estado no Brasil**. Rio de Janeiro: Forense-Universitária, 1978. VIANNA, Maria Lúcia Teixeira Werneck. **A administração do Milagre: o Conselho Monetário Nacional, 1964/1974**. 1982. Dissertação (Mestrado em Ciência Política). IUPERJ, Rio de Janeiro. Publicado, com o mesmo título, por Vozes (Petrópolis, RJ), em 1987. SUZIGAN, Wilson. As empresas do governo e o papel do Estado na economia brasileira. In: **Aspectos da participação do governo na economia** Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1976. (Série Monográfica, n. 26). REZENDE, Fernando. A evolução das funções do governo e a expansão do setor público brasileiro. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, v.1, n.2, dez. 1971. LAFER, Celso. **O sistema político brasileiro**. São Paulo: Perspectiva, 1975. LIMA JÚNIOR, Olavo Brasil de; ABRANCHES, Sérgio Henrique (coord.). **As origens da crise: Estado autoritário e planejamento no Brasil**. São Paulo: Vértice, Revista dos Tribunais, 1987. GUIMARÃES, César *et al.* **Expansão do Estado e articulação de interesses**. Rio de Janeiro: IUPERJ, 1977. mimeo. BAER, Werner, KERSTENETZKY, Isaac, VILLELA, Annibal. As modificações no papel do Estado na economia brasileira. In: BAER, Werner. **A industrialização e o desenvolvimento econômico do Brasil**. 4 ed. aum. Rio de Janeiro: FGV, 1979.

⁹ PAIXÃO, Antônio Luiz; SANTOS, Maria Helena de Castro. *Op. cit.*, p. 71.

¹⁰ MARTINS, Luciano. **A expansão recente do Estado no Brasil: seus problemas e seus atores**. Rio de Janeiro: Iuperj, 1977. mimeo.

poliocentrismo de acesso, por sua vez, paralelo ao anterior, consistiria na proliferação de órgãos intermediários autônomos, tanto responsáveis pela regulamentação quanto pela elaboração de políticas setoriais, descentralizando ao extremo, de uma forma geral, o processo decisório. Esse distanciamento do *locus* central de decisão teria, portanto, implicado em progressiva autonomia das agências estatais cujo grau estaria condicionado à capacidade de controle combinado dos recursos de que estavam investidas, fossem estes financeiros, de poder ou institucionais.¹¹ Outra constatação empírica importante que perpassa grande parte das análises produzidas no período é a do caráter tipicamente incrementalista da expansão da burocracia estatal. Nesta perspectiva, as mudanças na estrutura institucional do Estado são tomadas como ações movidas por uma lógica conjuntural, sendo caracterizadas por constantes rearranjos — aumento de atribuições, reestruturações organizacionais, etc. — de acordo com as variações das políticas implementadas pela cúpula decisória, sempre atreladas à dinâmica do processo nacional de desenvolvimento.¹² Este padrão incremental de funcionamento, tomado como fundamento por boa parte dos analistas do período, teria sido o principal argumento utilizado para refutar a idéia de expansão da máquina do Estado durante o regime militar como resultado de uma ação planejada, concebendo-se o fenômeno mais como o resultado de uma ação pragmática voltada para a resolução de questões específicas referentes ao processo de desenvolvimento do que como fruto de um projeto político propriamente dito.¹³

¹¹ Segundo Sérgio Abranches, os recursos que conferem autonomia às instituições públicas dividem-se basicamente em três tipos: recursos financeiros e de capital — geração de recursos próprios, fontes de financiamento, etc. —; recursos de poder — inserção em estratos superiores do sistema de autoridade, capacidade de estabelecimento de alianças dentro do aparelho estatal, força política junto à cúpula governamental, etc. —; e recursos institucionais — ocupação de jurisdição privilegiada, competência para interferir na alocação de recursos por outras agências, etc. Ver ABRANCHES, Sérgio Henrique. *Governo, empresa estatal e política siderúrgica: 1930-1975*. In: LIMA JÚNIOR, Olavo Brasil de; ABRANCHES, Sérgio Henrique (Org.). *Op. cit.* p. 165-7.

¹² *Ibid.*

¹³ Uma discussão interessante a respeito da natureza da expansão do Estado durante o período pode ser encontrada em REZENDE, Fernando. *O crescimento (descontrolado) da intervenção governamental na economia brasileira*. In: LIMA JÚNIOR, Olavo Brasil de; ABRANCHES, Sérgio Henrique (Org.). *Op. cit.*, p. 214-52.

Nas análises político-institucionais do período, ainda, o aparato burocrático do Estado é definido, em geral, como uma “coleção de procedimentos operacionais padronizados e estruturas que definem e defendem interesses”.¹⁴ Desta forma, para além do caráter puramente técnico-jurídico presente no processo de tomada de decisões, procura-se ressaltar o papel político exercido pelos centros decisórios. Neste tipo de interpretação, produzir políticas significaria, fundamentalmente, fazer escolhas, estabelecer prioridades, definir caminhos, e isso seria feito sempre “com base em alguma intenção ou visando algum interesse coletivo, desenvolvendo paradigmas ou óticas próprias de conceituar o mundo e o lugar que nele ocupam”.¹⁵ A tomada de decisões pelo Estado só poderia ser compreendida se concebida como resultado de um processo político global que envolveria articulação, agregação e seleção de interesses, uma ação integrada entre os poderes público e privado, cuja operacionalização seria feita através dos aparelhos de Estado. O papel das agências públicas, portanto, seria concebido como o de mediação entre o núcleo do “Estado autoritário” e a sociedade, permitindo que “certos blocos de interesses sociais [pudessem] ser convertidos em ‘políticas’ [...]”.¹⁶ Seriam as instâncias de poder, de tal modo, tomadas como entidades dotadas de um relevante grau de autonomia. Não poderiam ser interpretadas, portanto, como um mero reflexo dos interesses de grupos sociais determinados, instrumentos imediatos da ação de segmentos sociais organizados, embora com eles estivessem em constante interação, sofrendo ou exercendo pressões, estabelecendo alianças ou produzindo conflitos, combatendo-os ou os representando. Por conseguinte, para que fosse possível a compreensão do funcionamento dos mecanismos burocráticos de tomada de decisões, seria importante também desvelar a natureza da relação entre o Estado e os interesses privados.

¹⁴ MARCH, J.; OLSEN, J. The New Institutionalism: Organizational Factors in Political Life. **APSR**, v. 78, n. 3, set. 1984. *Apud* PAIXÃO, Luiz Antônio; SANTOS, Maria Helena de Castro. *Op. cit.* p. 70.

¹⁵ PAIXÃO, Luiz Antônio; SANTOS, Maria Helena de Castro. *Op. cit.*, p. 70

¹⁶ ABRANCHES, Sérgio Henrique. Governo, empresa estatal e política siderúrgica: 1930-1975. In: LIMA JÚNIOR, Olavo Brasil de; ABRANCHES, Sérgio Henrique (Org.). *Op. cit.*, p. 160.

A partir das principais características desse tipo de produção, podemos apreender algumas de suas decorrências no campo teórico-metodológico. Ao se tomar como princípio uma concepção de autonomia do campo político em relação ao econômico — fruto tanto de um projeto político gestado no interior do campo das Ciências Sociais desde as análises precursoras de Santos e Cardoso¹⁷ quanto de uma reação a uma concepção puramente instrumentalista de Estado, muito comum às análises provenientes de algumas correntes dentro do marxismo —, consolida-se uma visão dicotômica entre Estado e sociedade, baseada em uma percepção de apartamento entre sociedade política (o Estado e suas instituições) e a sociedade civil (o espaço das práticas e relações privadas do conjunto de atores sociais). Na medida em que, predominantemente, tomavam-se como base de reflexão para a definição do Estado montado no pós-64 suas características burocrático-autoritárias¹⁸, o que se seguia em matéria de análise sobre políticas e instituições públicas no período era um modelo que atrelava a uma crescente complexificação da economia um processo simultâneo de extrema expansão da máquina do Estado, cuja função seria a de implementar e assegurar a racionalização do sistema político-econômico a partir dos padrões capitalistas modernos. O Estado configurar-se-ia como um conjunto diversificado de aparelhos organizados burocraticamente, de acordo com uma lógica funcional específica. Suas principais características seriam a compleição multifacética, ou seja, uma heterogeneidade materializada

¹⁷ Segundo Virgínia Fontes, os trabalhos pioneiros de Santos e Cardoso, produzidos ainda na primeira metade da década de 70, apresentavam a concepção de autonomia do político em relação ao econômico como fundamento teórico principal para a defesa de um projeto democrático para o país. Afirmar que o político e o econômico configuravam duas dimensões dotadas de dinâmicas distintas — ainda que sujeitas a imbricamentos — era uma forma de contraposição ao regime político então vigente, uma vez que o privava do principal pilar sobre o qual sua legitimidade se assentava, o atrelamento entre autoritarismo e desenvolvimento econômico. Para maiores detalhes ver FONTES, Virgínia. *Op. cit.*

¹⁸ Escapa aos objetivos deste trabalho um maior detalhamento sobre os desdobramentos da concepção de autoritarismo burocrático — inaugurada pelo cientista político argentino Guillermo O'Donnell — nos estudos sobre os regimes militares latino-americanos. Cabe destacar, entretanto, que a influência exercida por este modelo teórico na produção sobre o tema foi muito forte nas décadas de 70 e 80, a despeito de todas as críticas a que foi submetido. Faremos ainda alguns comentários sobre o conceito adiante, na seção 1.3.1, mantendo, porém, até para não fugirmos do centro da discussão proposta, o caráter superficial da abordagem. Uma boa definição sobre o conceito de “Estado autoritário-burocrático” pode ser encontrada em O'DONNELL, Guillermo *et al.* **O Estado autoritário e movimentos populares**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979. COLLIER, David (Org.). **O novo autoritarismo na América Latina**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1982.

em uma estrutura extremamente ramificada, e sua “porosidade” em relação a grupos organizados da sociedade civil.¹⁹ O Estado, portanto, era percebido como uma instância político-coercitiva situada além do universo de relações privadas entre os agentes sociais, ainda que sujeito a infiltrações, em maior ou menor escala, por parte dos interesses privados privilegiados, elementos capazes de penetrar e se imiscuir em sua estrutura material.

O que se pode depreender, em suma, é que neste tipo de perspectiva prevalece uma visão do Estado como algo em si, uma entidade intrínseca, uma instância autônoma circunscrita por limites próprios, pairando sobre uma sociedade que se submete a sua atuação interventora. Estado e sociedade, portanto, manter-se-iam em constante interação, vinculando-se mutuamente, porém sempre a partir de relações *a priori* de exterioridade. É certo que tal concepção de Estado não foi inaugurada pela literatura sociológica das décadas de 70 e 80; muito ao contrário, ela se coaduna com uma linha de pensamento havia muito já consagrada nas análises sobre Estado no Brasil, a cujos detalhes e desdobramento não iremos nos ater nesta reflexão.²⁰ Entretanto, no que diz respeito especificamente às análises sobre instituições e políticas públicas durante o regime militar, pode-se afirmar que é essa produção proveniente principalmente do campo das Ciências Sociais a responsável por uma consolidação de uma concepção de exterioridade entre Estado e sociedade, um apartamento da instância do político em relação ao conjunto da sociedade civil, percepção ainda dominante nas pesquisas sobre o tema até nossos dias.

¹⁹ A idéia de “porosidade” do Estado burocrático-autoritário brasileiro é apresentada por Fernando Henrique Cardoso em vários de seus trabalhos, entre eles CARDOSO, Fernando Henrique. **Autoritarismo e democratização**. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1975. Cap. 5. CARDOSO, Fernando Henrique. Aspectos políticos do planejamento no Brasil. In: _____. **O modelo político Brasileiro e outros ensaios**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1993, p. 83-103.

²⁰ A qual, sem dúvida alguma, a obra de Faoro representa de forma mais significativa. Ver FAORO, Raymundo. **Os donos do poder**. Porto Alegre: Globo, 1958.

1.2 O “ESTADO-RELAÇÃO”: POR UMA PERSPECTIVA TEÓRICA DISTINTA

É inegável a contribuição prestada pelas produções supracitadas no avanço do conhecimento científico a respeito da natureza e funcionamento do Estado brasileiro no pós-64. Tiveram o mérito de lançar luzes sobre um tema até então precariamente conhecido, abrindo a “caixa-preta” da burocracia estatal, desvelando, para além de sua compleição formal, a dinâmica de funcionamento do processo de tomada de decisões. Contudo, ainda que consideremos de extrema relevância os resultados obtidos — e estejamos atentos para aplicá-los em nossa análise —, optamos por fundamentar nossa proposta de estudo em um referencial teórico distinto, afastando-nos daquilo que consideramos a principal deficiência das análises sobre políticas e instituições públicas no Brasil. Sem dúvida alguma, a identificação entre as concepções de “Estado” e “governo”, tomando-se o primeiro puramente como um conjunto de aparelhos oficiais de natureza jurídico-administrativa, parece-nos em larga medida redutora, incapaz de dar conta de uma realidade muito mais complexa e intrincada, cujos desdobramentos mostram-se profundamente entranhados na dinâmica do sistema social. Por tal motivo, procuraremos efetuar um estudo sobre um tipo de política pública — a de propriedade industrial e transferência de tecnologia — a partir da atuação de uma agência governamental — o INPI —, indo além de qualquer concepção restrita de Estado, recusando-nos a limitá-lo a sua dimensão político-coercitiva, enfim, buscando perceber suas mais amplas relações com os demais elementos do universo social em que se insere. Para isso, tomaremos como elemento fundante de nossa reflexão a perspectiva ampliada de Estado presente na obra de Antonio Gramsci, utilizando, como apoio para um posterior aprofundamento da análise, alguns de seus desdobramentos teóricos, problematizados e desenvolvidos por Nicos Poulantzas.

1.2.1 O Estado em Gramsci: “sociedade política + sociedade civil”

Seria demasiada pretensão, dentro dos limites a que se sujeita este trabalho, tentar expor com suficiente detalhamento toda a magnitude do pensamento gramsciano, ainda que nos atendo apenas à concepção de Estado por ele desenvolvida. Limitar-nos-emos, por isso, a discorrer sucintamente sobre alguns de seus elementos principais, preocupando-nos mais em enfatizar a forma como utilizaremos os conceitos apresentados na pesquisa que pretendemos desenvolver do que propriamente em discutí-los profundamente.

O conceito de Estado ampliado de Gramsci, ainda que inserido em um universo de operações conceituais muito mais vasto, surge como uma contraposição a visões de Estado presentes tanto no pensamento liberal clássico (o Estado como instância de salvaguarda das liberdades individuais e de manutenção das regras do jogo social, estabelecidas pelas “leis naturais” da economia) quanto no pensamento totalitário (que no Estado interpreta a razão e o fim de todo o sistema social, a própria realização das ações do homem em sociedade).²¹ A primeira, reducionista, criaria um seccionamento profundo entre sociedade política e sociedade civil, sendo esta tomada como autônoma e auto-regulada, determinando-se em função das livres forças que nela agem, tendo aquela como tributária. Já a segunda perspectiva, ao contrário, tenderia a uma imediata identificação entre Estado e sociedade, uma unificação arbitrária que integraria ao primeiro toda a complexidade orgânica da última.²² Para superá-las, Gramsci propõe uma unidade dialética entre sociedade política e sociedade civil, uma relação de “identidade/distinção” entre ambas as esferas que passam a ser vistas como elementos inextrincáveis de um único bloco, distintas teoricamente, porém unidas na

²¹ GRAMSCI, Antonio. **Maquiavel, a Política e o Estado Moderno**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1978. p. 31-40.

²² SEMERARO, Giovanni. **Gramsci e a sociedade civil: cultura e educação para a democracia**. Petrópolis (RJ): Vozes, 1999. p. 69-75.

prática social.²³ A sociedade política, composta pelos aparelhos oficiais de poder (o arcabouço jurídico institucional do Estado), seria a dimensão de aplicação de uma ação político-coercitiva, garantindo uma determinada estrutura de dominação. A sociedade civil, por sua vez, seria a dimensão em que “se manifestam a livre iniciativa dos cidadãos, seus interesses, suas organizações, sua cultura e seus valores”²⁴, onde se desenvolvem as relações privadas entre os agentes sociais, o espaço onde são construídas as visões de mundo, as formas de percepção da realidade, e em que ocorre o embate entre os diferentes projetos baseados em tais representações. É neste lugar que são produzidos valores e idéias que concorrem entre si, que se confrontam até que um conjunto específico de representações, próprio a um grupo social, impõe-se aos demais, estabelecendo uma determinada “direção”. Portanto, a imposição de um grupo social sobre os demais ocorre como dominação e direção, como força e consenso. Nas palavras de Gramsci:

[...] a supremacia dum grupo social se manifesta de duas maneiras: como “dominação” e como “direção” intelectual e moral. Um grupo é socialmente dominante dos adversários, que tende a ‘liquidar’ ou a submeter, também, com a força armada; e é dirigente dos grupos afins ou aliados.²⁵

A concepção ampliada de Estado de Gramsci, em suma, consistiria na refutação de sua identificação imediata com a sociedade política, sua aparelhagem político-coercitiva. Mais do que isso, o Estado englobaria também a sociedade civil, o conjunto complexo e dinâmico de aparelhos privados nos quais uma hegemonia se define, ou seja, em que se estabelece a supremacia de um grupo social sobre os demais em forma de dominação (coerção) e direção (consentimento). Seria o Estado “todo o complexo de atividades práticas e teóricas com as

²³ Ibid., p. 74.

²⁴ Ibid., p. 75

²⁵ GRAMSCI, Antonio. **Quaderni del carcere ? Edizione critica dell’Istituto Gramsci**. Org. por Gerratana, V. Turim: Einaudi, 1975. p. 2010. *Apud* SEMERARO, Giovanni. *Op. cit.*, p. 74.

quais a classe dirigente justifica e mantém não só o seu domínio, mas consegue obter o consentimento ativo dos governados [...]”.²⁶

Percebemos que esta concepção ampliada de Estado se fundamenta em uma visão unificada de política, economia e cultura. O Estado é a materialização das relações econômicas entre os atores sociais, das relações de poder entre eles estabelecidas e dos valores simbólicos que as legitimam e reproduzem. Neste quadro, “a filosofia, a política e a economia, partes inseparáveis duma mesma visão de mundo, possuem convertibilidade entre si”.²⁷ Com isto, Gramsci refutava também o determinismo economicista presente em boa parte das interpretações marxistas, consolidadas principalmente a partir da II Internacional, fosse pelo fato de serem desmobilizadoras — uma vez que firmes em uma crença teleológica quanto ao processo histórico —, fosse por relegarem a segundo plano os campos da cultura e da ideologia, ignorando sua validade como forças materiais.²⁸ Neste sentido, “o Estado é sempre a forma concreta dum determinado mundo econômico, dum determinado sistema de produção”,²⁹ não sendo dele separado ou por ele determinado, mas com ele formando uma unidade. Estruturas e superestruturas, desta feita, formariam um *bloco histórico*, isto é, um conjunto complexo de elementos subjetivos e materiais que ativamente se relacionam, contraditória e reflexivamente; ambos os níveis completar-se-iam reciprocamente, uma vez que “as forças materiais são o conteúdo e as ideologias são a forma ? sendo que [...] as forças materiais não seriam historicamente concebíveis sem forma e as ideologias seriam fantasias individuais sem as forças materiais”.³⁰

Ora, a partir de tudo isso não se pode mais aceitar as interpretações mais difundidas sobre a atuação dos organismos estatais — elaboradores e/ou executores de políticas —

²⁶ Id. **Maquiavel, a Política e o Estado Moderno...**, p. 87.

²⁷ Id. **Quaderni del carcere ? Edizione critica dell'Istituto Gramsci**. Org. por Gerratana, V. Turim: Einaudi, 1975. p.1591. *Apud* SEMERARO, Giovanni. **Gramsci e a sociedade civil: cultura e educação para a democracia**. Petrópolis (RJ): Vozes, 1999. p. 87

²⁸ Id. **A concepção dialética da história**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1991. p.20-30; 61-63. _____. **Maquiavel, a Política e o Estado Moderno...**, p. 31-30.

²⁹ SEMERARO, Giovanni. *Op cit.*, p. 88.

³⁰ GRAMSCI, Antonio. **A concepção dialética da história...**, p. 63.

durante o regime militar. Na medida em que o campo do Estado é alargado pelo pensamento gramsciano e passa a ser percebido não apenas como instância autônoma, mas como uma dimensão diretamente ligada aos movimentos orgânicos de uma sociedade, parece-nos pouco adequado nos pautar por modelos que tomam como premissa a disjunção, *a priori*, entre a estrutura política e a estrutura sócio-econômica, ressaltando suas relativas independências. Se a sociedade política é tomada como uma instância em si mesma, cuja lógica de funcionamento, devido a sua singularidade, deve ser procurada em seu próprio interior — a despeito de sua “porosidade” —, deixa-se de considerar o espaço mais amplo em que realmente é definida a hegemonia de um grupo, seu papel dominante e diretor em relação aos demais grupos. O Estado, portanto, não pode mais ser visto apenas como um conjunto de aparelhos coercitivos; ainda que tais aparelhos realmente componham sua materialidade, eles também se constituem em expressões de um projeto hegemônico de sociedade, que os contém, mas de muito os ultrapassa. Logo, uma tentativa de compreensão desse Estado não pode se limitar a suas instituições oficiais, seu arcabouço jurídico-institucional. Enfim, se é no espaço da sociedade civil — conforme destacamos anteriormente — que a hegemonia é definida e as instituições políticas são fundamento e reflexo desta mesma hegemonia, o olhar do historiador não pode de maneira alguma dele se desviar.

Tal conceitual, portanto, constituirá a base de nossa pesquisa, ou seja, dele extrairemos as premissas de nossa reflexão, os elementos que fundamentam e direcionam o desenvolvimento de nossa atividade analítica. Em primeiro lugar, o estudo da atuação do INPI como agência formuladora e executora de políticas para os campos da propriedade industrial e da transferência de tecnologia não pode se limitar a seus aspectos jurídico-institucionais, a utilização de seus instrumentos de poder; precisa ir além. A autarquia deve ser pensada a partir de seu papel dentro de um determinado projeto político, que não era único, singular, mas sofria a concorrência de outros e sobre eles conseguiu se impor em um processo

conflituoso. Tais projetos políticos faziam-se representar no interior da instituição, digladiando-se ao longo do processo de tomada de decisões. Não se pode encará-los como elementos puramente concernentes à dinâmica de funcionamento do órgão; refletiam, na verdade, projetos mais amplos gestados no seio da sociedade civil. Um olhar para dentro da instituição, para seus instrumentos de poder, sua estrutura organizacional, deve ser necessariamente acompanhado por um outro mais abrangente, que torne possível a integração do primeiro a uma dinâmica mais ampla de forças que extrapolam as fronteiras institucionais e atingem o espaço privado em que as vontades coletivas se manifestam e se organizam visando fins estratégicos.

Não basta pensar o INPI, enfim, somente a partir de um ponto de vista institucional; é preciso enxergá-lo no universo social de que faz parte, integrado à dinâmica das forças que compõem o tecido do mundo concreto. A compreensão do papel exercido pela autarquia deve passar não somente pelo estudo de seus instrumentos de poder, mas também pelo exame da atuação dos atores sociais organizados em função de projetos específicos a partir de seus organismos de representação — “aparelhos privados de hegemonia” —, tais como as associações de classe, os órgãos de imprensa, as empresas, etc.

1.2.2 Poulantzas: O Estado como condensação material de uma relação de forças

O núcleo fundante de nossa reflexão oferece a possibilidade de uma infinidade de desdobramentos, e devido a sua riqueza e complexidade nos conduz a uma série de cuidados no momento de sua aplicação em um dado contexto histórico concreto. Com este intuito, buscaremos auxílio em um corpo conceitual que procura aprofundar algumas das questões levantadas por Gramsci em suas reflexões sobre o Estado e a sociedade. Utilizaremos, desta forma, algumas das concepções desenvolvidas por Poulantzas em sua busca por compreensão

do funcionamento do Estado capitalista, e ainda mais precisamente, do Estado capitalista em sua fase oligopólica.³¹ Conforme anteriormente explicitamos, não é nossa intenção estabelecer maiores detalhamentos a respeito de sua obra, também extremamente rica e abrangente. A ênfase de nossa reflexão recairá sobre sua adequação à pesquisa proposta.

Para Poulantzas, qualquer teorização sobre o Estado capitalista deve buscar dar inteligibilidade às diferentes formas como ele pode se apresentar, tanto em relação às diferentes fases do desenvolvimento capitalista (Estado liberal-concorrencial, Estado imperialista-monopolista, etc.) quanto às feições particulares de que este Estado pode ser dotado nestas diferentes fases (democracias parlamentaristas, democracias presidencialistas, bonapartismos, ditaduras militares, etc.). A compreensão do funcionamento do Estado capitalista, portanto, passa necessariamente pela apreensão da dinâmica que permite estes tipos de diferenciação e suas transformações históricas. Tomando este problema como ponto de partida para sua reflexão, Poulantzas propõe resolvê-lo considerando “a inscrição da luta de classes, muito particularmente da luta e da dominação política, na ossatura institucional do Estado (no caso, a da burguesia no arcabouço material do Estado capitalista)”.³² É na perspectiva ampliada de Estado presente no pensamento de Gramsci que o autor vai fundamentar sua reflexão, direcionando, a partir disso, seu olhar para as formas concretas que assumem as relações entre as distintas classes sociais, que se “materializam” nos aparelhos do Estado, dando-lhe forma e substância. Assim como em Gramsci, o Estado é concebido não como “instrumento” ou “sujeito”, mas como uma relação, que, no entanto, não pode ser interpretada de uma forma puramente abstrata; esta relação é dotada de uma dimensão concreta, ou seja, materializa-se nas instituições. Nas palavras do próprio autor, o Estado seria “[...] uma condensação material de uma relação de forças entre classes e segmentos de classes

³¹ Deve-se destacar que os conceitos aqui discutidos emergem em uma segunda fase de sua produção, em que o autor reformula algumas das concepções herdadas do estruturalismo althusseriano e se demonstra mais influenciado pelo pensamento gramsciano.

³² POULANTZAS, Nicos. **O Estado, o poder, o socialismo**. Rio de Janeiro: Graal, 1980. p. 144.

[...]”,³³ e seus aparelhos — o arcabouço jurídico-institucional do Estado —, portanto, uma resultante da correlação de forças em disputa no sistema social.

É a partir desse conceitual que Poulantzas busca responder a sua pergunta inicial. Sendo o Estado “o factor de coesão de uma formação social e o factor de reprodução das condições de produção de um sistema que, por si, determina a dominação de uma classe sobre as outras”,³⁴ ele é dotado de instrumentos específicos que possibilitam o cumprimento de sua função, sendo constituído por um conjunto de aparelhos, ou seja,

[...] um **sistema objetivo** de ‘ramos’ especiais cuja relação apresenta uma unidade interna específica e obedece, em grande medida, à sua própria lógica. Cada forma particular do Estado capitalista é, pois, caracterizada por uma forma particular de relações entre os ramos e pela predominância de um ou alguns dos seus ramos sobre os outros: Estado liberal, Estado intervencionista, Bonapartismo, ditadura militar ou fascismo.³⁵ [grifos do autor]

Em função de tal raciocínio, seria correto afirmar ? e Poulantzas o faz ? que as formas em que se apresenta o Estado capitalista, constituídas de acordo com a configuração de seus aparelhos e a proeminência de uns sobre os outros, estão ligadas, de uma maneira ampla, à dinâmica das lutas de classes. Entretanto, salienta também o autor, não se pode desconsiderar que os aparelhos de Estado são dotados de uma relativa “opacidade”, uma certa lógica própria de construção e funcionamento. Seria absolutamente incorreto e redutor conceber o arcabouço institucional do Estado como uma reprodução mimética e imediata das relações de produção, seu reflexo instantâneo, de tal forma que qualquer mudança na correlação de forças estabelecida no sistema social implique em transformações automáticas nos aparelhos de Estado. Obviamente, por não haver descolamento entre a máquina do Estado e a dinâmica social, sempre haverá efeitos mútuos entre ambos; tais efeitos, porém, não

³³ Ibid., p.147.

³⁴ POULANTZAS, Nicos; MILIBAND, Ralph. **Debate sobre o Estado capitalista**. Porto: Afrontamento, 1975. p.20

³⁵ Ibid., p.24

seriam mecânicos, diretos ou imediatos, mas “só se cristaliza[riam] no Estado sob sua forma refratada e diferencial segundo seus aparelhos”.³⁶

É o Estado, enfim, tomado como o espaço de organização da classe dominante (a burguesia, no caso do Estado capitalista, e este é o objeto específico de sua análise) a partir da hegemonia de uma de suas frações, que sobre as outras impor-se-ia em um jogo de conflitos-alianças. Ele constituiria a unidade política das classes dominantes, organizaria seus interesses mais amplos, bem como fragmentaria e enfraqueceria os interesses das classes antagônicas. Contudo, esse Estado não pode de maneira nenhuma ser tomado como um bloco monolítico, único, homogêneo, que organizaria a hegemonia de um grupo de forma harmônica, impondo-se imediatamente aos demais. Esse conjunto de aparelhos extremamente multifacetado e fragmentado nada mais é do que uma condensação de um sistema de relações contraditórias, em que os diferentes interesses de classe manifestam-se de forma específica em cada um de seus aparelhos, onde se concentram e se cristalizam. “Cada ramo ou aparelho de Estado [...] constituem muitas vezes a sede do poder, e o representante privilegiado, desta ou daquela fração do bloco no poder [...] de tal ou qual interesse ou aliança de interesses particulares”.³⁷ Daí a complexidade da aparelhagem estatal, cuja dinâmica de funcionamento se estabelece baseada em uma série de contradições (intra e interaparelhos) que reproduzem as contradições sociais (intra e interclasses), mas que ainda assim é dotada de um papel organizador mais amplo (da hegemonia burguesa).

A partir de tais pressupostos, pode-se pensar na política estatal como um “resultado das contradições de classe inseridas na própria estrutura do Estado”,³⁸ em sua própria materialidade institucional, que muito mais do que perpassada pelas lutas de classe, é por elas constituída. Ela seria o resultado das lutas sociais, o efeito das relações contraditórias entre classes e suas frações constituídas no interior dos aparelhos. O Estado não contém as lutas, na

³⁶ POULANTZAS, Nicos. *Op. cit.*, p.150.

³⁷ *Ibid.*, p.152-3.

³⁸ *Ibid.*, p.152.

verdade está nelas contido, uma vez que elas o perpassam e o extrapolam; porém, as cristaliza de uma forma específica e em função de tal cristalização é delineado seu papel na tomada de decisões (ou também não-decisões).

Na tentativa de aplicar essas idéias, tentaremos centrar nossa análise em alguns aspectos determinados. É preciso compreender o INPI como uma face da aparelhagem burocrática do Estado, uma das peças que compõem esta intrincada engrenagem que constitui sua materialidade institucional. O órgão deve ser entendido, enquanto aparelho de Estado, como a condensação de uma complexa relação de forças entre distintos grupos sociais, frações da classe dominante, no caso, segmentos do grande capital internacional e do empresariado nacional a ele associado. A política desenvolvida pela autarquia é a resultante de um embate entre diferentes projetos, em que um, especificamente, impõe-se aos demais, tornando-se hegemônico. Tal embate, que é construído e desenvolvido desde o espaço da sociedade civil, cristaliza-se na materialidade institucional do Estado; cada um dos aparelhos de Estado constitui-se em espaço de conflitos entre forças sociais, e, a partir da definição dos resultados destes embates, torna-se *locus* de poder do(s) segmento(s) que se impõe(m) como vencedor(es). Tomaremos o INPI, portanto, como um espaço de disputas entre projetos políticos de secções do empresariado, que, de diferentes formas, faziam representar seus interesses no interior da instituição: setores da indústria nacional em desenvolvimento que necessitavam de uma inserção menos onerosa no mercado internacional de tecnologia e, para isso, demandavam políticas que regulassem suas relações com os capitais estrangeiros, resguardando margens seguras de manobra para o capital nacional; grupos industriais cujas relações se mostravam mais estreitas com o capital internacional (principalmente empresas com participação acionária estrangeira) que defendiam políticas mais adequadas a suas atividades, em consonância com a atuação no Brasil das grandes empresas transnacionais; setores do grande capital internacional que também se faziam representar nas disputas

políticas no campo da propriedade industrial, através da atuação dos grandes escritórios de propriedade industrial, procuradores dos titulares estrangeiros de patentes concedidas no Brasil; etc. O INPI será interpretado, portanto, como um amplo espaço estratégico onde os núcleos e as redes de poder se entrecruzavam, explicitando suas contradições, estabelecendo conflitos e tendo como resultado final sua materialização em forma de política institucional. Cabe-nos investigar, agora, as organizações e os agentes envolvidos nos projetos em disputa; os mecanismos de representação dos interesses de classe no interior instituição; e, por último, as relações de forças estabelecidas entre as frações da classe dominante, bem como suas conseqüências no processo de tomada de decisões.

1.3 O ESTADO, A INDUSTRIALIZAÇÃO E A QUESTÃO TECNOLÓGICA

Definidos os fundamentos teóricos que nortearão nossa análise, procuraremos agora discorrer sobre o contexto histórico em que se insere nosso tema. Buscaremos discutir nesta seção, ainda que superficialmente, algumas das variáveis socioeconômicas que permitiram a emergência da questão tecnológica como um elemento de extrema relevância no modelo de desenvolvimento implementado durante os anos setenta e oitenta, iniciando a discussão que estabeleceremos ao longo desta pesquisa. Com este intuito, primeiramente buscaremos identificar algumas características marcantes do processo de desenvolvimento econômico brasileiro, procurando estabelecer conexões entre o crescimento capitalista no país — configurado a partir da década de 30 sob a forma de industrialização, ou seja, definindo-se a empresa industrial como a unidade-chave do sistema³⁹ — e as transformações sociopolíticas ocorridas durante o período abordado, destacando a configuração de um determinado tipo de Estado capitalista no Brasil, cuja materialidade institucional — seguindo o conceitual

³⁹ Ver OLIVEIRA, Francisco de. Ditadura militar e crescimento econômico: a redundância autoritária. In: SEMINÁRIO 40 ANOS DO GOLPE DE 1964, 2004, Niterói e Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro: 7 Letras, 2004.

anteriormente proposto — refletiria uma nova correlação de forças entre classes e frações de classe. Em um segundo momento, tentaremos mostrar de que forma a questão tecnológica se colocava como um aspecto importante nas relações estabelecidas entre capitais nacionais e estrangeiros neste contexto de reconfiguração da estrutura sociopolítica do país.

1.3.1 O contexto político-econômico

As análises desenvolvidas por Maria da Conceição Tavares sobre a dinâmica do desenvolvimento industrial brasileiro ao longo do último século inserem-se entre as mais representativas da literatura econômica.⁴⁰ Seguindo uma perspectiva estruturalista, a autora interpreta a industrialização brasileira, grosso modo, como uma resposta a sucessivos impulsos provocados por restrições externas. Até a primeira metade do Novecentos a economia brasileira estava assentada sobre os pilares da agroexportação, sendo o mercado interno suprido em suas demais necessidades fundamentalmente pela importação de produtos oriundos das economias centrais do capitalismo, financiada pelos excedentes do setor exportador. Em momentos de estrangulamento deste, gerado pelas oscilações conjunturais do mercado internacional — definida uma economia primário-exportadora concentrada em poucos produtos como uma economia *reflexa*, isto é, totalmente submetida aos movimentos de preços no mercado internacional ⁴¹—, a capacidade de importação da economia nacional diminui, incentivando a inversão de capitais do campo para a indústria, de forma a suprir as necessidades que o mercado externo, ao menos temporariamente, não seria capaz de atender. A esta situação de desequilíbrio externo a economia nacional teria respondido com o fomento da atividade produtiva no âmbito interno, baseada inicialmente em um maior aproveitamento “da capacidade produtiva já instalada, a produção de bens e serviços relativamente

⁴⁰ Ver TAVARES, Maria da Conceição. **Da substituição de importações ao capitalismo financeiro: ensaios sobre economia brasileira**. Rio de Janeiro: Zahar, 1972.

⁴¹ *Ibid.*, p. 59.

independentes do setor externo [...] e a instalação de unidades produtivas substituidoras de bens anteriormente importados”.⁴² Configura-se, desta forma, um processo de industrialização baseado na “substituição das importações” (ISI), implementado sob condições sociopolíticas específicas. Em suma, afirmaria Tavares,

[...] a perda de dinamismo do setor exportador, em particular a partir da Grande Depressão, deu lugar a um esforço de reorientação da atividade econômica consubstanciado em grande parte na substituição de importações por produto nacional, assegurada pela reserva de mercado obtida através de proteção cambial e tarifária.

Esse esforço de substituição se deu notadamente nas atividades industriais e permitiu a ampliação das oportunidades de investimento e, em consequência, a manutenção e mesmo aceleração da taxa de crescimento econômico durante longos períodos.⁴³

A própria expansão da atividade industrial interna, portanto, teria engendrado as condições necessárias à continuidade do processo, mesmo com a recuperação, após a superação dos estrangulamentos externos, da capacidade de importar. Desta forma, a ISI no Brasil teria avançado consideravelmente desde o imediato pós-guerra ao final da década de 50, a partir de quando, pela própria lógica do processo, sua expansão teria perdido fôlego, desacelerando. Os fatores identificados pela economista como causadores da desaceleração ocorrida no início dos anos 60 seriam decorrências, paradoxalmente, do próprio crescimento acelerado: à medida que a substituição de bens de consumo, baseada na exploração de uma demanda interna pré-existente e satisfeita anteriormente por importações, avançava vigorosamente, havia uma promoção paralela — por este mesmo movimento gerado — de uma nova demanda de bens de capital. Recapitulando: a ISI brasileira teria sido iniciada, sob estímulo de estrangulamentos externos, pela produção de bens de consumo praticamente “acabados”, setores industriais submetidos a poucas barreiras de entrada no mercado (baixo grau de exigência de capitais e tecnologia). Este tipo de produção substitutiva expande o

⁴² Ibid., p. 42.

⁴³ Ibid., p. 67.

mercado interno, gerando demandas derivadas por insumos, máquinas e matérias-primas, que por só estarem disponíveis externamente passam a impor a inclusão de novos itens na pauta de importações. A capacidade de importar do país é desta forma forçada, gerando um novo estrangulamento do setor externo, que por sua vez é respondido com uma nova onda de substituições. O processo, portanto, reconstituía-se, englobando progressiva e aceleradamente novos tipos de bens.⁴⁴ Entretanto, esta reconstituição não era desprovida de limites, uma vez que, atingida uma determinada fase em que sobram poucos bens a substituir, além dos bens de capital, exaurem-se as reservas de mercado existentes, ou seja, satura-se a demanda interna e esgotam-se os impulsos oferecidos pelo estrangulamento externo, o que suscita uma desaceleração do processo. Nesta perspectiva, interpreta a autora a crise gerada pela desaceleração da industrialização no início dos anos sessenta como a expressão de uma transição a um novo tipo de desenvolvimento capitalista, baseado em “[...] um novo esquema de concentração do poder e da renda, bem como novos mecanismos de estímulo, adequados a outra etapa de integração com o capitalismo internacional”.⁴⁵ Seria, portanto, o fim de um determinado estágio de desenvolvimento industrial, a ISI, que teria chegado a seu limite — em função, principalmente, da escassez e do tipo de utilização dos recursos para financiamento de investimentos mais complexos, bem como da inadequação da estrutura de demanda. A opção que se impôs para a continuidade do crescimento econômico teria sido a implantação de um novo estilo de desenvolvimento industrial, mais estreitamente ligado ao dinamismo do capitalismo internacional e baseado em uma contundente modernização e intensificação do capital, ainda que — aprofundando-se uma pré-existente heterogeneidade estrutural — restrito a alguns setores econômicos específicos (os chamados setores “de ponta”, mais dinâmicos e modernos), integrados, numa posição de dependência, a um novo tipo de divisão internacional do trabalho. Outra característica do novo modelo seria sua

⁴⁴ Ibid., p. 117.

⁴⁵ Ibid., p.175.

fundamentação em uma redistribuição da renda em favor das camadas médias e altas (expansão desigual do consumo) e na compressão salarial das massas trabalhadoras.

Em outro importante e amplo estudo sobre o desenvolvimento socioeconômico latino-americano, Cardoso e Faletto⁴⁶ identificam, ao analisarem a conjuntura econômica do início da década de 60, a influência de dois amplos processos, distintos em suas dimensões, porém convergentes em seus sentidos. O primeiro, de nível global, consistiria no recrudescimento da expansão do grande capital internacional. Sustentam estes autores que a irrupção de novas formas de capitalismo, baseadas na implementação de uma nova divisão internacional do trabalho, teria suscitado a promoção, a partir do pós-guerra, de uma transferência de parte do sistema industrial do centro para a periferia. Por meio da contundente expansão da atuação de grandes corporações oligopolistas, o grande capital industrial das potências centrais do capitalismo, em busca de condições mais favoráveis para acumulação (novos mercados para investimento, mão-de-obra barata, incentivos fiscais, etc.), deixa progressivamente de limitar suas relações com os mercados periféricos ao tradicional sistema de importações-exportações, expandindo seus investimentos industriais diretos e internacionalizando suas atividades de produção, ou seja, implantando unidades de produção na periferia. Já o segundo processo, por sua vez, gestado no interior das economias periféricas mais avançadas, entre as quais incluía-se o Brasil,⁴⁷ caracterizar-se-ia pelo esgotamento de uma fase inicial de desenvolvimento industrial, a chamada “fase fácil” de substituição das importações, que, no caso brasileiro, corresponderia ao modelo de industrialização que vinha sendo implementado desde a década de 30.⁴⁸ Se nesse primeiro estágio, de implantação de indústrias leves e pouco diversificadas, o desenvolvimento industrial brasileiro pôde ser posto em prática alicerçado principalmente

⁴⁶ CARDOSO, Fernando Henrique; FALETTTO, Enzo. **Dependência e desenvolvimento na América Latina: ensaio de interpretação sociológica**. Rio de Janeiro: Zahar, 1970.

⁴⁷ Segundo os autores, outros países latino-americanos submetidos a processos análogos, devido aos estágios parecidos de desenvolvimento industrial que haviam alcançado, seriam Argentina e México.

⁴⁸ Nota-se que Cardoso e Faletto não vão tão longe quanto Tavares, que identifica na crise dos anos 60 o ocaso do modelo de substituição de importações. Os autores interpretam o processo como o término de uma fase específica, um estágio inicial da substituição de importações, sendo que tal modelo de industrialização teria prosseguimento, ainda que sob novos moldes.

na acumulação interna pública e privada — financiada pela atividade exportadora —, a partir do momento em que tal padrão atinge seu ápice, seu dinamismo passaria a se exaurir, uma vez que a manutenção de sua expansão requereria a integração progressiva de atividades cada vez mais complexas, econômica e tecnologicamente. Este duplo movimento, portanto, teria sido responsável por profundas transformações na estrutura sócio-econômica brasileira, engendrando novos padrões de desenvolvimento, que teriam se manifestado “mediante uma reorientação na luta dos interesses internos e a redefinição da vinculação centro-periferia”.⁴⁹ Estabelece-se, assim, um novo modelo de desenvolvimento, consubstanciado na internacionalização do mercado interno. “Essa revolução industrial de novo tipo conduz a uma reorganização administrativa, tecnológica e financeira que implica a reordenação das formas de controle social e político”.⁵⁰ Surge, nestas circunstâncias, uma economia sob novos moldes, tornando-se mais moderna e complexa e passando a se vincular de forma mais estreita — a partir da abertura do mercado interno — à dinâmica do capitalismo internacional; porém, como consequência, o sistema econômico nacional teria o seu grau de autonomia restringido, uma vez que os agentes econômicos externos passam a participar de forma mais significativa da tomada de decisões políticas na periferia, de forma a garantir as condições favoráveis à maximização de seus lucros e a expansão da rentabilidade de suas futuras inversões. Em suma, o novo modelo associa desenvolvimento e heteronomia, “daí ser legítimo falar de países periféricos, industrializados e dependentes”.⁵¹

Uma outra interpretação bastante difundida sobre o desenvolvimento econômico nos países latino-americanos de industrialização mais avançada — especialmente Brasil, Argentina e México — pode ser encontrada na produção do cientista político argentino

⁴⁹ CARDOSO, Fernando Henrique; FALETTO, Enzo. *Op. cit.*, p. 115.

⁵⁰ *Ibid.*, p. 128.

⁵¹ *Ibid.*, p. 127.

Guillermo O'Donnell.⁵² Partindo da diferenciação entre as dinâmicas de industrialização estabelecidas no centro do bloco capitalista e na periferia latino-americana, o autor argumenta que, enquanto no primeiro grupo o processo teria se desenvolvido com alicerces em uma alta densidade de capital, tecnologia própria e financiamento nacional estatal ou privado e com “saltos” constantes em direção a uma maior complexificação, no último, em contraste, teria ocorrido um desenvolvimento mais seqüencial, evoluindo progressivamente da produção de bens simples de consumo final a artigos cada vez mais elaborados e de maior valor agregado. “A expansão inicial da indústria (e do mercado) foi em direção horizontal, no sentido de se basear principalmente na ampliação de uma cesta de bens finais produzida localmente e do número de pessoas que puderam ter acesso a eles”.⁵³ Neste estágio, seriam poucas as barreiras a restringirem a entrada no mercado, uma vez que a demanda era ampla e reduzidas as exigências de capital e tecnologia. À medida que este processo se desenrola e se expande paralelamente a um reordenamento do capitalismo internacional — expansão do grande capital oligopolista através das empresas multinacionais —, inicia-se, nestas economias, a implementação de atividades mais complexas, que se afastam dos produtos finais e progressivamente se “verticalizam”, ou seja, criam *linkages* avante e a ré na produção, encadeando-a, promovendo a progressiva substituição, para além dos produtos finais, também de insumos e equipamentos. Neste sentido, a própria expansão da produção de mercadorias finais, a indústria leve de bens de consumo não-duráveis, em um primeiro momento, e a de bens de consumo duráveis, em um momento posterior, engendraria a necessidade, para a manutenção de sua expansão acelerada, da incorporação ao processo das indústrias de base, uma vez que a o recrudescimento do crescimento horizontal anterior teria em muito incrementado a demanda de bens de capital. Este movimento em direção a uma maior

⁵² Para esta síntese da tese de O'Donnell usaremos como base o seguinte artigo: O'DONNELL, Guillermo. “Desenvolvimento político ou mudança política?”. In: O'DONNELL, Guillermo et al. **O Estado autoritário e movimentos populares**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979. p. 23-95.

⁵³ Ibid., p. 38.

integração vertical na industrialização periférica — restrito aos já citados países de economia mais diversificada — o autor chamaria de *aprofundamento*.

Aplicando o conceitual de O'Donnell ao caso brasileiro, pode-se considerar o governo de Juscelino Kubitschek (1956-1961) como o período de uma primeira onda de *aprofundamento* da economia, com a implantação de um setor de bens de consumo duráveis (automóveis e eletro-eletrônicos, principalmente), que, por exigir maiores níveis de investimentos, emprego de tecnologia mais avançada e alto grau de organização empresarial, teria tornado necessária para sua introdução uma ação conjunta entre o “Estado” (concebido aqui restritamente, conforme elabora o autor) e o grande capital internacional. Nesta fase, portanto, aumentaram progressivamente as barreiras de entrada no mercado, reduzindo-se as possibilidades do capital nacional privado de financiar crescimento. A partir do momento que esses setores mais dinâmicos se expandiam, passavam a exigir cada vez mais a utilização de insumos e equipamentos, onerando a pauta de importações e trazendo sérios desequilíbrios ao sistema econômico nacional em um contexto de estrangulamento externo. Restava como opção para a sustentação dos níveis de expansão desses novos setores a viabilização de um suficiente nível de “verticalização” que atendesse internamente às demandas de bens de produção desses setores modernos.

Partindo de uma perspectiva distinta das anteriores, Francisco de Oliveira, outra referência nos estudos sobre o processo de expansão capitalista do país, opta por abandonar a centralidade dos determinantes de consumo e fundamenta sua análise nas variáveis socioeconômicas diretamente ligadas aos fatores de produção.⁵⁴ Segundo o sociólogo, ao contrário das teses estruturalistas desenvolvidas no âmbito da Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL) — cujos principais expoentes foram Raúl Prebisch e Celso

⁵⁴ Utilizamos como base para uma discussão sobre o modelo proposto pelo autor para explicar o processo de desenvolvimento industrial brasileiro a seguinte obra: OLIVEIRA, Francisco de. **Crítica à razão dualista — O ornitorrinco**. São Paulo: Boitempo, 2003. A primeira edição do ensaio “Crítica à razão dualista”, onde são desenvolvidas as mais importantes argumentações, é de 1972.

Furtado⁵⁵ — ou de seus posteriores refinamentos — como a tese de Maria da Conceição Tavares, por exemplo —, não seria em fatores exógenos, ligados puramente ao devir do capitalismo internacional — crises do mercado exportador, estrangulamentos externos, limitações da capacidade de importar, etc. — que se encontram os elementos propulsores do processo de expansão industrial do país. A dinâmica deste último, ao contrário, só poderia ser entendida como resultado das próprias necessidades de acumulação geradas no interior do sistema econômico. Desta forma, a expansão do capitalismo no Brasil, segundo o autor, dar-se-ia em função da “[...] dialética interna das forças sociais em pugna; ser[iam] as possibilidades de mudança no modo de acumulação, na estrutura do poder e no estilo de dominação, as determinantes do processo”.⁵⁶ Seguindo esta linha de análise, Oliveira interpreta o período pós-30 como o de inauguração de um novo padrão de desenvolvimento capitalista, no qual a atividade industrial passa ser o centro do sistema econômico, ou seja, o período em que se constrói e se consolida no país — em função de uma ação deliberada (e internamente planejada) das classes dirigentes do país, visando à ampliação e expansão de sua hegemonia — uma “estrutura produtiva de base urbano-industrial”.⁵⁷ Ainda que, desde sua origem, o novo padrão de acumulação tivesse sido potencializado por uma gama de fatores aceleradores — como, por exemplo, a grande reserva de “trabalho morto” (tecnologia) disponibilizada a países de industrialização tardia⁵⁸ —, a partir de meados dos anos cinquenta o processo teria recrudescido imensamente, impulsionado por contundentes estímulos

⁵⁵ Sobre a interpretação cepalina sobre a industrialização na periferia, ver, por exemplo, PREBISCH, Raul. **The economic development of Latin America and some of its principal problems**. [S.l.]: CEPAL, 1949. FURTADO, Celso. **Subdesenvolvimento e estagnação na América latina**. Rio de Janeiro: Civilização brasileira, 1966.

⁵⁶ OLIVEIRA, Francisco de. *Op. cit.*, p. 63.

⁵⁷ Oliveira destaca que, no que tange à participação na renda nacional, o Produto Industrial só suplantaria o Produto Agrícola a partir de meados da década de 50. Entretanto, sustenta sua tese de construção de um modelo de expansão capitalista de base industrial desde a década de 30 a partir do argumento de que é a partir de então que se começa a estabelecer as condições para a priorização da expansão da atividade secundária, com destaque para uma regulamentação específica dos fatores da economia — preço do trabalho, distribuição de ganhos e perdas entre os distintos segmentos econômicos, forma de alocação de recursos, investimentos diretos em produção, etc. Ver OLIVEIRA, Francisco de. *Op. cit.*, p. 35-42.

⁵⁸ *Ibid.*, p. 67.

produzidos por um firme planejamento governamental. Neste contexto, a implantação maciça de setores industriais dinâmicos — como, por exemplo, o de bens de consumo duráveis e o de construção naval —, os investimentos diretos em infra-estrutura, entre outros aspectos, seriam componentes de um amplo esforço de agudização da acumulação capitalista.⁵⁹ Nas condições de um sistema econômico caracterizado por limitações de capitais, este esforço de aceleração demandaria fortes pilares de sustentação, definidos pelo autor, essencialmente, a partir de duas vertentes: a) associação com o capital estrangeiro, “não tanto por sua contribuição quantitativa [...], mas sobretudo pelo fornecimento de tecnologia, isto é, pela *acumulação prévia* que podia ser rapidamente incorporada”;⁶⁰ b) aumento da taxa de exploração da força de trabalho.⁶¹ A partir do primeiro pilar, o processo de acumulação redobraría seu fôlego, potencializando a reprodução do capital através de significativos ganhos de produtividade — tanto quantitativos quanto qualitativos. Já o segundo, caracterizado por um crescente diferencial entre salário-real e produtividade — proporcionada pelo papel do salário-mínimo na contenção do preço do trabalho — forneceria os necessários excedentes internos para a acumulação.⁶²

Um dos componentes mais importantes do processo, ainda seguindo o modelo de Oliveira, seria o aprofundamento do caráter concentracionista da estrutura econômica, ou seja, do desequilíbrio dos mecanismos de distribuição de renda em favor dos segmentos sociais mais abastados.⁶³ Tal efeito contribuiria fortemente para o engendramento, no início dos anos sessenta, de uma forte crise no sistema econômico, caracterizada por uma súbita

⁵⁹ Ibid., p. 71-92, passim.

⁶⁰ Ibid., p. 73. Grifos do autor.

⁶¹ Ibid., p. 78. Deve-se destacar que, ao longo da quarta parte deste ensaio, o autor discorre detalhadamente sobre a forma como os dois principais fundamentos do esforço de acumulação foram construídos e seus efeitos sobre o processo nacional de desenvolvimento.

⁶² Ibid., p. 78.

⁶³ A progressiva intensificação da incorporação de tecnologia e a compressão dos salários da classe trabalhadora tornavam-se fatores de restrição do potencial de consumo das massas urbanas. Segundo o autor, este fator torna mais claro o porquê da expansão da base industrial brasileira, a partir do governo Kubitschek (1956-1961), ter se direcionado aos setores mais sofisticados, sustentado por um mercado consumidor concentrado nas classes média e alta. Logo, a concentração de renda não era apenas uma consequência nefasta do modelo, mas um fator que se integrava à sua *rationale*. Ver Oliveira, Francisco de. *Op. cit.*, p. 71-106, passim.

desaceleração do processo de acumulação. Novamente se afastando dos modelos cepalinos, o autor não interpretaria a recessão dos anos 60 como uma crise de realização, mas como uma crise das “relações de produção da base urbano-industrial”,⁶⁴ causada por uma reação das classes trabalhadoras a uma crescente “assimetria da distribuição dos ganhos da produtividade e da expansão do sistema”.⁶⁵ Neste sentido, teria sido a materialização desta contradição no nível político o fator precipitador dos acontecimentos que culminaram com a solução golpista de março de 1964.⁶⁶

Tomamos as produções acima apenas como ilustrações dentre as inúmeras possibilidades de interpretação que as literaturas econômica e sociológica podem nos oferecer. A riqueza e amplitude do tema proposto — o processo de desenvolvimento capitalista ocorrido no Brasil, bem como em outros países latino-americanos de mesmo porte — nos permitiriam efetuar uma discussão bem mais profunda, considerando outras ordens de determinações e variáveis explicativas muito mais complexas. Limitamos nossa abordagem a somente estas interpretações exemplares — e dentro delas enfatizamos somente determinados aspectos — pelo fato de serem perpassadas, a despeito das diferenças que possam apresentar entre si,⁶⁷ por uma variável explicativa comum, que consideramos crucial para o delineamento do contexto sociopolítico em que emergem as questões específicas a que nos propomos desenvolver ao longo de nossa análise. Este elemento-chave é a constatação de que a economia brasileira, na segunda metade do Novecentos, teria sido marcada por sua progressiva internacionalização, ou seja, pela gradual integração da sua produção e do seu

⁶⁴ Ibid., p. 88.

⁶⁵ Ibid.

⁶⁶ Ibid., p. 91.

⁶⁷ Apesar dos modelos explicativos discutidos serem em vários aspectos divergentes, não os consideramos absolutamente excludentes entre si. As perspectivas mais propriamente economicistas, como as seguidas por Tavares e O'Donnell, não se mostram incompatíveis com as abordagens socioeconômicas de Cardoso e Faletto e, principalmente, Francisco de Oliveira; ao contrário, consideramos as teses da ISI e do *aprofundamento* válidas, na medida em que contribuem para a compreensão da forma pela qual o processo de industrialização brasileira se desenvolveu, enquanto a dinâmica da luta de classes contribui para a compreensão de sua essência, seu conteúdo. Aliás, o não antagonismo entre estas distintas matrizes explicativas é de certa forma sugerido, ainda que sutilmente, por Francisco de Oliveira, autor que se demonstra mais refratário a alguns dos argumentos que sustentam a tese da ISI. Quanto a esta nossa última afirmação, ver OLIVEIRA, Francisco de. *Op. cit.*, p. 50-1.

mercado à dinâmica do capitalismo internacionalizado. Lembremos que o desenvolvimento inicial da indústria brasileira exigiu volumes limitados de recursos financeiros e tecnológicos, devido mesmo à natureza das atividades envolvidas, podendo ser levado adiante fundamentalmente pela ação de capitais nacionais privados e públicos; a expansão do processo, entretanto, requereu, a partir da opção (política) por sua continuidade e intensificação dentro de moldes capitalistas modernos, da escolha da atividade industrial complexa como padrão principal de acumulação, a integração de novos setores ao parque industrial nacional, cada vez mais dinâmicos. Este movimento, por sua vez, dependia de uma integração mais profunda ao sistema produtivo internacional, uma vez que, para se atingir o avançado estágio de desenvolvimento em que este se encontrava, incorporando setores “de ponta”, seriam necessárias abundantes fontes de capitais e de tecnologia que dificilmente seriam supridas internamente. O avanço e complexificação da industrialização brasileira, portanto, tornaram-se sujeitos à presença maciça do investimento estrangeiro, configurando um quadro de dupla dependência: financeira e tecnológica. Podemos afirmar, enfim, que as mudanças no perfil da indústria nacional na segunda metade do século XX estiveram ligadas a uma integração cada vez mais estreita entre capitais nacionais e estrangeiros, e que isto teve uma influência direta na disposição das forças sociais, nas alianças de classe, reconfigurando as relações de poder estabelecidas no seio do sistema social brasileiro.

Partindo desta premissa, tentaremos agora esboçar uma interpretação das relações entre economia e política, sempre considerando estas duas dimensões da experiência humana como esferas interligadas, indissociáveis, elementos imanentes e complementares que compõem uma mesma “realidade”, única e global.⁶⁸ O padrão inicial do desenvolvimento

⁶⁸ Dentre a vasta literatura sobre o processo de crise, golpe e instauração do regime autoritário nos anos sessenta, podem ser identificadas diversas linhas interpretativas, sendo o tema abordado a partir dos mais distintos ângulos. Neste trabalho, optamos por uma análise mais voltada aos aspectos político-econômicos, considerando principalmente a natureza de nosso objeto. Abstemo-nos de discutir as demais perspectivas, portanto, em face dos limites a que se submete este trabalho, não por considerá-las de menor valor ou importância. Para análises mais voltadas aos aspectos político-institucionais ver SANTOS, Wanderley Guilherme. **Sessenta e quatro:**

industrial brasileiro foi promovido dentro de um determinado tipo de sistema político — o “Estado populista” —, hegemonizado por uma aliança composta por setores agro-exportadores e uma burguesia industrial “tradicional”.⁶⁹ Sob a égide de uma aparelhagem corporativa de controle sobre as massas trabalhadoras, ainda que estas mantivessem uma determinada margem de manobra organizacional e reivindicatória, esta aliança populista logrou direcionar o processo de crescimento econômico de acordo com seus interesses específicos, ocupando, através do controle da máquina do Estado, um lugar privilegiado no sistema de relações de poder entre as classes e frações de classe sociais. À medida que a atividade industrial — base do modelo de acumulação — se expande, principalmente a partir da década de 50, vai criando novas e progressivas demandas, que suscitam o surgimento e fortalecimento de novos grupos industriais, que aos poucos vão se incorporando ao sistema produtivo nacional. Vale ressaltar, ainda de acordo com as interpretações econômicas anteriormente discutidas, que este mesmo período é marcado pela irrupção de novas formas de capitalismo, cuja expansão se coaduna com os interesses destes novos setores empresariais. É neste contexto de convergência entre os interesses de setores específicos da burguesia industrial nacional e do grande capital oligopólico internacional que se inicia um processo gradual de internacionalização da economia brasileira, ainda que, contraditoriamente, sob um regime político construído e controlado por grupos sociais não tão estreitamente integrados a este movimento da economia nacional.

O dinamismo das novas atividades em expansão permitiu um rápido fortalecimento dos grupos econômicos nelas envolvidos. Estes passaram, na medida em que seu sucesso se

anatomia da crise. São Paulo: Vértice, 1986. FIGUEIREDO, Argelina Cheibub. **Democracia ou reformas? Alternativas democráticas à crise política: 1961-1964.** São Paulo: Paz e Terra, 1993. Para uma perspectiva mais centrada no ponto de vista militar, ver COELHO, Edmundo Campos. **Em busca da identidade: o exército e a política na sociedade brasileira.** 2 ed. Rio de Janeiro: Record, 2001. STEPAN, Alfred. **Os militares na política.** Rio de Janeiro: Artenova, 1975. Um viés mais ideológico pode ser encontrado em COMBLAIN, Joseph. **A ideologia da segurança nacional: o poder militar na América Latina.** Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1978.

⁶⁹Utilizamos esta terminologia para diferenciarmos os grupos industriais ligados a atividades de menor grau de complexidade, surgidos e consolidados nos primeiros estágios da industrialização nacional, daqueles envolvidos em atividades mais complexas e modernas, estreitamente inseridas na dinâmica do capitalismo internacional.

consolidava, a demandar maior participação no sistema político, um maior acesso aos centros de poder, enfim, a ocupação de um espaço dentro do processo de tomada de decisões que lhes permitisse ter seus principais interesses econômicos contemplados. Formou-se, assim, uma aliança entre o capital internacional e frações do empresariado nacional que a ele passavam progressivamente a se associar, um “bloco econômico multinacional e associado”,⁷⁰ cuja articulação visava, essencialmente, à transformação de seu fortalecimento econômico em poderio político. Segundo Dreifuss, esses grupos teriam agido, em um primeiro momento, restrito ao interstício da presidência de Juscelino Kubitschek (1956-1961), através da construção de canais próprios de acesso às instâncias de poder, de forma a garantir a inserção de suas demandas na seleção das prioridades políticas do governo. Em face da dificuldade em ocupar um lugar privilegiado dentro da aparelhagem burocrática convencional do Estado populista que permitisse acesso aos centros decisórios — plenamente ocupados pelos grupos sociais integrantes da aliança hegemônica, devidamente assentados e consolidados no poder —, optam, então, por contornar os canais formais, utilizando-se de uma estrutura administrativa paralela, uma eficiente “ponte” em direção ao núcleo do poder federal.⁷¹ A formação desses canais de representação sistemática dos interesses dos setores emergentes permitiu uma coexistência relativamente harmônica entre o “bloco multinacional e associado” e o bloco populista durante o governo JK. Entretanto, na medida em que se evidenciava aos atores sociais que “a eficiência da administração paralela dependia amplamente da atitude

⁷⁰ Tomamos o termo emprestado das análises de René Armand Dreifuss sobre o golpe de Estado de março de 1964. Ver DREIFUSS, René Armand. **1964: a conquista do Estado: ação política, poder e golpe de classe**. Petrópolis (RJ): Vozes, 1981. Em uma leitura particular, conceberemos esta “associação” entre setores da burguesia nacional e o capital estrangeiro de uma forma bem ampla, englobando ligações do tipo matriz-filial, participações acionárias, relações vendedor-cliente (fornecimento de insumos, equipamentos e tecnologia), etc. O termo “empresariado nacional associado”, que diversas vezes será utilizado neste estudo, deve ser entendido, portanto, como referido aos setores da burguesia nacional estreitamente vinculados ao capital estrangeiro, vinculações estas que, ainda que materializadas de distintas formas, favorecem uma maior afinidade política e ideológica entre tais grupos.

⁷¹ Esta estrutura administrativa paralela montada durante o governo JK era composta basicamente por Grupos Executivos Setoriais, assessorias especiais, Comissões de Trabalho, órgãos de consultoria, entre outros, todos eles estando diretamente subordinados à Presidência da República, contornado, desta forma, toda a estrutura formal de decisão, incluindo o Congresso Nacional e os ministérios. Para maiores detalhes ver DREIFUSS, René Armand. *Op. cit.*, capítulos I a IV, especialmente.

positiva e da boa vontade que o Executivo demonstrasse quanto a seu funcionamento”,⁷² tornava-se mais forte para os integrantes do “bloco multinacional e associado” a necessidade de ocupar um espaço próprio dentro da estrutura formal da burocracia estatal. Em outras palavras, evidenciava-se que a única forma segura e eficaz de garantir o pleno atendimento de seus interesses seria promover uma ação que conduzisse a um controle efetivo sobre a máquina do Estado. Logo, a posição inicial de proteção corporativa a suas atividades econômicas é gradativamente abandonada e avança em direção a um ativismo político explícito, visando a um reordenamento das relações de poder. Em suma, percebida a dificuldade de alcançar seus objetivos dentro das regras do sistema político vigente, a tática do “bloco multinacional e associado” claramente se modifica: a prioridade deixa de ser a tomada do poder pela via institucional e uma inserção na estrutura de poder vigente e passa a consistir em uma ação sistemática de boicote ao Executivo — núcleo do poder do bloco populista —, pressionando suas bases de sustentação e promovendo as condições para a superação do sistema político como um todo.

A derrubada da democracia populista através de um golpe militar surge como um desdobramento — embora não o único possível — das disputas entre distintas forças sociais, cujas contradições chegaram a uma situação limite: de um lado um empresariado industrial “tradicional”, aliado a um segmento estatista-desenvolvimentista, a um bloco popular-trabalhista e a setores agrários; de outro, uma alta burguesia internacionalizada, composta pelo grande capital oligopólico e por setores industriais nacionais tecnologicamente mais avançados.⁷³ Expressa o golpe, e o regime a partir dele construído, uma modificação no eixo hegemônico do sistema de poder, cujo centro teria migrado do primeiro para o segundo grupo, em função tanto dos confrontos diretos entre os blocos antagônicos quanto da incapacidade do bloco no poder (populista) em contornar suas contradições internas, o que teria minado sua

⁷² Ibid., p.35.

⁷³ CARDOSO, Fernando Henrique. **O modelo político brasileiro e outros ensaios**. São Paulo: Difel, 1973.

coesão e permitido uma reconfiguração das alianças de classe. Em suma, os novos grupos sociais que emergiram em um contexto de internacionalização da economia e dinamização do sistema produtivo buscaram construir um novo sistema político que materializasse e garantisse a sua supremacia. Dada uma constatação por parte dos atores sociais de que “a liderança econômica do bloco de poder multinacional e associado era obviamente incompatível com o domínio político da burguesia tradicional e setores oligárquicos”⁷⁴ — uma vez que o último não era capaz de promover as condições necessárias à consolidação e expansão da primeira — significaria 1964 um reordenamento no sistema de relações de poder. Sua essência seria o deslocamento do bloco populista do poder, movimento que teria tornado possível, entre várias outras coisas, a implementação de um conjunto de políticas econômicas que garantisse um satisfatório andamento do processo de acumulação e reprodução de capital de uma burguesia internacionalizada. O novo regime implementado constituía, enfim, a materialização de uma forma de dominação própria, sob circunstâncias históricas específicas, ao conjunto de forças sociais que compunham um novo bloco hegemônico, sendo propiciadora da implantação de um modelo econômico que atendia a seus interesses, ratificando a inserção do país no sistema produtivo capitalista internacional. Consolidava-se, desta forma, a supremacia de um novo conjunto de forças sociais, impondo o bloco “multinacional e associado” sua preponderância política sobre o conjunto da sociedade.

1.3.2 Propriedade industrial, transferência de tecnologia e o processo nacional de desenvolvimento

A despeito das convergências de interesses que agregavam diferentes frações das classes dominantes em um projeto político comum, não se pode ignorar a natureza

⁷⁴ DREIFUSS, René Armand. *Op. cit.*, p.104.

multifacética deste novo bloco hegemônico, ou seja, a heterogeneidade dos distintos segmentos sociais que o integravam. A grande aliança antipopulista construída no início dos anos sessenta havia agregado elementos bastante diversificados em torno de um primeiro grande objetivo comum, que seria a derrubada de João Goulart. Alcançado o objetivo inicial e montado um novo regime como tentativa de superação da ordem anterior, evidenciaram-se as contradições internas da aliança golpista. As relações entre as diferentes frações de classe presentes no novo bloco no poder também estavam sujeitas a atritos, conflitos constantes, que, embora não fossem dotados de uma natureza estrutural, mostravam-se significativos, manifestando-se conjuntural e localizadamente em torno de questões específicas. Um dos campos mais propícios à observação de choques entre os interesses dos segmentos sociais que compunham o “bloco multinacional e associado” é o tecnológico. Caracterizada a relação entre os empresariados nacional e internacional a partir de uma dupla dependência do primeiro em relação ao último — financeira e tecnológica — constituem-se ambos os elementos em questões fundamentais nas relações estabelecidas no seio do bloco hegemônico. Voltaremos nossas atenções ao segundo dos fatores citados, procurando mostrar, ao longo de nossa análise, de que maneira o campo tecnológico se constituiu em um espaço de conflitos entre capitais nacionais e estrangeiros e de que forma tais disputas se apresentavam.

A característica fundamental do comércio de tecnologia no Brasil até meados do século XX foi o contundente grau de liberdade desfrutado pelos agentes econômicos nele envolvidos. Mesmo após a formulação das primeiras normas legais de regulação sobre o trânsito de capitais estrangeiros e seus rendimentos, estabelecidas pelo Decreto-lei nº 9.025, de 27 de fevereiro de 1946 (DL 9.025/46), não foi promovida nenhuma providência específica em relação a pagamentos de *royalties* de patentes ou de tecnologia, mantendo-se o campo desprovido de maiores regulamentações.⁷⁵ Era, portanto, a inexistência de instrumentos

⁷⁵ BIATO, Francisco de Almeida; GUIMARÃES, Eduardo Augusto; FIGUEIREDO, Maria Helena P. **A transferência de tecnologia no Brasil**. Brasília: IPEA/IPLAN, 1973. p. 215-7.

efetivos de controle sobre as atividades exercidas neste tipo de mercado que dava o tom das relações econômicas envolvendo objetos tecnológicos, prevalecendo, na prática, uma clara opção governamental por permitir ampla margem de manobra para o trânsito de capitais no setor.⁷⁶ Escassos são os registros disponíveis sobre as transações tecnológicas até 1947 — ano a partir do qual a Superintendência da Moeda e do Crédito (SUMOC) começaria a incluir esta rubrica em seus levantamentos estatísticos — o que talvez já denote a pouca preocupação com seu controle. A atuação do Departamento Nacional da Propriedade Industrial (DNPI)⁷⁷ pode servir como um bom exemplo da frouxidão dos controles governamentais: órgão responsável pelo patenteamento de invenções e registro de marcas no período, era também uma de suas incumbências legais a exigência das notificações de licenciamento junto aos titulares estrangeiros como prova de uso do objeto da patente no mercado brasileiro, imposição estabelecida pelo Código da Propriedade Industrial (CPI) de 1945.⁷⁸ As anotações referentes aos contratos, entretanto, não eram efetuadas de uma forma sistemática, sendo costumeiramente anexadas ao próprio processo de registro, sem maiores detalhamentos sobre objetos, valores ou condições contratuais.⁷⁹

A partir da segunda metade da década de 50, este contexto começaria a sofrer modificações. Marcado por uma vertiginosa aceleração do processo de industrialização, o

⁷⁶ Deve-se ressaltar que o DL 9.025/46 foi promulgado em meio a um quadro de euforia liberal que marcou o início do governo Dutra (1946-1951), caracterizado por uma forte crença na plena aplicabilidade dos princípios econômicos preconizados a partir de Bretton Woods. Malogradas as expectativas otimistas iniciais, a tendência posterior seria de adoção gradativa de medidas de controle sobre o comércio exterior, embora as importações tecnológicas não tenham despertado maiores atenções do governo. Para informações mais precisas sobre as políticas de comércio exterior adotadas durante o governo Dutra, ver VIANNA, Sérgio Besserman. *Política econômica externa e industrialização: 1946-1951*. In: ABREU, Marcelo de Paiva (Org.). **A ordem do progresso: cem anos de política econômica republicana, 1889-1989**. Rio de Janeiro: Campus, 1989. p. 105-22.

⁷⁷ Ainda na República Velha surgiria o primeiro órgão governamental específico para o tratamento das questões concernentes à propriedade industrial (patenteamento de invenções e registros de marcas), a Diretoria Geral da Propriedade Industrial (DGPI). Este órgão seria extinto dez anos depois, sendo transformado em Departamento Nacional da Propriedade Industrial (DNPI), vinculado ao Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio, e que seria o predecessor do INPI. Teceremos maiores comentários sobre o desenvolvimento institucional do campo da propriedade industrial na seção 2.1 deste estudo.

⁷⁸ Decreto-lei n.º 7.903, de 27 de agosto de 1945.

⁷⁹ FONSECA NETTO, Henrique Pereira da. **Liberalização do Sistema de controle e regulação da transferência de tecnologia no Brasil: implicações e prováveis conseqüências sobre a questão**. Rio de Janeiro: INPI, 1986. p. 10-11.

período é também caracterizado por um considerável crescimento do fluxo de transações tecnológicas entre o Brasil e o exterior, contribuindo fortemente para a configuração de um progressivo quadro de desequilíbrio no balanço de pagamentos. O *deficit* proporcionado pelo comércio de tecnologia passa, a partir de então, a suscitar a adoção de algumas medidas por parte do governo brasileiro. Estudos promovidos pela Divisão do Imposto de Renda da Receita Federal e pela SUMOC durante o governo Juscelino Kubitschek (1956-1961) demonstraram a significativa sangria de divisas resultante do comércio tecnológico. Um relatório da Divisão do Imposto de Renda à Presidência da República, datado de 30 de novembro de 1957, mostrou que, enquanto as empresas de capital majoritariamente nacional pagavam ao exterior, em média, cerca de 4% de seu faturamento por *royalties* de patentes e marcas, as empresas de capital majoritariamente estrangeiro pagavam por *royalties* valores que chegavam até a 27% de seu faturamento no mercado nacional.⁸⁰ Evidenciava-se, assim, uma clara distorção no comportamento das filiais de empresas estrangeiras no Brasil, que envolvia também suspeitas de ocultação de lucros e, conseqüentemente, de sonegação fiscal. A partir do relatório de 1957, foi possível se fazer uma análise mais aprofundada da dinâmica das transações de remessas e recepção de capitais entre matrizes estrangeiras e filiais brasileiras, explicitando-se o significativo envio de recursos para o exterior a título de *royalties* ou de assistência técnica. Percebeu-se que, por este artifício, buscavam tais empresas maximizar as remessas de divisas para suas matrizes no exterior, extrapolando-se os valores permitidos pela já tímida legislação de controle vigente. Maquiava-se, desta forma, através de contratos de patentes, marcas e assistência técnica, o envio de capitais para fora do país. Com base em tais informações, foi promulgada, a Lei n.º 3.470, de 28 de novembro de 1958 (Lei n.º 3.470/58), que alterava a legislação do imposto de renda, especialmente no que dizia respeito à dedutibilidade fiscal de pagamentos por *royalties* de patentes e marcas, bem como

⁸⁰ Para mais informações sobre os estudos efetuados pela Receita Federal e pela SUMOC ver FONSECA NETTO, Henrique P. *Op. cit.*, p. 11-5.

por contratação de assistência técnica. Limitava-se em 5% da receita bruta sobre a venda ou produção a dedução fiscal por pagamento de *royalties*, estabelecendo-se, ainda, a exigência de comprovação da exploração dos produtos ou serviços licenciados.⁸¹ Deve-se destacar, contudo, que esta iniciativa do governo não inibiu a liberdade de ação que o capital externo desfrutava no país. A Lei n.º 3.470/58 não estabelecia um controle efetivo dos fluxos deste capital por parte do governo, mas apenas constituía instrumento de desestímulo ao envio abusivo de divisas ao exterior.⁸²

Somente a partir do governo João Goulart (1961-1964) seriam estabelecidos instrumentos legais significativos de controle sobre o trânsito de capitais no comércio tecnológico. O agravamento do *deficit* do balanço de pagamentos no início da década de 60, inserido em um quadro de forte crise monetária, levaria o Executivo a agir energicamente de forma a corrigir as distorções existentes. Com este intuito, lançaria mão de dois diplomas jurídicos de larga abrangência: a Lei n.º 4.131, de 3 de setembro de 1962 (Lei n.º 4.131/62) — Estatuto dos Capitais Estrangeiros — e a Lei n.º 4.137, de 10 de setembro de 1962 (Lei n.º 4.137/62) — Lei *anti-trust*. A primeira, cujo escopo era a regulamentação da entrada e saída de capitais estrangeiros do país — perpassando os mais diversos campos do comércio exterior —, estabelecia, especificamente em relação ao comércio de tecnologia, as seguintes medidas: obrigatoriedade do registro dos contratos tecnológicos que justificassem remessas na SUMOC; proibição de remessas de *royalties* por licenciamento de patentes e marcas por empresa cujo controle acionário pertencesse ao licenciante (válida tanto para filiais de empresas estrangeiras quanto para empresas nacionais); limite máximo para remessa de *royalties*, equivalendo a 5% da receita bruta do produto fabricado ou vendido; máximo de 5

⁸¹ No caso da dedução fiscal por pagamento de *royalties* de patentes e marcas, a comprovação se daria por meio de apresentação de contrato de cessão ou licença registrado no DNPI. Entretanto, conforme comentado anteriormente, a eficiência do controle por meio do registro era discutível.

⁸² Embora o teto para dedutibilidade de *royalties* tenha sido estabelecido pela Lei n.º 3.470/58, somente através da Portaria MF n.º 436, de 30 de dezembro de 1958, os valores percentuais foram fixados e regulamentados. Para discussões mais aprofundadas sobre a Lei 3.470/58 e a Portaria MF n.º 436, ver BARBOSA, Antônio L. F. **Propriedade e quase-propriedade no comércio de tecnologia**. Brasília: CNPq, 1981. p. 134-6.

anos para o prazo de pagamentos de *royalties* de patentes, marcas e assistência técnica a empresas estrangeiras, podendo, nos dois primeiros casos, estender-se o prazo de pagamento até o fim da validade dos privilégios (na época, a legislação de propriedade industrial vigente, o CPI de 1945, estabelecia prazos de validade de 15 anos para patentes e 10 anos para marcas — ainda que, neste último caso, prorrogável indefinidamente).⁸³ Por sua vez, a Lei *Anti-trust*, estatuto criado com o intuito de regular a repressão ao abuso de poder econômico, de acordo com o estabelecido pelo artigo 148 da Constituição de 1946, apresentava como principal novidade a proibição de práticas comerciais restritivas, tais como: impedimento de exportação de produtos fabricados com tecnologia adquirida no exterior; obrigatoriedade da manutenção de sigilo de informações técnicas por tempo maior do que o estipulado em contrato; limitação contratual sobre a produção ou venda de produtos elaborados a partir de tecnologia externa; obrigatoriedade de fornecimento gratuito, ao licenciante, de melhoramentos implementados em produtos ou processos pelo licenciado etc.⁸⁴ Além disso, em relação a patentes, estipulava a cassação de privilégios concedidos pelo órgão responsável, o DNPI, que já tivessem caducado em países que mantivessem acordos sobre a matéria com o Brasil. Como se pode perceber, em razão da profundidade de algumas medidas adotadas, é possível dizer que a promulgação destes dois estatutos, juntamente com a criação de um sistema institucional fiscalizador, composto por órgãos como a SUMOC, a Divisão do Imposto de Renda da Receita Federal e o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), marcava uma inflexão no tratamento governamental para o campo do comércio de tecnologia, abandonando-se, a partir de então, uma relativa frouxidão no controle sobre os fluxos de capitais no mercado de tecnologia e implementando-se uma política explícita de controle e restrição das remessas promovidas no setor.

⁸³ Para uma discussão mais aprofundada sobre os efeitos da Lei n.º 4.131/62 sobre o comércio de tecnologia, ver BIATO, Francisco; GUIMARÃES, Eduardo A.; FIGUEIREDO, Maria Helena P. *Op. cit.*, p. 218-20.

⁸⁴ Outros tipos de cláusulas contratuais restritivas tornadas ilegais pela Lei n.º 4.137/62 são apresentadas por FONSECA NETTO, Henrique P *Op. cit.*, p. 21.

Deve-se destacar que o momento de criação dos primeiros mecanismos de controle sobre as contratações tecnológicas coincidia com o de aceleração da entrada do grande capital transnacional nos mercados periféricos. Embora os processos de desenvolvimento industrial na periferia e de expansão dos capitais oligopólicos estivessem intimamente interligados — ocorrendo uma forte convergência entre os interesses das grandes empresas transnacionais e do empresariado periférico associado —, não estavam, entretanto, imunes a eventuais atritos, a determinadas áreas de choque, sendo talvez o mercado tecnológico o setor em que mais tenham se explicitado. Atendo-nos ao caso brasileiro: é certo que um processo acelerado de desenvolvimento industrial e uma plena inserção do país no sistema produtivo internacional demandavam, devido à dupla dependência comentada na seção anterior, um alto grau de associação entre os setores mais modernos do empresariado nacional e os capitais internacionais. Contudo, tal tipo de associação, ainda que tenha se transformado em um dos principais pilares do modelo nacional de desenvolvimento na segunda metade do século XX, não excluía a configuração de conflitos restritos no seio do “bloco multinacional e associado”. A construção de instrumentos que visavam limitar a liberdade de ação do grande capital — demanda de frações específicas do empresariado nacional — constituía-se em uma tentativa de equilíbrio nas relações centro-periferia, de reconfiguração das posições ocupadas por compradores e ofertantes no mercado tecnológico internacional. Uma das conseqüências deste conflito localizado entre capitais nacionais associados e internacionais oligopólicos — a criação de instrumentos legais de limitação da liberdade de ação dos agentes no mercado tecnológico — gera uma reação por parte das grandes empresas transnacionais, caracterizada pelo progressivo abandono das contratações tecnológicas através de objetos de propriedade (principalmente as patentes), alvos preferenciais dos controles governamentais, e a priorização de transações através de contratos de *know-how*, objetos desprovidos de maiores definições jurídicas até então, não estando, desta forma, sujeitos a regulamentações

específicas tanto por parte da legislação nacional quanto dos tratados internacionais sobre a matéria.⁸⁵ A lógica da mudança dos objetos de contratação tecnológica por parte das empresas transnacionais era a de se aproveitar de um posicionamento privilegiado no mercado internacional de tecnologia — marcado por seu alto grau de oligopolização — para contornar os dispositivos de controle adotados pela legislação brasileira e, desta forma, preservar seus interesses de acumulação. A adoção de tal estratégia por parte das grandes empresas transnacionais ofertantes de tecnologia seria percebida claramente ao longo da década de 60; a despeito de todo o aparato jurídico-institucional construído durante o governo Goulart, e a princípio não modificado, pelo menos em sua essência, pelo regime militar instaurado em março de 1964, houve um contundente crescimento dos montantes remetidos ao exterior por contratações tecnológicas, sendo que grande parte destas remessas era originada de contratos de *know-how*.⁸⁶

As conseqüências das mudanças do mercado se mostravam extremamente negativas a alguns setores empresariais nacionais ligados a atividades de maior grau de complexidade, que requeriam acesso e domínio de tecnologias mais avançadas. A evolução quantitativa e qualitativa do sistema produtivo capitalista, significativamente recrudescida no pós-guerra e acentuada exponencialmente ao longo da segunda metade do século, exigia do parque industrial brasileiro uma adequação a um quadro de extremo dinamismo — necessário para a manutenção do processo de acumulação e reprodução do capital —, algo que só poderia ser alcançado se fosse promovida uma aceleração do desenvolvimento tecnológico nacional. Portanto, a manutenção de um efetivo processo de industrialização, reconfigurado a partir de bases mais dinâmicas e complexas, passava, necessariamente, pela modernização da indústria

⁸⁵ Discutiremos o conceito de *know-how* na seção 2.3 deste estudo.

⁸⁶ Segundo dados do Banco Central, no período compreendido entre 1960 e 1970 as remessas na rubrica de assistência técnica ou serviços, que incluíam contratos de *know-how*, saltaram de 47,6% para 92,3% do total das remessas de divisas para o exterior por tecnologia. No mesmo período, o valor absoluto de remessas por tecnologia saltou de 42 para 104 milhões de dólares. Para maiores detalhes ver BARBOSA, Antônio L. F. **Propriedade e quase-propriedade no comércio de tecnologia**. Brasília: CNPq, 1981. p. 166-7, tabelas XXXV e XXXVII.

nacional, tornando central a questão da absorção e utilização de novas tecnologias. Na condição de compradores de tecnologia, alguns setores do empresariado viam seu processo de acumulação comprometido diante do novo quadro no mercado tecnológico internacional. A imposição dos segredos industriais⁸⁷ como objetos de contratação tecnológica entre países desenvolvidos e periféricos fragilizava cada vez mais o poder de barganha dos últimos, levando-os a lançar mão da tecnologia disponível no mercado internacional sob condições extremamente desvantajosas.

Neste sentido, conforme procuraremos discutir com maior profundidade ao longo deste estudo, instaura-se, especificamente no que tange às relações estabelecidas no mercado de tecnologia, uma situação de choque de interesses entre os agentes econômicos nacionais e estrangeiros, um conflito restrito, no interior do bloco hegemônico, envolvendo duas das frações de classe que o compunham, os empresariados multinacional e nacional associado. Em face da discrepância entre as forças envolvidas — em favor do capital estrangeiro —, seria a aparelhagem burocrática do Estado, com todos os recursos de poder a ela disponíveis, usada como instrumento de equilibração das disputas estabelecidas no mercado tecnológico. É justamente neste contexto que surge o INPI, instância que ficaria responsável pela formulação e execução de políticas para o campo da propriedade industrial e transferência de tecnologia (PI e TT), cujo direcionamento se daria para a capacitação tecnológica da indústria brasileira — particularmente em seus segmentos mais dinâmicos, como o petrolífero, químico-farmacêutico, de máquinas e equipamentos e de engenharia civil —, primeiramente a partir da desobstrução dos canais de acesso à tecnologia importada e, em um momento posterior, pela construção de barreiras de proteção contra a concorrência estrangeira e produção de estímulos à promoção de atividades de pesquisa e desenvolvimento (P&D) em território nacional.

⁸⁷ Discutiremos com maior profundidade o conceito de segredo industrial na seção 2.3 deste trabalho.

Nos próximos capítulos, buscaremos refletir sobre os determinantes, fundamentos e efeitos das políticas desenvolvidas pelo INPI, sempre tendo em vista sua integração a um projeto mais amplo de desenvolvimento implementado durante o regime militar brasileiro. Tal exercício, obviamente, não pode dispensar, conforme procuramos esboçar nesta primeira parte de nosso estudo, uma análise mais ampla da dinâmica de forças sociais que sustentavam o Estado ditatorial, bem como as formas de representação dos interesses das diferentes frações do bloco hegemônico no interior da estrutura burocrática do governo.

2 SOBRE PATENTES E SEGREDOS INDUSTRIAIS: UMA INTRODUÇÃO

A discussão que pretendemos travar ao longo deste estudo é perpassada por um conjunto de objetos e conceitos próprios a algumas áreas específicas do conhecimento — principalmente o direito e a economia —, sendo, contudo, muito pouco conhecido em outras searas, incluindo-se o campo historiográfico. Neste sentido, pretendemos neste capítulo estabelecer, ainda que de uma forma primária, definições importantes sobre algumas categorias básicas que integram a esfera da propriedade intelectual e do comércio de tecnologia, acreditando que tal exercício possa se mostrar bastante útil para uma mais clara compreensão do tema abordado e da argumentação apresentada no desenvolvimento de nossas hipóteses de trabalho.

2.1 OS PRIVILÉGIOS DE INVENÇÃO: APONTAMENTOS HISTÓRICOS SOBRE A QUESTÃO

Pelo que hoje se sabe, o privilégio patentário moderno surgiu como um desdobramento dos sistemas medievais de monopólios comerciais. Estudos precusores desenvolvidos na Europa ao final do século XIX⁸⁸ — promovidos principalmente por profissionais oriundos dos campos jurídico e diplomático — teriam demonstrado que a disseminação dos exclusivos mercantis no Ocidente engendraria uma progressiva diversificação da natureza das atividades protegidas, até o ponto de também os inventores se integrarem ao rol dos agentes econômicos privilegiáveis. Os primeiros registros conhecidos

⁸⁸ A segunda metade do Oitocentos assiste ao acirramento dos debates internacionais sobre a regulação da propriedade dos bens imateriais. Neste contexto surgem as primeiras tentativas de unificação das diversas legislações nacionais de patentes sob uma mesma estrutura doutrinária, que resultariam na ratificação do primeiro grande tratado internacional a respeito da matéria, a Convenção da União de Paris (CUP), de 1883. É justamente em meio a este processo que o tema passa a despertar uma maior atenção por parte de pesquisadores e profissionais especializados, sendo, então, produzidos os primeiros estudos mais aprofundados sobre o sistema de patentes.

de privilégios comerciais datam do século XII: um relato de um viajante denominado Benjamin de Tudela faz menção a um monopólio concedido em Jerusalém, referente à atividade de tingimento de tecidos.⁸⁹ É provável que a partir dessa região os privilégios comerciais tenham gradativamente se espalhado por toda a Europa ocidental, difundindo-se especialmente nas regiões mais ligadas ao comércio com o Oriente, tais como o norte da península itálica. Ao longo do par de séculos seguinte encontram-se outros registros similares, principalmente em Veneza, Florença e algumas regiões da França e Inglaterra, todos eles concentrando-se particularmente nos ramos da fabricação de tecidos e vidros. Ressaltemos, porém, que, ainda que a lógica de proteção em muitos casos se aproxime, os primeiros tipos de privilégios comerciais não podem ser considerados como patentes em seu sentido moderno, uma vez que aqueles não envolviam específica e obrigatoriamente invenções. Tais monopólios, em geral, consistiam basicamente em instrumentos de atração, por meio da expectativa de lucro, de profissionais estrangeiros detentores de técnicas e artes de que algumas regiões não dispunham. Eram, enfim, mais instrumentos de introdução de atividades econômicas já existentes e conhecidas, porém ainda não dominadas e executadas em domínios territoriais específicos, do que incentivos e premiações à atividade inventiva propriamente dita, ou seja, a introdução de atividades e produtos realmente inovadores.

Ainda de acordo com informações levantadas neste primeiro conjunto de estudos a respeito do sistema patentário, apenas no século XV, mais precisamente no ano de 1421, seria registrada a primeira concessão de privilégio a um inventor. Estabeleceria esta primeira patente, concedida na cidade de Florença a Filippo Brunelleschi, uma exclusividade de três anos para a fabricação de um tipo de barca com engrenagens para levantar objetos.⁹⁰ Outro grande centro comercial da região, a cidade de Veneza, passaria também a conceder

⁸⁹ Ver CRUZ FILHO, Murillo. **A norma do novo: fundamentos do sistema de patentes na modernidade**. Rio de Janeiro: [S.n.], 1986. p. 129-30.

⁹⁰ FABRICZY, C. von. Filippo Brunelleschi. Stuttgart: [s.n.], 1892. *Apud* CRUZ FILHO, Murillo. *Op. cit.*, p. 131-2.

exclusividades a inventores pouco tempo depois, a partir do ano de 1443. Talvez seja nos monopólios venezianos que se possa notar mais facilmente a gradual diversificação da natureza das atividades protegidas por privilégios. Segundo Cruz Filho, seria esta República responsável pela concessão dos primeiros monopólios conhecidos a impressores já desde o início do século XV, como estímulo à introdução da arte tipográfica em seu território (patentes de impressão).⁹¹ Outros tipos de privilégios conhecidos na região estariam ligados às atividades de mineração, comércio e manufaturas. Desta forma, continua o autor, conforme o sistema de monopólios se desenvolve e consolida no decorrer do século XV, vai ocorrendo “um lento mas coerente processo de encadeamento conceitual entre os diferentes tipos de privilégio [...]”.⁹² Embora criassem reservas monopolísticas sobre campos distintos (exploração de recursos naturais, comércio, manufatura ou atividade inventiva), paulatinamente as distintas formas de privilégios iam se integrando a uma mesma estrutura de funcionamento, um conjunto similar de conceitos e regras construídos à luz de uma mesma racionalidade, justificando-se, legitimando-se e sendo regulamentadas a partir de elementos lógicos comuns.

É no contexto apresentado, de grande diversificação dos privilégios concedidos e de unificação dos fundamentos do sistema de concessão de prerrogativas econômicas, que surge a primeira lei de patentes de que se tem notícia. Seria a lei veneziana de 1474 a primeira sistematização formal do processo de concessão de monopólios aos inventores; até então, todos os “sistemas” de privilégios conhecidos consistiam em mercês concedidas pelos poderes constituídos em espaços territoriais específicos, atos extraordinários, portanto, totalmente submetidos à subjetividade da autoridade concessora. A partir deste estatuto a natureza das concessões seria modificada, uma vez que se passava a estabelecer objetivamente as funções a que se prestavam as patentes, sua duração, o espaço territorial em que se aplicaria, bem como

⁹¹ CRUZ FILHO, Murillo *Op. cit.*, p.132-4.

⁹² *Ibid.*, p.135.

os requisitos a serem preenchidos por seus postulantes. Passava-se a tratar o privilégio não mais como um ato dependente da graça do poder local, mas como uma decisão impessoal, extensiva a qualquer pessoa que atendesse às condições estabelecidas por lei. Em seu texto ficariam explícitos os princípios fundamentais da proteção patentária, os conceitos legitimadores do oferecimento de monopólios temporários aos inventores: o estímulo à atividade inventiva; a compensação ao inventor pelos esforços despendidos no processo de criação; o direito do inventor sobre a criação espiritual; a utilidade social da invenção. Estabelecia também a lei de 1474 as condições necessárias para que um determinado invento pudesse gozar da prerrogativa monopólica: novidade (ineditismo da obra, ou seja, seu não englobamento no estado das artes);⁹³ engenhosidade (sua originalidade e capacidade de apresentar soluções a problemas específicos); exequibilidade (sua capacidade de execução e utilização); publicidade da informação técnica (descrição pormenorizada da técnica utilizada e dos detalhes práticos para se chegar ao objeto inventado).

Os conceitos fundantes da lei veneziana de 1474 seriam gradativamente disseminados e consolidados em todo o Ocidente, formando uma espécie de estrutura genérica de patenteamento que seria adotada ao longo dos séculos seguintes, ainda que os “sistemas” de concessão de privilégios de invenção permanecessem, na esmagadora maioria dos países, geralmente atrelados ao tradicional estatuto de mercês, não sistematizados, portanto, na forma de leis específicas, como no caso veneziano. O patenteamento era fundamentado em um tipo de relação específica entre o inventor e a sociedade: esta última concedia uma licença a um de seus membros para que atuasse exclusivamente em um determinado campo econômico, gozando privadamente, por um tempo limitado, das vantagens oferecidas pela atividade

⁹³ Deve-se destacar que no caso da primeira lei de patentes o ineditismo era exigido apenas nos limites do território veneziano. Desta forma, mesmo que já fosse conhecida ou usada em outros lugares, uma invenção seria considerada nova se ainda não tivesse sido introduzida naquela república. Este é um conceito de novidade que posteriormente seria denominado pelos especialistas na matéria como “novidade relativa”, em contraste com a exigência de um total ineditismo, no tempo e no espaço, conhecido como “novidade absoluta”. Para maiores detalhes sobre tais conceitos ver DI BLASI, Gabriel, GARCIA, Mário, MENDES, Paulo P. **A propriedade Industrial**. Rio de Janeiro: Forense, 1997. p. 124-6.

exercida. Entretanto, não seria primordialmente o benefício do interesse individual do detentor do privilégio o objetivo final da proteção patentária, mas o atendimento mais amplo do bem-estar coletivo, que seria promovido pela aceleração do desenvolvimento econômico da sociedade. Logo, e isso fica claro no texto da primeira Lei de Patentes e nas cartas de monopólio concedidas a inventores entre os séculos XV e XVIII, era o atendimento dos interesses da sociedade que justificava e legitimava a existência da proteção patentária. Em suma, o oferecimento, por parte do poder público, de uma posição privilegiada ao titular dos direitos no mercado — monopólio — durante um determinado período pressupunha uma contrapartida social, ou seja, que o detentor da patente explorasse efetivamente o objeto protegido — introduzindo-o no mercado ou dele se utilizando para obter outros bens, novos ou não —, bem como que houvesse a divulgação das informações técnicas necessárias para se chegar ao invento, de tal forma que, após a expiração do tempo do privilégio (que geralmente variava de acordo com a importância e a utilidade da invenção), o objeto da patente se tornasse de domínio público, podendo ser explorado por qualquer pessoa.⁹⁴ O privilégio justificar-se-ia, assim, tanto por premiar o esforço do inventor quanto por suscitar um efetivo incentivo à atividade inventiva, permitindo seu incremento quantitativo e qualitativo e, conseqüentemente, promovendo o progresso material da sociedade. No entanto, a despeito da dualidade de objetivos, entre o atendimento do interesse individual do inventor e o interesse coletivo, este último sempre deveria prevalecer. O direito exclusivo do inventor sobre sua criação só se aplicaria na medida em que esta efetivamente fosse útil à sociedade, desenvolvendo atividades novas ou aprimorando as já existentes. Para se criar as condições

⁹⁴ A divulgação obrigatória do conteúdo tecnológico da invenção, ou seja, a informação técnica que permitiu ao inventor desenvolver sua criação, é um elemento central na *rationale* do sistema de proteção patentária. Sua função é propiciar a plena absorção e disseminação de uma dada tecnologia entre os agentes produtivos, impedindo que o inventor mantenha em segredo o conhecimento por ele produzido. Doravante iremos nos referir a este pré-requisito para a concessão do privilégio patentário na forma como é conhecido no âmbito da propriedade intelectual, isto é, através do termo *disclosure*. Para informações adicionais, ver CRUZ FILHO, Murillo. *Op. cit.*, p. 163. BARBOSA, Antônio L. F. **Propriedade e quase-propriedade no comércio de tecnologia**. Brasília: CNPq, 1981. p. 61-3.

necessárias ao bem-estar da coletividade, enfim, contemplar-se-ia o inventor com um proveito particular, ainda que este só ganhasse sentido em função do primeiro.

Pouco a pouco, novos conceitos vão sendo incorporados à lógica da proteção patentária, refletindo as mudanças em andamento no seio do pensamento ocidental. No século XVII seria formulada, na Inglaterra, a segunda legislação conhecida sobre patentes, o “Estatuto dos monopólios”. Este diploma legal, datado de 1623, ainda que em muito inspirado nas disposições da lei veneziana de 1474, inauguraria alguns conceitos novos, como, por exemplo, “o princípio de que somente ao verdadeiro e primeiro inventor de uma manufatura ou objeto [...] dever-se-ia outorgar um monopólio de patente”.⁹⁵ Prevalencia neste estatuto, ainda, a concepção veneziana do uso efetivo da invenção (sua realização como instrumento ou mercadoria) como essência do sistema de concessão de privilégios; porém, nele já se começava a esboçar um novo tipo de relação entre o individual e o coletivo na lógica do privilegio patentário. Na medida em que o Estatuto destacava que apenas ao “sujeito, o inventor, autor e mentor da idéia inventiva”⁹⁶ seria lícito o desfrute das vantagens econômicas do objeto inovador por um tempo pré-determinado (no caso, um máximo de 14 anos), enfatizava-se a importância da iniciativa individual no processo de desenvolvimento material da sociedade, sendo esta considerada também, em certa medida, tributária dos serviços prestados pelo inventor, a quem o monopólio temporário serviria como um tipo compensação. É certo que a invenção deveria estar a serviço da coletividade, porém esta última também teria a obrigação de recompensar o esforço do inventor. O privilégio deixava de ser interpretado apenas como prêmio ou incentivo, passando a se constituir também em um dever da sociedade para com o indivíduo.

⁹⁵ CRUZ FILHO, Murilo. *Op. cit.*, p. 136.

⁹⁶ *Ibid.*

A consolidação da matriz jusnaturalista de pensamento ao longo do século XVIII inspiraria reconceituações mais significativas na lógica do sistema patentário.⁹⁷ À medida que se fortalece a interpretação da invenção como o resultado de um trabalho criativo individual, a materialização da atividade intelectual do inventor, que em sua função despende tempo, esforços e recursos, recrudescer o argumento de que justo seria ao homem dispor plenamente do fruto de seu trabalho, ou seja, que a propriedade sobre o resultado de seu trabalho intelectual seria um direito natural. A faculdade de usufruir da maneira que bem lhe conviesse do produto de sua própria engenhosidade, algo inerente à própria natureza do indivíduo, legitimava a apropriação privada dos inventos, o gozo por parte do inventor de uma exclusividade sobre o uso de sua criação, resultado de seu próprio gênio. Neste sentido, a concessão de privilégios era tomada dentro desta concepção jusnaturalista como uma eficiente forma de garantir a propriedade do trabalho intelectual, uma vez que impediria que terceiros se utilizassem daquilo que não lhes pertencia, que tirassem proveito indevidamente do fruto do esforço alheio. A patente passava a ser vista fundamentalmente como um instrumento de reconhecimento de um direito natural e particular. Ela não era encarada como os demais tipos de monopólios, tidos como elementos de contenção das iniciativas e de limitação das liberdades individuais; ao contrário, era uma salvaguarda ao direito individual de dispor exclusivamente da propriedade. Inverte-se, desta forma a relação entre o coletivo e o

97 Para efeitos deste trabalho, definiremos o jusnaturalismo moderno como uma matriz de pensamento fundamentada na interpretação da realidade e ordenação do mundo a partir de uma metodologia racional e de uma referência antropocêntrica e individualista, contrapondo-se aos fundamentos ontológicos e teológicos da filosofia escolástica. Sob o ponto de vista do direito, influenciados por pensadores como Locke, Hobbes e Rousseau, os jusnaturalistas modernos reformularam a concepção de direito natural consolidada por Tomás de Aquino, desatrelando os princípios e valores superiores que regem a vida em sociedade da vontade divina. Desta forma, tomavam o direito natural como um sistema construído pelo homem — a partir do desvelamento das “leis” que regem as relações sociais através de processos racionais de análise —, dotado de validade universal e perpétua. Para discussões mais aprofundadas, consultar TEIXEIRA, Antônio Braz. *A Justiça no Pensamento Contemporâneo. Revista Jurídica*, Campinas, v. 14, p. 29-60, 1998. BITTAR, Eduardo Carlos Bianca; ALMEIDA, Guilherme Assis de. *Curso de filosofia do direito*. São Paulo: Atlas, 2001. CHORÃO, Mário Bigotte. *Temas Fundamentais de Direito*. Coimbra: Livraria Almedina, 1991. XIMENES, Julia Maurmann. Reflexões sobre o jusnaturalismo e o direito contemporâneo. *Cadernos de direito*, Piracicaba, v. 1, n. 1, p. 157-165, 2001. Para uma discussão sobre as bases jusnaturalistas presentes na concepção liberal de Estado, ver MONDAINI, Marco. *O socialismo liberal de Norberto Bobbio* [S.n.: s.l.], 2000. Disponível em: <<http://www.acesa.com/gramsci/?page=visualizar&id=75>>. Acesso em: 08 jan. 2006.

individual presente na lei veneziana: se pela concepção tradicional o privilégio criava o direito de uso, que só se consumava na medida em que a sociedade (por meio de seus poderes constituídos) o considerava como um interesse geral, pelo pensamento jusnaturalista o privilégio apenas viabilizava e garantia o exercício de um direito que não era criado pela sociedade, mas era anterior a ela, era inerente à própria natureza humana. O efeito sobre o bem-estar social far-se-ia como uma consequência, uma vez que o impedimento de uma apropriação, tida como indevida, da invenção por terceiros incentivaria o indivíduo a produzir mais, na certeza de que gozaria exclusivamente dos benefícios oferecidos por sua atividade. Desta forma, diferentemente da proposição tradicional, seria o interesse individual o objetivo principal a ser atendido pela patente, pois apenas a partir da plena satisfação das expectativas particulares dos agentes econômicos poderia ser devidamente promovido um efetivo progresso material, contemplando os interesses mais gerais de uma dada sociedade.

O direito natural, enfim, inauguraria um novo tipo de razão para o sistema de concessão de monopólios por patentes de invenção. “O que podemos concluir...”, resume Cruz Filho,

... é que o centro de referência e fundamentação do direito patentário amplia-se historicamente a partir do século XVIII, podendo-se falar mesmo de um deslocamento da ênfase na concessão por uma autoridade constituída (estrutura clássica tradicional), para a de uma autonomia absoluta do sujeito [...] no exercício de seu “direito natural”.⁹⁸

Neste contexto de ampliação da concepção patentária é que são criadas as legislações específicas para patentes na esmagadora maioria dos Estados modernos. A formulação da primeira lei norte-americana, o *Patent Act*, data de 1790.⁹⁹ A primeira lei francesa sobre a

⁹⁸ CRUZ FILHO, Murilo. *Op. cit.*, p.158.

⁹⁹ Deve-se ressaltar que já no texto da Constituição norte-americana havia uma cláusula alusiva à proteção dos inventores e dos autores de obras artísticas e literárias. Além da formulação de uma lei específica para patentes logo após sua independência, a importância atribuída pelos norte-americanos à matéria fica também evidenciada pelo pronto estabelecimento de uma estrutura institucional específica para o tratamento das questões concernentes aos privilégios de invenção. Sobre alguns aspectos históricos da estrutura jurídico-institucional

matéria surgiria um ano depois, seguindo conceitos similares aos das leis inglesa e norte-americana. Inserir-se-iam ainda nesta tendência várias outras nações, sendo adotadas ao longo do século XIX diversos estatutos de proteção aos inventores: Brasil (ainda sob a condição de colônia, em 1809); Áustria (1810); Rússia (1812); Prússia (1815); Países Baixos (1817); Espanha (1820); Bavária (1825); Sardenha (1826); Vaticano (1833); Suécia (1834); Portugal (1837); Hannover (1847); Saxônia (1853); Japão (1871); Suíça (1890);etc.¹⁰⁰ Observando o conteúdo destas legislações pode-se constatar que a característica fundamental da formação do sistema de patentes na modernidade consistiu na controvérsia entre os fundamentos tradicionais e o direito natural, em seus antagonismos e congruências, em sua coexistência pacífica ou conflituosa. Estas duas linhas conceituais influenciaram de formas distintas o direito patentário ocidental, e como conseqüências de seus entrecosques, absolutamente singulares para cada contexto nacional, decorrem as relevantes disparidades que marcaram o desenvolvimento do sistema de patentes de país a país durante os séculos XIX e XX.¹⁰¹

A utilização do sistema de patentes como instrumento de premiação e incentivo à atividade inventiva também se constitui em uma prática bastante antiga no Brasil. Embora sejam escassos os registros anteriores ao período joanino, têm-se notícias de concessão de privilégios de invenção no país desde o início do século XVIII. Data de 1705 o primeiro

norte-americana sobre patentes, ver DI BLASI, Gabriel; GARCIA, Mário Soerensen; MENDES, Paulo Parente M. *Op. cit.*, p. 4-6.

¹⁰⁰ MACHLUP, Fritz; PENROSE, Edith. The Patent Controversy in the Nineteenth Century. **The Journal of Economic History**, New York, Economic History Association, v. 10, n.1, p.1-29, may. 1950.

¹⁰¹ Para além do embate *individual x coletivo*, enfatizado em nossa interpretação, as disputas entre diferentes projetos para o campo da proteção patentária poderiam apresentar naturezas e feições as mais variadas possíveis, de acordo com cada contexto nacional. Desta forma, Fritz Machlup e Edith Penrose, em sua obra supracitada, chamam a atenção para outras manifestações da controvérsia sobre os privilégios patentários no século XIX: *livre-cambismo x protecionismo, difusão x exclusão* (do conhecimento), etc. Pelo fato, entretanto, destes elementos constantemente se imbricarem, tais dicotomias devem ser tomadas sempre com muito cuidado. Um exemplo disso é o fato de grandes expoentes do liberalismo clássico, como Adam Smith, na Inglaterra, e Jean Baptiste Say, na França, francos opositores de estruturas econômicas monopolísticas, mostrarem-se abertamente favoráveis ao privilégio patentário, considerado como o único tipo de monopólio tolerável, posto que benéfico à atividade produtiva. Sobre as posições de Smith e Say sobre o sistema de patentes, ver SMITH, Adam. **An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations**. Indianapolis: Liberty Fund, 1981. SAY, Jean Baptiste. **Tratado de Economia Política**. [S.l.: s.n], 1803. Para um exemplo da penetração das idéias destes dois pensadores no Brasil, ver CAIRU, José da Silva Lisboa, [Visconde de]. **Observações sobre a franqueza da indústria, e estabelecimento de fábricas no Brasil**. Brasília: Senado Federal, 1999. A edição original é de 1810.

registro conhecido de favorecimento a um inventor: a proibição do uso por terceiros, a não ser mediante pagamento previamente estabelecido (no caso, quatrocentos mil réis) ao inventor, de um “maquinismo para fazer subir água a toda distância que se quiser levar [...]”.¹⁰² O pedido de privilégio foi apresentado ao Senado da Câmara da Bahia por Bartolomeu Lourenço de Gusmão, sendo acatado e encaminhado à apreciação do Real Conselho Ultramarino, que se pronunciou favoravelmente à concessão em seu parecer de 18 de novembro de 1706. Sendo a concessão de privilégios em Portugal e suas colônias prerrogativa exclusiva do monarca, uma mercê real, conforme praxe em quase todo o Ocidente à época (com exceção da República de Veneza e da Inglaterra, que já contavam com leis específicas sobre a matéria), a exclusividade só seria efetivamente ratificada pela Provisão Real de D. João V, de 23 de março de 1707.¹⁰³ Outros registros, embora escassos, podem ser encontrados ao longo do século XVIII, o que sugere que a concessão de monopólios a inventores, embora não muito significativa quantitativamente, não era uma prática absolutamente incomum.

Dentre as várias providências tomadas pelo Príncipe Regente após a instalação da Coroa na colônia deve-se destacar o papel exercido pelo Alvará de 28 de abril de 1809. Instrumento legal de incentivo ao desenvolvimento às atividades fabris no Brasil, na medida em que fixava direitos e favores a serem atribuídos aos agentes econômicos inseridos em tais atividades, estabelecia o Alvará de 1809, em meio a suas diversificadas disposições, as primeiras regulamentações específicas para a concessão de privilégios patentários na Colônia, desatrelando-os da subjetividade do esquema de mercês reais, sendo considerado como o primeiro ato oficial sistematizador dos direitos do inventor no Brasil. No que diz respeito às invenções, estabelecia o novo estatuto joanino, em seu parágrafo VI:

¹⁰² CRUZ FILHO, Murillo. **Bartolomeu Lourenço de Gusmão: sua obra e o significado fáustico de sua vida.** Rio de Janeiro: Biblioteca Reprográfica Xerox, 1985. p. 7-13.

¹⁰³ Ibid.

Sendo muito conveniente que os inventores e introdutores de alguma nova máquina e invenção nas artes gozem do privilégio exclusivo, além do direito que possam ter ao favor pecuniário, que sou servido estabelecer em benefício da indústria e das artes, ordeno que todas as pessoas que estiverem neste caso apresentem o plano de seu novo invento à Real Junta do Comércio; e que esta, reconhecendo-lhe a verdade e fundamento dele, lhes conceda o privilégio exclusivo por quatorze anos, ficando obrigadas a fabricá-lo depois, para que, no fim desse prazo, toda a Nação goze do fruto dessa invenção. Ordeno, outrossim, que se faça uma exata revisão dos que se acham atualmente concedidos, fazendo-se público na forma acima determinada e revogando-se todas as que por falsa alegação ou sem bem fundadas razões obtiveram semelhantes concessões.¹⁰⁴

Este parágrafo concernente aos privilégios de invenção expressava, de uma forma simples, direta e condensada, toda a lógica do privilégio patentário, suas funções, objetivos e sua estrutura de funcionamento. Do ponto de vista formal, determinava o estatuto:

- a) os requisitos necessários à concessão do privilégio — apresentação de uma descrição do invento (no texto do Alvará definido como “plano”) à Real Junta de Comércio, que avaliaria o objeto da invenção quanto a sua novidade e veracidade;
- b) o período da exclusividade — 14 anos ;
- c) as obrigações do privilegiado — utilizar efetivamente o monopólio, fabricando o produto.

Assim, o funcionamento do sistema de proteção patentária constituiu-se, do período joanino ao final do Primeiro Reinado, da seguinte forma: os interessados em obter privilégios faziam um requerimento à Junta de Comércio no qual obrigatoriamente deveriam constar informações a respeito do objeto da sua invenção, tais como sua utilidade, a descrição de seu funcionamento, sua superioridade em relação a artes ou máquinas já existentes, etc. A Junta de Comércio era dotada de um Tribunal, composto por Deputados, que avaliaria o mérito do requerimento de acordo com as determinações legais, ou seja, novidade, utilidade e veracidade do invento. Um dos membros do Tribunal do Comércio, após ser designado por Portaria específica como “Inspetor das Fábricas”, ficaria com o encargo de realizar um exame

¹⁰⁴ Alvará do Príncipe Regente, de 28 de abril de 1809. *Apud* RODRIGUES, Clóvis da Costa. **A inventiva brasileira**. Brasília: Instituto Nacional do Livro, 1973. p. 534-5.

preliminar, encaminhando um parecer primeiramente a um outro membro específico do Tribunal, o “Desembargador Fiscal”, que após emitir uma segunda opinião encaminharia o requerimento, acrescido dos dois pareceres, à avaliação do plenário do Tribunal. Apesar de sua plena inserção no processo de concessão de privilégios, o Tribunal do Comércio não era um órgão deliberativo, e sim consultivo; a concessão permanecia sendo um ato da autoridade máxima do Estado.¹⁰⁵

Sob o aspecto conceitual, pode-se depreender que este primeiro regulamento sobre patentes do país consagra os princípios que determinariam as feições do sistema brasileiro de patentes durante grande parte do Oitocentos. Fica clara no texto a idéia de que o privilégio patentário era interpretado como um instrumento de fomento à atividade econômica, de promoção do bem-estar social, uma vez que a exclusividade temporária aos “inventores e introdutores de alguma nova máquina e invenção” serviria como um tipo de incentivo ao desenvolvimento das artes e da indústria. A introdução de novos produtos, técnicas e instrumentos, portanto, era vista como um objetivo a ser alcançado e a patente se mostrava como um instrumento eficiente para tal empresa. Entretanto, se o atendimento de um interesse do Estado ficava bem explícito como fundamento do sistema patentário, o interesse do inventor não era apresentado de uma forma secundária ou como mero corolário. A patente era concebida também como a ratificação do direito de todo indivíduo à propriedade do resultado de suas invenções. Logo na introdução do parágrafo isso fica bem claro, quando o Legislador salienta a conveniência e a justiça do gozo, por parte do inventor dos benefícios, de seu trabalho intelectual e apresenta a exclusividade como uma forma de contemplá-lo. O privilégio patentário fazia justiça ao indivíduo, premiava seu esforço e impedia que suas idéias fossem utilizadas por terceiros sem a sua conivência ou autorização. Deve-se salientar, contudo, que o direito de propriedade do inventor sobre sua criação não era concebido como

¹⁰⁵ A descrição das fases do processo de patenteamento no período foi construída com base em informações presentes em RODRIGUES, Clóvis da Costa. *Op. cit.*, passim.

algo incondicional. Era preciso que o fruto de seu trabalho, sua invenção, merecesse ser protegida, que proporcionasse suficientes benefícios à coletividade que justificassem a posição privilegiada que o inventor desfrutaria no mercado com sua patente. O mérito, portanto, condicionava o direito à propriedade, e a própria norma legal estabelecia elementos objetivos de mensuração do mérito da invenção. Desta forma, somente um objeto absolutamente novo e que tivesse alguma utilidade prática, ou seja, que aperfeiçoasse o estado das artes apresentando soluções mais eficientes para problemas pré-existentes, seria apto a ser protegido, cabendo ao poder público avaliar tais condições a partir de um exame prévio. O princípio do mérito é ainda reforçado ao final do Parágrafo VI, em que há o estabelecimento de uma ampla revisão dos privilégios vigentes, de forma a revogar todos aqueles que fossem considerados “imerecidos”.

É importante ainda notar que o Alvará estabelece a obrigatoriedade da exploração do objeto protegido, ou seja, que o inventor ou alguém por ele autorizado efetivamente transforme a invenção em inovação,¹⁰⁶ que transite da abstração do processo criativo para realidade “concreta” do mercado. Só se transformando em produto, técnica ou instrumento o processo criativo se completava, sendo merecedor de proteção. Por último, a exigência de descrição e a determinação do intervalo temporal de validade da exclusividade ratificavam uma limitação do direito à propriedade: o gozo do direito de propriedade não era absoluto, pois a expiração da proteção patentária tornava a invenção de domínio público, podendo ser explorada por qualquer pessoa. Mais do que isso, a exploração era de certa forma até incentivada, uma vez que a informação técnica referente ao objeto não podia ser salvaguardada pelo inventor por meio do segredo (a descrição era obrigatória).

¹⁰⁶ Achamos conveniente, para que haja uma maior clareza em nossa argumentação, evidenciar a diferença entre os conceitos de *invenção* e *inovação*. Para efeitos deste trabalho, definiremos o termo *invenção* como “a criação de algo novo, resultante do espírito inventivo e criador do homem, [que] normalmente é a solução para um problema técnico existente”. Já o termo *inovação* será tomado como “a colocação de uma invenção à disposição do público consumidor em forma de produto acabado”. A conceituação utilizada está baseada em MALAGRICI, Marcos. **Avaliação das atividades de ciência e tecnologia no Brasil: o sistema de propriedade industrial**. Rio de Janeiro: ESG, 1991. p. 1.

O que se pode perceber do espírito do Alvará de 1809 é que este diploma legal se constitui em uma grande compilação dos fundamentos tradicionais do sistema de patentes e das idéias jusnaturalistas, em alta desde o século XVIII.¹⁰⁷ Se, por um lado, o interesse do indivíduo é valorizado e concebido como uma das razões da existência da proteção patentária — já que o inventor tem o direito de se apropriar daquilo que seu próprio gênio produziu —, sendo justo impedir-se que o trabalho intelectual de qualquer pessoa fosse utilizado por terceiros contra a sua vontade, por outro, esse direito não era absoluto, estando submetido à regulação do Estado, que impediria que um interesse individual se sobrepusesse aos interesses gerais da coletividade. Neste sentido, a liberdade individual e o direito à propriedade eram considerados valores justos, congêntos ao homem, porém só podiam ser desfrutados sob determinados controles, submetidos a condicionamentos que os fizessem convergir ao bem comum.

O decorrer das duas décadas seguintes ao Alvará em pouco modificou o quadro da proteção patentária no Brasil. A matéria permanecia mantendo sua relevância tanto no campo jurídico quanto no econômico, principalmente à medida que vários países europeus passavam a adotar o sistema de privilégios sob sua forma moderna, suscitando um amplo processo de implantação de legislações de patentes. A Constituição Imperial, seguindo o exemplo norte-americano, ratificaria o princípio do direito de propriedade do inventor sobre sua obra,

¹⁰⁷ O principal artífice do Alvará de 1809 — bem como da legislação que a sucederia, a Lei de Patentes de 1830 — teria sido José da Silva Lisboa, o Visconde de Cairu, ilustre economista e estadista do período. Ainda que a princípio possa parecer paradoxal que um pensador considerado como o principal introdutor e divulgador da economia política no Brasil seja responsável pela elaboração de um estatuto legal que parece ser uma interpretação *sui generis* do individualismo econômico smithiano, a argumentação desenvolvida por Fernando Novais e José Jobson Arruda pode nos prestar alguns esclarecimentos sobre a questão: “[...] Cairu não se diferencia muito dos ilustrados luso-brasileiros, marcados por um estridente ecletismo, que misturavam idéias fisiocráticas, mercantilistas e elementos da economia política clássica inglesa, mescla esta que poderia ser denominada por mercantilismo ilustrado. Seu texto [...] busca a adequação de todos os princípios às necessidades imediatas e reais do mundo colonial, em sua dimensão política econômica e social”. Neste sentido, percebemos claramente estas mesmas características na estrutura jurídica de regulação sobre a proteção patentária montada no Brasil Oitocentista. Para uma análise mais acurada da produção intelectual de Cairu, ver NOVAIS, Fernando Antônio; ARRUDA, José Jobson de Andrade. Prometeus e atlantes na forja da Nação. Introdução a CAIRU, José da Silva Lisboa, [Visconde de]. *Op. cit.* A citação acima reproduzida se encontra na página 17.

confirmando também a proteção patentária, na forma da lei, como forma de garantia do direito de propriedade. Estabelecia o texto constitucional em seu art. 179, item XXVI:

Os inventores terão a propriedade das suas descobertas ou das suas produções. A lei lhes assegurará um privilégio exclusivo temporário ou lhes remunerará em ressarcimento da perda que hajam de sofrer pela vulgarização.¹⁰⁸

A Constituição de 1824, portanto, garantia a manutenção dos fundamentos estabelecidos pelo Alvará de 1809, destacando o direito do inventor de ser ressarcido em caso de violação de sua propriedade, conceito que não fazia parte do estatuto joanino, mas que era respeitado desde os primeiros privilégios coloniais.¹⁰⁹ O dispositivo constitucional exigia a elaboração de uma lei específica para a regulamentação da matéria, cuja promulgação, após dois anos de debates e preparativos, dar-se-ia a 28 de agosto de 1830. A nova regulamentação, ainda que bem mais extensa e detalhada do que a sua predecessora, que se resumia a um único parágrafo, mantinha intactos os conceitos fundantes da proteção patentária no Brasil inaugurados no período joanino. A garantia do direito do inventor à propriedade de sua criação, que se destacava no texto da lei por se apresentar como objetivo da norma legal bgo em seu Artigo 1º, permanecia sendo concebida de forma condicional; a lei assegurava ao inventor a propriedade e exclusividade de uso de seu engenho, desde que ele fosse útil à sociedade. O princípio do mérito, portanto, foi resguardado pela nova lei, ou seja, o gozo do direito só seria legitimado se a invenção fosse digna da proteção oferecida pelo Estado em face dos benefícios por ela proporcionados. Reforçavam-se também na Lei de patentes de 1830 os requisitos de novidade, utilidade, exequibilidade e publicidade da informação, que expressavam os ideais que sustentavam o sistema de patentes no Brasil havia duas décadas. É

¹⁰⁸ Constituição de 1824, art. 179, item XXVI. *Apud* SOARES, José Carlos T. **Tratado de propriedade industrial: patentes e seus sucedâneos**. São Paulo: Jurídica Brasileira, 1998. p.38.

¹⁰⁹ O privilégio concedido a Bartolomeu de Gusmão, citado anteriormente, é um exemplo da concessão, ao inventor, do direito de ressarcimento, estipulando-se inclusive o valor da retribuição.

certo que ia além da norma anterior em alguns aspectos, acrescentando as punições aos que se apropriassem indevidamente do objeto protegido e a possibilidade de cessão de direitos por parte do titular da patente a terceiros. A lógica do sistema de patenteamento, entretanto, mantinha-se a mesma.

Do ponto de vista puramente formal e burocrático, a Lei também não apresentou muitas novidades. Permanecia o inventor obrigado a efetuar uma descrição pormenorizada de sua criação, objeto ou técnica, bem como do processo desenvolvido para sua obtenção. O pedido de privilégio, tendo este relatório descritivo anexado,¹¹⁰ deveria ser depositado no Arquivo Nacional, sendo sua posterior avaliação de responsabilidade da Secretaria Geral dos Negócios do Império, através de seus órgãos competentes. A partir de 1861 este encargo seria repassado à Diretoria Central da recém-criada Secretaria dos Negócios da Agricultura Comércio e Obras Públicas.¹¹¹

A estrutura de patenteamento montada a partir do alvará de 1809 e da lei de Patentes de 1830 ter-se-ia sustentado até a década de oitenta do mesmo século, quando a legislação sofreria mudanças substanciais. Sendo alvo de constantes e progressivas críticas principalmente a partir da segunda metade do Oitocentos, a Lei de 1830 seria revogada em 1882 e substituída por um estatuto mais afinado aos princípios que fundamentavam a proteção patentária nas principais potências européias e nos Estados Unidos.¹¹² Sob o estímulo das questões levantadas em inúmeros debates internacionais no período e pela formulação do primeiro Tratado Internacional sobre patentes — a Convenção da União de Paris (CUP) —, ratificado em 1883, o sistema de proteção patentária no Brasil seria reestruturado, efetuando-se, entre várias outras mudanças profundas no regime de privilégios — tanto no que concerne aos direitos reconhecidos aos inventores quanto às formalidades processuais dos pedidos de

¹¹⁰ O termo “relatório descritivo” foi utilizado, ainda que anacronicamente, apenas como forma de realçar o sentido da “fiel exposição meio e processos” de que trata o Art. 5º da Lei de Patentes de 1830. Na verdade, este tipo de terminologia só seria utilizado muito tempo depois, sendo usualmente empregado até os dias atuais.

¹¹¹ RODRIGUES, Clóvis da Costa. *Op. cit.*, passim.

¹¹² Lei n.º 3.229, de 14 de outubro de 1882.

privilégios —, o abandono da prática do exame prévio (exceto para produtos alimentares, químicos e farmacêuticos).¹¹³ A lógica da proteção patentária no Brasil migrava, no final do século, da ênfase ao mérito para a ênfase à garantia do direito individual à propriedade.¹¹⁴

Nas primeiras três décadas da República foram efetuadas diversas alterações sobre a legislação de patentes, embora nenhuma possa ser considerada relevante. Não se pode deixar de ressaltar, no entanto, que as demandas por reformas foram constantes durante este período, ainda que não tenham desencadeado movimentações políticas suficientemente fortes para provocar efeitos mais contundentes.¹¹⁵ Somente a partir da década de 20 do último século começam a ser executadas maiores modificações no campo da propriedade industrial no Brasil, constituindo um processo de revisões e adições que culminaria com a elaboração de uma nova revisão na legislação, através do decreto 16.264, de 19 de dezembro de 1923. Este mesmo estatuto provocaria uma reformulação na estrutura institucional para o tratamento da questão da concessão de privilégios: criava-se a partir de então o primeiro órgão governamental especificamente incumbido de centralizar todos os serviços relativos a marcas e patentes no Brasil, a Diretoria Geral da Propriedade Industrial (DGPI).¹¹⁶ Sob o ponto de vista jurídico, as maiores novidades foram algumas poucas mudanças nas normas de

¹¹³ Para uma discussão aprofundada sobre a lei de Patentes de 1882, ver CERQUEIRA, João da Gama. *Tratado de Propriedade industrial*. 2ª edição, revista e atualizada por Luiz Gonzaga do Rio Verde e João Casimiro Costa Neto. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1982.

¹¹⁴ Um outro aspecto importante a ser ressaltado é que a legislação brasileira até 1882 permitia a coexistência de dois “sistemas” paralelos, o de premiação e o de monopólio, que embora servissem ao mesmo objetivo — o fomento da atividade inventiva — eram dotados de racionalidades distintas: o primeiro tendo como fundamento a divulgação e disseminação da informação tecnológica, à medida que inibia o segredo, impedindo uma apropriação privada sobre o conhecimento, que imediatamente se tornava, uma vez “comprado” pelo Estado, um bem público; já o último, fundamentado na apropriação, permitindo ao privilegiado a exclusão temporária de terceiros da exploração do novo mercado criado pela invenção, exclusividade esta que seria garantida pela manutenção do segredo durante o período de vigência da patente — logo após a expiração do privilégio, entretanto, as informações técnicas deveriam ser publicadas, de forma a permitir que a coletividade pudesse livremente explorar o objeto outrora patenteado. A aplicação de ambos os sistemas se dava de acordo com a peculiaridade de cada caso, definindo-se a opção a ser adotada conforme o melhor atendimento do interesse público. A estrutura de proteção aos inventores que vigorou no Brasil durante quase todo o Oitocentos, portanto, mesclava elementos de naturezas distintas, constituindo-se em um sistema singular e compatível com o grau de desenvolvimento econômico do país naquele momento.

¹¹⁵ CERQUEIRA, João da Gama. *Op. cit.*, p. 33-39.

¹¹⁶ Até então, os pedidos de patenteamento de invenções e registro de marcas eram pulverizados nos estados da União, depositados nas juntas comerciais e posteriormente encaminhados às autoridades competentes do governo federal.

patenteamento, como a reinstituição do exame prévio para a concessão de privilégio e a adoção de uma nova forma de privilégio, o modelo de utilidade.¹¹⁷ Nos demais aspectos, entretanto, o Decreto n° 16.264/23 quase que reproduzia as disposições já existentes na legislação brasileira de propriedade industrial.

O primeiro órgão de propriedade industrial não teria vida muito longa, sendo extinto um decênio depois, através do Decreto n.º 22.989, de 26 de julho de 1933. Neste ato, o Governo Provisório, surgido do movimento político-militar liderado por Getúlio Vargas em 1930, extinguiu a Diretoria Geral da Propriedade Industrial e aprovava o regulamento de uma nova instância burocrática para o setor, o Departamento Nacional da Propriedade Industrial (DNPI), órgão da administração direta, vinculado ao Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio, que assumia a partir de então a responsabilidade pelo patenteamento de invenções e registro de marcas no território nacional. Era dotada esta organização de funções basicamente cartoriais, cuidando quase que exclusivamente da análise formal e da expedição de certificados, visando à salvaguarda dos direitos de propriedade industrial de titulares e licenciados. Entretanto, as insatisfações de juristas e demais usuários do sistema de propriedade industrial com a estrutura jurídico-institucional para o campo permaneceram ao longo do decênio subsequente, o que culminaria com a mobilização de diversos segmentos sociais em prol de novas medidas de reformulação. Tal empresa teria como resultado a promulgação do Decreto-lei n.º 7.903, de 27 de agosto de 1945, que instituiria o Código da Propriedade Industrial.¹¹⁸ Tal estatuto teria uma longevidade maior, perdurando por vinte e

¹¹⁷ Ver SOARES, José Carlos Tinoco. *Op. cit.*, p. 40. Antônio Luís Barbosa destaca que embora tenha o Decreto n° 16.264 introduzido o conceito de modelo de utilidade na legislação brasileira, não estabeleceu nenhuma definição a respeito dos requisitos e procedimentos necessários para sua concessão, a não ser o prazo de vigência deste tipo de privilégio, que seria de dez anos. Uma regulamentação mais precisa e adequada sobre o modelo de utilidade só seria estabelecida posteriormente, com o Código da Propriedade Industrial de 1945. Para maiores detalhes, ver BARBOSA, Antônio L. F. **Sobre a propriedade do trabalho intelectual: uma perspectiva crítica**. Rio de Janeiro: UFRJ, 1999. p. 152.

¹¹⁸ Segundo João da Gama Cerqueira, a principal justificativa para a reformulação da legislação de propriedade industrial proporcionada pelo CPI de 1945 era a necessidade de sanar os defeitos apresentados pela legislação anteriormente vigente, visando tornar possível a instauração de uma política de propriedade industrial mais

dois anos. O processo que propiciou sua extinção, entretanto, será discutido em outra parte deste estudo.

2.2 CONCEITOS BÁSICOS SOBRE PROPRIEDADE INTELECTUAL

Sob o ponto de vista jurídico, define-se como *propriedade intelectual* o poder restrito exercido por uma pessoa sobre um bem imaterial, considerando-se este último como todo fator incorpóreo que “contribuindo direta ou indiretamente, venha propiciar ao homem o bom desempenho de suas atividades, que tenha valor econômico e que seja passível de apropriação”.¹¹⁹ Pode-se afirmar que o exercício de tal poder é restrito por ser condicionado a parâmetros pré-estabelecidos de conduta, ou seja, disciplinado por um conjunto específico de regras que compõem os Direitos de Propriedade Intelectual (DPI). O estatuto da propriedade intelectual, portanto, constitui um instrumento de regulação das relações entre o autor ou criador com determinados tipos de bens imateriais. Enquadram-se entre estes últimos as criações artísticas — obras literárias, musicais, estéticas, etc. — e técnicas — invenções.¹²⁰

Percebe-se, portanto, que a ciência jurídica subdivide os DPI em dois campos distintos: o primeiro consistindo, grosso modo, na proteção, sob os aspectos moral e patrimonial, do criador de obra artística, literária e científica, materializado no estatuto do *direito de autor*¹²¹ —; o segundo, por sua vez, envolvendo a proteção de bens imateriais aplicáveis industrialmente (invenções), consubstanciado no estatuto da *propriedade industrial*. Neste último, elemento fundamental em nossa análise, inserem-se as patentes de

adequada aos interesses de desenvolvimento técnico-industrial do país. Sobre as principais disposições estabelecidas pelo Código da Propriedade Industrial de 1945, ver CERQUEIRA, João da Gama. *Op. cit.*, p. 44-5.

¹¹⁹ DI BLASI Gabriel; GARCIA, Mário S.; MENDES, Paulo P. *Op. cit.*, p. 15.

¹²⁰ *Ibid.*, p. 16.

¹²¹ O direito de autor é uma concepção de difícil conceituação, sendo até hoje objeto de fortes controvérsias no meio jurídico. Pelo fato de o direito autoral não se apresentar como fator relevante na discussão a ser desenvolvida, utilizamos uma definição primária presente no texto da legislação brasileira — Lei nº 9.610/98 — ainda que a mesma não esgote todas as possibilidades de interpretação. Para maiores discussões sobre o tema ver BITTAR, Carlos Alberto. **Direito de autor na obra feita sob encomenda**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1977.

invenção e as marcas de indústria e comércio, objetos que perpassarão toda a reflexão que à frente procuraremos desenvolver.¹²²

Ainda nos atendo à esfera do direito, a patente de invenção pode ser entendida como um tipo de privilégio concedido pelo Estado que proporciona a seu detentor um monopólio temporário da produção e exploração de um produto novo, excluindo terceiros da possibilidade de uso não autorizado. Já os registros de marcas consistem em exclusividades de exploração — sem limite de tempo, desde que cumpridas as exigências legais — de signos ou expressões que diferenciem um produto ou serviço de outros análogos, de procedência diversa. Juridicamente, ambos possuem a função de proporcionar a redução das incertezas dos agentes sociais quanto ao desfrute de suas vantagens no futuro, seja a partir da garantia conferida pela institucionalização dos direitos, seja pela possibilidade de aplicação de sanções a terceiros que venham a infringir suas prerrogativas.¹²³

Na esfera econômica, os DPI exercem outros tipos de funções. Pode-se dizer, resumidamente, que a função econômica da patente é garantir a apropriação dos benefícios econômicos gerados pela introdução de uma inovação no mercado, permitindo ao introdutor, ainda que por um tempo limitado, o alcance de uma posição privilegiada em relação a seus concorrentes. O fundamento econômico das marcas consiste também no oferecimento aos agentes econômicos de posições privilegiadas no mercado, só que a partir da distinção de seu produto em relação aos congêneres (indicação de procedência e qualidade, prestação de informação ao consumidor, etc.), motivação de demandas, criação de hábitos de consumo, estimulação de preferências, etc. Funcionam, neste sentido, como instrumentos de aceleração do processo de circulação econômica, induzindo, a partir de uma constante construção e

¹²² A divisão dos DPI em duas esferas distintas — direito autoral e propriedade industrial — é própria da ciência jurídica e só neste âmbito possui alguma funcionalidade. Na esfera econômica, por exemplo, esta distinção não tem tanta importância, uma vez que o sentido da análise converge para os efeitos da apropriação dos bens imateriais sobre a geração de riqueza. Por conseguinte, predomina neste campo a utilização do termo propriedade intelectual, mais genérico.

¹²³ Sugerimos como exemplos de discussões teóricas importantes sobre os aspectos jurídicos dos DPI os seguintes trabalhos: CERQUEIRA, João da Gama. *Op. cit.* DI BLASI, Gabriel; SOERENSEN, Mario; MENDES, Paulo Parente. *Op. cit.*

reconstrução de necessidades de consumo, a uma rápida realização da mercadoria. Neste caso, tanto as patentes quanto as marcas — cada uma em uma determinada fase da circulação econômica, respectivamente, produção e realização — visam “aumentar a produtividade do capital e retirar os entraves do distanciamento entre produção e consumo”.¹²⁴ Ambos atuam também como poderosas barreiras à entrada de concorrentes em um dado mercado.

Durante o século XX a ciência econômica empenhou-se em discutir os problemas criados pela produção de novos conhecimentos à análise da eficiência econômica. Neste sentido, buscou-se estudar a lógica de funcionamento e o papel exercido pelas patentes de invenção no processo produtivo, construindo-se um determinado modelo explicativo que baliza grande parte dos estudos sobre os DPI. A teoria econômica convencional, ao tratar do papel das inovações no sistema produtivo, toma como problemática central o conflito entre as duas formas pelas quais a eficiência econômica pode ser concebida, estática ou dinamicamente.¹²⁵ O suposto antagonismo entre a maximização do produto e do benefício social — o que exige ampla difusão do conhecimento, via redução de custos de acesso — e a maximização do investimento em inovação em produtos e processos — o que exige garantias de apropriação dos benefícios ao inventor — é apresentado como a questão-chave a ser resolvida, sendo em sua função construído todo um arcabouço teórico que procura dar conta desta tarefa. Neste sentido, parte-se de uma premissa conceitual baseada na percepção da singularidade da invenção enquanto fator de produção.¹²⁶ O problema, então, apresenta a

¹²⁴ BARBOSA, Antônio L. F. **Sobre a propriedade do trabalho intelectual...**, p. 231.

¹²⁵ Para efeitos deste trabalho, que não se propõe a ser uma discussão econômica aprofundada, definiremos eficiência estática como o ponto máximo de produção (maior quantidade e menor preço), dado o estado do conhecimento. O conceito de eficiência dinâmica, por sua vez, será tomado como o ponto máximo de investimentos lucrativos em atividades de pesquisa e desenvolvimento (P&D). Reiteramos, entretanto, que tais conceituações são grosseiras e superficiais.

¹²⁶ A teoria econômica convencional das patentes parte do pressuposto de que há uma diferença fundamental entre a invenção e a maioria dos demais tipos de bens. A invenção é tomada, assim como os demais tipos de bens produzidos por uma dada sociedade, como um fator que se constitui e se apresenta como mercadoria; entretanto, pelo fato do produto da atividade inventiva se tratar essencialmente de uma informação, um tipo determinado de conhecimento, ele se torna um bem que, *a priori*, pode ser coletivamente utilizado desde sua origem, isto porque, uma vez produzido, seu consumo por parte de outro agente não gera nenhum custo adicional significativo para outro que também o queira consumir. Logo, a invenção constitui-se, por sua própria natureza, em um bem

seguinte compleição: por um lado, sob o ponto de vista social, a atividade produtiva deve visar sempre ao máximo possível de produto, ou seja, a maximização do benefício por meio da disponibilidade da maior quantidade possível de bens pelo menor preço que se possa oferecer, e o pressuposto para que tal quadro possa ser alcançado é que o custo de acesso à informação tecnológica seja negligenciável; por outro lado, tal quadro criaria um efeito imediato quanto à eficiência dinâmica do sistema econômico, uma vez que, pelo fato de a introdução de um dado produto novo no mercado (inovação) exigir uma série de custos com P&D, ninguém se disporia a arcar com eles caso não houvesse garantias de proveitos exclusivos sobre seus benefícios. Em outras palavras: é o processo de produção de informação tecnológica (invenção) que permite a disponibilização de um novo bem à sociedade; entretanto, em face da natureza *sui generis* da mercadoria invenção, evidencia-se a natureza imperfeita da apropriação sobre este tipo de bem, o que teria como consequência um desestímulo à atividade inventiva, suscitando efeitos negativos sobre a produção, devido à pequena inclinação dos agentes econômicos a investir em P&D.

Trocando em miúdos, poderíamos tentar resumir os principais fatores envolvidos na teoria convencional das patentes da seguinte forma:

a) O problema: considerando-se os atributos da mercadoria informação — o fato de poder ser “consumida” simultaneamente por vários agentes sem que haja efeitos quanto à quantidade disponibilizada a cada um, bem como a impossibilidade de se impedir sua livre utilização a partir do momento em que é socializada —, a questão que se levanta é que efeitos tais singularidades podem exercer sobre a eficiência do processo produtivo. A produção da informação tecnológica exige que o inventor despenda tempo e recursos para sua obtenção; sua utilização, por sua vez, devido à sua natureza *sui generis*, é franca. Logo, cria-se um desestímulo à atividade inventiva, uma vez que apenas um agente arca com seus custos, mas

público; a partir do momento que é criada ela tende a se difundir, permitindo que outros agentes, para além dos responsáveis por sua produção, possam a utilizar e desfrutar dos benefícios econômicos por ela proporcionados.

todos usufruem de seus benefícios. Desta forma, criam-se empecilhos à maximização do investimento em novos produtos e processos, impedindo-se que novos conhecimentos sejam criados cumulativamente ao longo do tempo.

b) A hipótese: neste tipo de abordagem, os DPI são concebidos como uma forma de resolução desta falha de mercado — embora, segundo Arrow, constitua-se em uma solução incompleta, por não ser capaz de dar conta de todos os problemas envolvidos na relação produção/apropriação¹²⁷ —, garantindo, por um período determinado de tempo, a exclusão de terceiros do uso da informação, tendo como consequência a possibilidade da apropriação privativa por parte do inventor do valor econômico da invenção.¹²⁸

Percebe-se, portanto, que se estabelece uma diferença fundamental entre a invenção (informação) e a maioria dos demais tipos de bens. Na produção destes últimos, pressupõe-se que o custo marginal¹²⁹ é sempre crescente, isto é, que para cada novo consumidor que surja no mercado se produza um novo bem, implicando em custos adicionais progressivos. Desta forma, o ótimo social da produção da maioria dos bens se dá quando seu custo marginal equivale a seu preço, ou seja, quando a sociedade está disposta a pagar pelo bem exatamente o valor correspondente ao que se gasta na sua produção. Por conseguinte, tomando-se como referência o equilíbrio do sistema, pressuposto do modelo, se o custo marginal for menor do que o preço a produção tende a ser aumentada; caso contrário, a produção tende a ser diminuída. Ambos os movimentos buscam alcançar o ponto em que esta relação se equilibre, otimizando o sistema. A invenção, por sua vez, diferentemente do exemplo anterior, pode ser utilizada por novos “consumidores” sem que haja acréscimos significativos em seus custos, o que faz com que o ótimo social da produção não possa ser determinado a partir deste mesmo

¹²⁷ ARROW, Kenneth J. Economic Welfare and Allocation of Resources for Inventions. In: **The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors**. Edited by R.R. Nelson. Princeton: Princeton University Press, 1962. *Apud* VISCUSI, W. Kip; VERNON, John M.; HARRINGTON JR, Joseph E. **Economics of Regulation and Antitrust**. Cambridge, MA: MIT Press, 2001. p. 831-2.

¹²⁸ VISCUSI, W. Kip; VERNON, John M.; HARRINGTON JR, Joseph E. *Op cit.* p. 831-846.

¹²⁹ Para efeitos deste trabalho, definiremos custo marginal como a variação do custo total da empresa em proporção a uma pequena variação na quantidade total por ela produzida e ofertada. Ver FIANI, Ronaldo. **Teoria econômica convencional das patentes**. Rio de Janeiro, 8 abr. 2005. 69 slides. Microsoft PowerPoint.

critério. O que a teoria convencional aponta como solução para este problema é a determinação do ótimo da produção de inovações a partir do equilíbrio entre os benefícios sociais por elas gerados e os incentivos para manutenção da atividade inventiva. Um grau insuficiente de apropriação sobre as invenções por seus produtores (proteção patentária “fraca”) estimula os benefícios sociais por ela proporcionados, já que baixos custos de acesso permitem uma difusão mais rápida do conhecimento e um conseqüente aumento da quantidade de bens disponibilizados no mercado; o estímulo a novas invenções, por outro lado decresce. No extremo oposto, um alto grau de apropriação (proteção patentária “forte”) oferece um estímulo ao inventor a manter suas atividades, a partir da expectativa de desfrute exclusivo dos benefícios da invenção; todavia, os benefícios sociais se retraem, uma vez que o aumento dos custos de acesso obstaculiza a difusão. Resta, então, determinar o ponto em que estes dois fatores se equilibram, que corresponderá à extensão ótima da vida útil da patente de invenção. Neste sentido, o período ideal de validade de uma patente determinado pela teoria convencional deve ser aquele que maximize a soma dos benefícios obtidos pelo inventor (lucros proporcionados pela redução de custos oferecida pela invenção) e os benefícios sociais oferecidos pela invenção (disponibilização de maior quantidade de bens a preços mais baixos no mercado).

A teoria convencional das patentes orienta, em geral, as argumentações de grande parte dos defensores da eficácia dos DPI na produção de novos conhecimentos em sistemas produtivos modernos. Entretanto, pesquisas mais recentes sobre o funcionamento da estrutura de inovação em diversos países têm colocado em xeque alguns dos fundamentos do modelo.¹³⁰ O que se contesta principalmente é o estreito atrelamento por ele atribuído entre os

¹³⁰ Poderíamos citar como exemplos: KUMAR, Nagesh. Intellectual Property Protection, Market Orientation and Location of Overseas R&D Activities of Multinational Enterprises. **World Development**, v.24, n.4, p.673-688, 1996. SAGGI, Kamal. Trade Foreign Direct Investment, and International Technology Transfer: a Survey. **The World Bank Research Observer**, v.17, n.2, Fall, 2002, p.191-235. SANYAL, P. Intellectual Property Rights Protection and Location of R&D by Multinational Enterprises. **Journal of Intellectual Capital**, v.5, n.1, 2004, p.59-76.

DPI e a eficiência dinâmica. Desta forma, o que se propõe como contra-argumentação, baseando-se em uma série de abordagens empíricas sobre as estratégias empresariais, é uma relativização da concepção de DPI como instrumentos fundamentais de estímulo à geração de novos conhecimentos, abandonando-se o pressuposto de que DPI “fortes” necessariamente maximizem os investimentos em P&D, enquanto que a circunstância oposta — DPI “fracos” — desestimulem a atividade inventiva. De acordo com tais estudos, são inúmeros os fatores que influem nas estratégias e decisões empresariais na esfera produtiva, ou ainda mais precisamente, na predisposição das instituições em investirem em atividades de P&D. O grau de proteção oferecido por DPI, obviamente, não deve ser tomado como uma variável negligenciável, porém sua importância deve ser relativizada de acordo com as características mais gerais de cada mercado. É possível identificar, por exemplo, setores em que o monopólio conferido pelas patentes seja um elemento determinante na alocação de recursos em atividades de P&D — o setor farmacêutico, no entendimento de grande parte dos economistas, é um deles —, mas não se pode generalizar esta característica para todos os demais.¹³¹ Ora, uma vez contestada a universalidade do modelo, ou pelo menos sua rigidez, abrem-se possibilidades de reforço para argumentos que flexibilizam o papel exercido pelos DPI nas mais distintas dimensões da atividade produtiva, desde a produção de conhecimentos até a efetuação de investimentos diretos em países em desenvolvimento.¹³² Mais ainda: sob o ponto de vista das relações estabelecidas entre países centrais e periféricos no comércio

¹³¹ Em setores ligados à tecnologia da informação, por exemplo, a exclusão não se mostra como estratégia competitiva mais relevante. Na verdade, o intenso dinamismo destes setores faz com que o ciclo dos produtos seja extremamente reduzido (rápida obsolescência), fazendo com que as empresas priorizem lograr vantagens competitivas de outras naturezas, embora não deixem de se utilizar de eventuais benefícios proporcionados por patentes.

¹³² Outro argumento muito difundido entre os defensores do “fortalecimento” dos DPI a nível global é a função que estes exercem na atração de investimentos externos em países periféricos. Partindo-se do princípio de que investimentos diretos estrangeiros são elementos de fomento ao crescimento econômico em países industrialmente atrasados, afirma-se que a existência de garantias apropriadas contra cópias indevidas (legislações “fortes” de proteção aos DPI) é um elemento determinante para a inversão de capitais entre países “ricos” e “pobres”. Trabalhos recentes, entretanto, procuram demonstrar que esta afirmação também pode ser falsa, uma vez que a decisão de uma empresa quanto a investir em países “emergentes” se condiciona a uma gama de fatores de mercado (nível de desenvolvimento tecnológico local, estruturas institucionais, tamanho do mercado, capacitação da mão-de-obra, custos de transação, etc.), entre os quais o grau de proteção aos DPI se integra, mas não necessariamente como o mais importante.

internacional, passa-se a contar com escudos mais espessos contra uma contundente ofensiva que vem sendo lançada pelas grandes potências industriais nos últimos dois decênios em prol do recrudescimento das salvaguardas aos direitos dos produtores (e detentores) de tecnologia. Este assunto, entretanto, extrapolaria os limites da discussão que nos propomos a aqui desenvolver, sendo, por isso, apenas superficialmente mencionada em alguns pontos de nossa análise.

2.3 SEGREDOS INDUSTRIAIS

Ao patentear uma determinada invenção, o que uma empresa pretende, conforme anteriormente comentado, é garantir a apropriação dos fluxos potenciais de renda a ela associados. Entretanto, esta não é a única forma possível para que se alcance este objetivo: se o patenteamento de invenções pressupõe, por um lado, a disponibilização de mais um ativo à empresa — neste caso um ativo intangível¹³³ — e a definição da “cesta de direitos” da qual poderá o titular usufruir em função de sua propriedade, por outro, também provoca alguns efeitos em alguns casos indesejáveis, tais como uma pressão sobre seus custos,¹³⁴ a revelação de informação tecnológica privilegiada aos concorrentes, sujeição a restrições estabelecidas por lei, etc. Neste sentido, muitas vezes pode a empresa optar, em função de suas estratégias comerciais, singulares para cada tipo de mercado em que suas atividades se inserem, pela não utilização do sistema de patentes como instrumento preferencial para auferir vantagens

¹³³ Todos os bens ou direitos que uma empresa detém constituem seus ativos. Desta forma, ativos são fatores dotados de valor, ou seja, passíveis de contabilização e capitalização, podendo ser, de acordo com sua natureza, divididos em dois grupos distintos: tangíveis e intangíveis. São exemplos de ativos tangíveis de uma empresa seu patrimônio material, suas receitas, etc. Já entre os ativos intangíveis podemos citar a reputação de uma empresa, sua capacidade de marketing, patentes, marcas, conhecimento técnico, etc. Pelo que se pode perceber, os ativos intangíveis são, na verdade, elementos que permitem a uma empresa a obtenção de ativos materiais. Para maiores detalhes, ver BARBOSA, Antônio L. F. Considerações sobre categorias tecnológicas e política de desenvolvimento. **Conjuntura Econômica**, Rio de Janeiro, v.33, n.1, p. 83-90, jan. 1979. _____. **Propriedade e quase-propriedade...**, p.81-2.

¹³⁴ Referimo-nos aqui aos custos de governança dos privilégios (depósito e acompanhamento dos pedidos, negociação, redação e controle dos contratos de licenciamento, eventuais conflitos judiciais, etc.). De uma forma lacônica, poderíamos definir estes fatores como *custos de transação*.

competitivas. Uma das possibilidades abertas em tais casos é a manutenção da informação tecnológica produzida durante o processo inventivo como um segredo, ou seja, algo reservado, não passível de disseminação entre os demais agentes produtivos. Tais objetos são classificados pela literatura econômica como *segredos industriais*.

Os segredos industriais não se configuram, ao contrário das patentes, como ativos intangíveis de propriedade, ou seja, bens de fato e de direito que oferecem a seu possuidor, *a priori*, garantias legais quanto aos benefícios por ele proporcionados ou contra possíveis utilizações por terceiros. São, no máximo, bens que podem ser possuídos (e não apropriados) por uma empresa, ou seja, somente bens de fato, não sendo explicitamente reconhecidos na letra da lei.¹³⁵ Pode se afirmar que são objetos tecnológicos relativamente recentes (identificasse sua origem em meados do século passado), podendo se apresentar sob diferentes formas, embora tênues sejam as nuances entre elas.¹³⁶ Para efeitos de nossa análise, tais diferenciações tornam-se irrelevantes, levando-nos a englobar todas as formas de segredos industriais em uma única categoria. Quanto à terminologia utilizada, embora a expressão *trade secret* seja muito mais utilizada na literatura econômica recente, optamos por fazer uso em nossa análise de uma expressão mais comum ao período contemplado por nossa investigação — as décadas de 60, 70 e 80 do último século —, lançando mão do termo *know-how* como elemento de identificação do segredo industrial enquanto objeto de transação tecnológica.

¹³⁵ A despeito da inexistência de uma definição jurídica internacional sobre os segredos industriais, identifica-se uma tendência recente, principalmente nos países anglo-saxônicos, de reconhecimento do segredo industrial enquanto um tipo de propriedade, ainda que esta só se constitua *post-facto*, ou seja, após um ato indevido. O que se argumenta, em geral, é que um direito privado sobre uma dada informação tecnológica negociada é criado a partir do momento em que esta é salvaguardada pela confidencialidade contratual. Também o direito da empresa de se proteger de concorrência desleal é invocado em alguns casos. Uma discussão aprofundada sobre o tema pode ser encontrada em BARBOSA, Antônio L. F. **Sobre a propriedade do trabalho intelectual...**, p. 249-318.

¹³⁶ Antônio Luís Barbosa, em sua infracitada, procura estabelecer uma breve discussão sobre as tentativas de definição jurídica dos segredos comerciais em diferentes países, com destaque para o caso inglês, onde foi possível, a partir da explicitação de seus elementos constitutivos, esboçar algumas diferenciações entre as formas pelas quais os segredos industriais podem se apresentar, tais como o *trade secret*, o *know-how* e a *confidential information*. Reiteramos, entretanto, que a caracterização de tais objetos não significa a existência de uma definição jurídica propriamente dita. Para maiores detalhes, ver BARBOSA, Antônio L. F. **Propriedade e quase-propriedade...**, p. 83-6.

Como pudemos perceber, não há uma definição clara e consensual a respeito do *know-how*, variando sua concepção de acordo com as mais diferentes interpretações. O que costuma ocorrer na literatura econômica é uma caracterização de tais objetos a partir de seus atributos. Em geral, qualifica-se o *know-how* como uma informação tecnológica de natureza secreta, aplicável economicamente e passível de transmissão, não protegida por direitos de propriedade industrial. Podemos citar um exemplo encontrado em meio à escassa produção acadêmica existente sobre o assunto:

Trade secret is an item of information — commonly a customer list, business plan, or manufacturing process — that has commercial value and that the firm possessing the information wants to conceal from its competitors in order to prevent them to duplicating it.¹³⁷

Cabe ressaltar, ainda, que o *know-how*, em razão de sua natureza difusa e secreta, não se submete a um conjunto específico de regras nacionais ou internacionais, ao contrário do que ocorre com os objetos de propriedade. O controle por parte das autoridades governamentais das contratações tecnológicas baseadas no primeiro, portanto, mostra-se mais complexo, conforme discutiremos posteriormente. Este se tornaria um aspecto fundamental no processo de reformulação da estrutura jurídico-institucional de controle sobre a propriedade industrial e o comércio tecnológico durante o regime militar, cuja dinâmica procuraremos examinar ao longo de nossa análise.

¹³⁷ FRIEDMAN, David D.; LANDES, William M.; POSNER, Richard A. Some Economics of Trade Secret Law. *The Journal of Economic Perspectives*, n.5, v.1, p.61, 1992. *Apud* FIANI, Ronaldo. **Patentes, difusão de conhecimento e exclusão: desenvolvimento e instituições**. Rio de Janeiro, 29 abr. 2005. 105 slides. Microsoft PowerPoint.

2.4 O SISTEMA INTERNACIONAL DE PROPRIEDADE INTELECTUAL: DA CUP AO TRIPs

Um vigoroso processo de desenvolvimento industrial e tecnológico e um acirramento da concorrência internacional em um contexto de plena expansão comercial podem ser apontados como aspectos determinantes para uma progressiva articulação entre as principais potências industriais em prol do estabelecimento de uma regulamentação para questões referentes à propriedade de bens intangíveis na segunda metade do século XIX. As primeiras negociações neste sentido tiveram início na década de 70 do Oitocentos, suscitadas pelo recrudescimento dos debates sobre a matéria na Europa ocidental. Na medida em que o assunto auferiu maior importância, passou-se a estimular a promoção de sucessivos encontros entre as autoridades governamentais dos vários países interessados, engendrando-se proposições que, ao ganharem formas mais definidas, levaram a iniciativas concretas visando à construção de um sistema internacional de propriedade industrial, ou seja, uma tentativa de unificação das “regras” concernentes à proteção dos direitos dos titulares de patentes e marcas. Uma primeira iniciativa neste sentido ocorreria em 1873, em uma conferência internacional realizada na cidade de Viena. Cinco anos depois, nova conferência seria realizada com o mesmo intuito, desta vez em Paris, cidade que novamente sediaria evento de mesmo porte em 1880. Todo este processo culminaria com a assinatura do primeiro tratado internacional sobre propriedade industrial, a Convenção da União de Paris pela Proteção da Propriedade Industrial (CUP), em 7 de julho de 1883.¹³⁸ Este acordo, assinado originalmente por onze países¹³⁹ — entre eles o Brasil — passaria a constituir a espinha dorsal do sistema de

¹³⁸ Ver CRUZ FILHO, Murillo F. **Patentes e Marcas: o Brasil na Convenção de Paris — um século de participação (1883/1983)**. Rio de Janeiro: INPI, 1983. BANDEIRA, Arthur Carlos. Brazil's ratification of the Paris Convention of 1883. **Industrial Property**, Geneva, 23rd year, n.11, Nov. 1984.

¹³⁹ França, Bélgica, Espanha, El Salvador, Brasil, Guatemala, Itália, Países Baixos, Portugal, Sérvia e Suíça.

proteção patentária em boa parte do mundo ocidental, tornando-se elemento balizador das relações entre agentes econômicos no comércio internacional.

Ainda que o objetivo inicial das negociações fosse a construção de uma legislação que regulasse uniformemente a propriedade industrial a nível internacional, logo se percebeu que a conjuntura político-econômica do último quartel do século XIX — caracterizada por rivalidades e equilíbrios entre as principais potências industriais do período — não permitiria o estabelecimento de um texto que atendesse a todos os diversificados interesses em jogo. O direcionamento das discussões era determinado pelas controvérsias entre as nações concorrentes — mais precisamente França, Alemanha, Estados Unidos, Canadá, Grã-Bretanha, Bélgica, Suíça e Áustria —, sendo em função de suas disputas por mercados configurada a dinâmica das negociações diplomáticas. Fracassada a tentativa inicial de unificação da legislação patentária, o que acabou prevalecendo foi a ratificação da vontade soberana das nações, resguardando-se o direito de cada país regular a concessão de privilégios de acordo com suas próprias necessidades e interesses.¹⁴⁰ Em suma, foram estabelecidos pelo “Acordo de Paris” somente princípios gerais que deveriam ser seguidos pelas legislações nacionais, ou seja, disposições genéricas e flexíveis que padronizavam minimamente o funcionamento da proteção patentária internacionalmente.¹⁴¹ Estes princípios legais estabelecidos pelo texto original da CUP mantêm-se até nossos dias, sendo os seguintes seus elementos essenciais: tratamento nacional, direito de prioridade e independência das patentes. O primeiro consiste na impossibilidade de diferenciação de tratamento entre nacionais e estrangeiros no processo de concessão de privilégios, significando que qualquer país signatário deve dispensar tratamento igualitário entre residentes e não-residentes. O segundo,

¹⁴⁰ Ver CRUZ FILHO, Murillo F. **Patentes e Marcas: o Brasil na Convenção de Paris...**, p. 2.

¹⁴¹ O prevalecimento do princípio da soberania das nações, defendido principalmente pela França, fez com que a maior parte dos países industrializados que vinham participando das negociações desde seu início não assinasse a Convenção em seu momento inicial. Estados Unidos, Grã-Bretanha, Alemanha e Áustria, por exemplo, só adeririam ao acordo posteriormente, a partir das gradativas revisões efetuadas no texto do tratado, permitindo uma relativa acomodação das principais divergências existentes.

doravante identificado como *prioridade unionista*, estabelece a salvaguarda da novidade da invenção, por determinado espaço de tempo, em qualquer país signatário, o que significa dizer que, dentro de um período estabelecido, o depositante de uma patente em um dos países signatários tem prioridade de depósito em todos os outros países da União sem que seja perdido o requisito da novidade. O último, por sua vez, estabelece que a validade dos depósitos, bem como a vigência e as regras a que se submetem os privilégios ficam restritas aos territórios nacionais.

É importante ressaltar que, da forma como foi concebido, o “Acordo de Paris”, não estabeleceu um conjunto de regras que abrangessem todos os aspectos concernentes ao funcionamento do sistema de proteção à propriedade de bens intangíveis, funcionando dentro de uma lógica de superposição de sistemas nacionais. Com isso, permitiu-se uma considerável margem para que as legislações dos países signatários estabelecessem instrumentais próprios para o tratamento da matéria — ainda que os princípios básicos supracitados devessem obrigatoriamente ser respeitados —, incluindo a imposição de restrições e a utilização de mecanismos de correção de eventuais abusos decorrentes dos privilégios. O tratado, desta forma, não inviabilizava a adoção, pelos signatários, de eventuais salvaguardas a seus interesses econômicos fundamentais, variáveis de acordo com o nível de desenvolvimento de cada país.

Os debates quantos aos principais pontos de divergência entre os membros da CUP permaneceram constantes ao longo do século XX, sujeitando-se o texto original do tratado, em função disso, a sucessivas revisões.¹⁴² O que se pode identificar no desenvolvimento histórico da Convenção é a formação de uma tendência de mudança na lógica da estrutura de funcionamento do sistema montada no final do Oitocentos, consubstanciada em um progressivo fortalecimento dos direitos dos titulares dos privilégios e, conseqüentemente, de

¹⁴² A efetuação de conferências periódicas de revisão era prevista pelo artigo 14 do texto da CUP. Foram sete as oportunidades em que tais conferências redundaram em alterações significativas no texto da Convenção: Roma (1886), Bruxelas (1900), Washington (1911), Haia (1925), Londres (1934), Lisboa (1958) e Estocolmo (1967).

diminuição das possibilidades de aplicação de medidas restritivas aos DPI pelas legislações nacionais. Tal tendência ganharia contornos mais definidos a cada revisão do texto da CUP, recrudescendo a partir do último quartel do século passado. Podemos considerar como um primeiro fator determinante para o fenômeno as significativas mudanças nos padrões da economia internacional a partir do final da década de 70. É justamente um novo contexto de acirramento da concorrência internacional — assim como cem anos antes — que leva um grupo de países altamente industrializados, capitaneados pelos Estados Unidos, a se voltarem para a propriedade intelectual — ou mais exatamente, para a expansão dos limites dos direitos de propriedade dos detentores de tecnologia — como um instrumento de conquista e preservação de mercados, auferindo vantagens competitivas frente a seus concorrentes internacionais. Configura-se, então, um verdadeiro “consórcio de países ricos”¹⁴³ em prol de um reordenamento da legislação internacional sobre propriedade intelectual.¹⁴⁴ Soma-se a estas questões de natureza econômica uma explícita mudança de paradigma tecnológico no período em questão, cuja expressão é o surgimento de novos setores produtivos alicerçados em padrões técnicos, institucionais e competitivos absolutamente distintos dos existentes em setores mais tradicionais. É este o momento de irrupção e crescimento de atividades extremamente intensivas em tecnologia, com destaque para a informática, comunicação, biotecnologia e farmoquímica (que embora não fosse exatamente um setor novo, apresentava-se sob novas feições). Logo, partindo-se do princípio de que todo processo de transformações profundas na base técnica da indústria promove demandas por mudanças na estrutura de apropriação,¹⁴⁵ pode-se depreender que a consolidação de uma economia baseada em conhecimento tenha incentivado as pressões dos países centrais por uma adequação do

¹⁴³ BORGES, Juliano da Silva. **Propriedade Intelectual: Ofensiva Revisora e a Nova Lei de Patentes Brasileira**. 2000. Dissertação (Mestrado em Ciência Política) — IUPERJ, Rio de Janeiro. p. 31.

¹⁴⁴ Deve-se destacar, entretanto, que embora tais países tenham em linhas gerais se alinhado nos principais foros internacionais de debates e deliberações, seus posicionamentos não estavam imunes a eventuais antagonismos.

¹⁴⁵ DAL POZ, Maria Ester; BRISOLLA, Sandra de Negraes. Jogos de apropriação de biotecnologias genômicas. In: XXIII Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica, 2004, Curitiba. **Anais do XXIII Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica**. São Paulo: Núcleo PGT/USP.

sistema legal de propriedade intelectual ao novo contexto, suscitando-se a criação de barreiras de acesso ao conhecimento e garantia das possibilidades de controle desses novos mercados por parte das principais empresas investidoras.

Em face destes movimentos de transformação da economia internacional, alteram-se as estratégias adotadas pelos “países desenvolvidos” — líderes em inovação e principal detentores da tecnologia disponível no mercado internacional — em suas relações com os “países em desenvolvimento” no mercado internacional de tecnologia. As primeiras demonstrações de tal fenômeno ocorrem já ao alvorecer dos anos 80 do século passado, por ocasião das conferências de Revisão do Acordo de Paris — Genebra (1980) e Nairóbi (1981) —, quando as principais potências industriais, sob liderança dos EUA, conseguem breca uma contratendência política favorável aos interesses dos países periféricos, proposta e defendida por um bloco conhecido como “Grupo dos 77” (no qual o Brasil exercia uma nítida posição de liderança). Vencedora esta primeira estratégia defensiva dos “países ricos”, partem então para um franco avanço rumo ao aprofundamento da estrutura de “proteção” à atividade inventiva: primeiramente, conseguem impor a mudança do foro internacional de negociação e deliberação, que migra do âmbito da Organização Mundial da Propriedade Intelectual (OMPI) para o do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT), posteriormente transformado em Organização Mundial de Comércio (OMC). Com isso, favoreceu-se uma ampliação do poder de barganha das potências capitalistas centrais, que, no novo foro, passavam a contar com um conjunto maior de instrumentos de pressão — possibilidades de imposição de sanções em outros setores comerciais, sistema de voto proporcional à força econômica de cada país, etc. Alcançado este primeiro objetivo, o atendimento de seus interesses se tornaria mais facilmente viabilizado, culminando com o estabelecimento do Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (TRIPs), tratado que sintetizaria e consolidaria a antiga tendência de “fortalecimento” dos DPI, restringindo em

grande medida a margem de manobra dos países da periferia capitalista para a adoção de medidas de promoção de políticas de desenvolvimento a partir de flexibilização dos instrumentos de apropriação sobre a tecnologia.

O quadro atual das relações entre países centrais e periféricos no mercado internacional de tecnologia, portanto, é em larga medida um reflexo deste conjunto de transformações efetuadas na estrutura de regulação dos DPI.¹⁴⁶ Deve-se destacar, entretanto, que as transformações jurídico-institucionais não constituem um elemento único e imediato de causalidade. A conjuntura atual do mercado tecnológico só pode ser compreendida a partir de sua inserção em um quadro muito mais amplo de transformações na própria configuração do modo de produção capitalista, que refletem uma nova correlação entre as forças econômicas internacionalmente dispostas. Esta é uma tarefa que ainda está por se fazer, tendo a ciência histórica, indubitavelmente, muito a contribuir neste sentido.

¹⁴⁶ Dentre as principais alterações na legislação internacional de patentes estabelecidas pelo TRIPs figuram a obrigação da extensão do patenteamento a todos os setores industriais, inclusão de *softwares*, algoritmos e descobertas no universo de objetos patenteáveis, migração do *status* da patente do “direito de exploração comercial” ao “direito de investigação”, extensão dos prazos das exclusividades, etc. Para uma análise detalhada sobre os dispositivos previstos em TRIPs e suas conseqüências, ver CORIAT, Benjamin. O novo regime global de propriedade intelectual e sua dimensão imperialista: implicações para as relações “norte/sul”. In: BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL (BNDES). **Desafio do crescimento**. Rio de Janeiro: BNDES, 2005.

3 A CRIAÇÃO DO INPI: PROJETOS E AGENTES ENVOLVIDOS NA CONSTRUÇÃO DE POLÍTICAS PÚBLICAS PARA OS CAMPOS DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL E TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA

O despertar da década de 70 foi marcado por uma contundente inflexão no tratamento governamental das questões concernentes ao comércio de tecnologia entre o Brasil e o exterior. Como parte de uma ampla estratégia para o desenvolvimento da capacitação científico-tecnológica nacional, empreendeu o regime militar um profundo reordenamento do aparato jurídico-institucional de controle sobre as importações tecnológicas, englobando, entre outras providências, a criação de um novo órgão de propriedade industrial, configurado sob moldes totalmente diferentes de um escritório tradicional de patentes, e uma revisão da legislação vigente. Esta significativa reforma inauguraria uma nova fase política para o setor, caracterizada pela ampliação da esfera de atuação do Estado junto ao mercado tecnológico, fase esta que perduraria até a década de 90, quando a estrutura de controle inaugurada pelo regime militar seria desmontada, atropelada pelo processo de liberalização econômica.

O objetivo deste capítulo é discutir alguns aspectos políticos, econômicos e ideológicos que propiciaram a gênese, maturação e consolidação de um projeto político para o campo da ciência e tecnologia. Dentre as distintas iniciativas envolvidas, enfatizaremos as voltadas para o campo da PI e TT, considerando-o como elemento estratégico em uma política geral de desenvolvimento implementada pelo regime militar brasileiro. Com este intuito, procuraremos primeiramente perceber de que forma o desenvolvimento tecnológico se levantava como questão importante no Brasil pós-guerra, identificando os desdobramentos dos debates estabelecidos entre distintos atores sociais no que tange às relações entre capacitação tecnológica e desenvolvimento industrial. Posteriormente, buscaremos discutir as implicações da questão tecnológica em diferentes esferas do aparelho estatal, com destaque

para as Forças Armadas e o âmbito das relações exteriores, tentando identificar de que maneira uma determinada linha de ação política — baseada em um paradigma desenvolvimentista — teria sido construída ao longo dos anos cinquenta e sessenta. Propomos, ainda, a examinar a forma como um conjunto determinado de idéias e propostas de ação, representando os interesses e anseios de grupos específicos do empresariado nacional, transformou-se em um projeto político concreto, consubstanciado em um programa específico de políticas públicas implementado a partir do governo Médici (1969-1974). Neste sentido, tentaremos analisar as diferentes forças sociais envolvidas no processo de definição de um tratamento para questão da PI e TT, seus instrumentos e espaços de representação, bem como o desenrolar e os resultados dos embates travados entre interesses divergentes.

3.1 DESENVOLVIMENTISMO, INDUSTRIALIZAÇÃO E TECNOLOGIA

O grosso das análises existentes sobre a industrialização brasileira considera a década de 30 do último século como o período de deslançamento de um efetivo e contínuo processo de desenvolvimento do setor secundário e da transformação da empresa industrial em unidade-chave do sistema produtivo. Concomitantemente a este movimento da economia, assiste-se a um franco fortalecimento dos grupos ligados a tal tipo de atividade, que progressivamente passam a reivindicar para si papéis centrais na trama das relações de poder que sustentavam o sistema social brasileiro, demandando maiores margens de participação no processo de tomada de decisões e um pleno atendimento, por parte do Estado, dos interesses e necessidades fundamentais da empresa fabril.¹⁴⁷ Constrói-se, paulatinamente, no seio da

¹⁴⁷ Deve-se ressaltar que, principalmente a partir do Estado-Novo (1937-1945), houve uma progressiva ocupação de postos-chave dentro estrutura burocrática estatal por representantes da classe empresarial — bem como por técnicos civis e militares comprometidos com um projeto de desenvolvimento baseado na atividade industrial —, principalmente em instâncias voltadas para o tratamento das atividades econômicas do país. Podemos citar como exemplos de espaços de poder ocupados por esta burguesia industrial emergente, o Conselho Federal de Comércio Exterior, criado em 1937; o Conselho Técnico de Economia e Finanças, também criado em 1937; a

incipiente burguesia industrial brasileira, a convicção da proeminência da indústria sobre as demais atividades econômicas, de seu papel central como instrumento de indução do desenvolvimento do país e de superação do atraso em relação às principais potências mundiais. Em uma conjuntura de crise global do sistema capitalista, esta tendência pró-industrialização ganha forma alicerçada em um flagrante ceticismo quanto às possibilidades das forças de mercado regularem autonomamente o processo de desenvolvimento, especialmente em países de economias “frágeis”, como o Brasil. Toma impulso, neste contexto, um discurso de defesa da intervenção do Estado no domínio econômico e sua transformação em efetivo agente produtor de estímulos à industrialização, propondo-se um padrão de desenvolvimento de novo tipo. Emerge no período destacado, portanto, oriundo principalmente de uma classe empresarial em ascensão, um conjunto de idéias favoráveis ao fortalecimento das funções econômicas do Estado, tendo como objetivo principal o engendramento das condições propícias à construção de um capitalismo industrial sob moldes modernos no país, baseado no planejamento e na direta atuação governamental junto ao mercado. A este conjunto de idéias, seguindo conceituação proposta por Ricardo Bielschowsky, atribuiremos a denominação de “pensamento desenvolvimentista”.¹⁴⁸ Para efeitos deste trabalho, enfim, definiremos o termo como uma ideologia pró-industrialização, tendo como principal pilar de sustentação a crença no papel fundamental da atividade fabril “como meio de superar a pobreza ou reduzir a diferença entre os países em desenvolvimento e

Coordenação de Mobilização Econômica, de 1942; e, principalmente, o Conselho Nacional de Política Industrial e Comercial, de 1944; Para maiores informações sobre a atuação dos agentes estabelecidos em tais órgãos, ver MARTINS, Luciano. Estado Novo. In: ABREU, Alzira et al (coord.). **Dicionário histórico-biográfico brasileiro pós-1930**. 2.ed. rev. e atual. Rio de Janeiro: FGV; CPDOC, 2001. BIELSCHOWSKY, Ricardo. **Pensamento econômico brasileiro: o ciclo ideológico do desenvolvimentismo**. Rio de Janeiro: Contraponto, 2004. p. 247-434, passim. Para outras análises sobre a atuação política do empresariado durante o Estado-Novo, ver, VIANA, Luís Werneck. **Liberalismo e sindicato no Brasil**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976. DINIZ, Eli; BOSCHI, Renato Raul. **Empresariado nacional e Estado no Brasil**. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1978.

¹⁴⁸ Ver BIELSCHOWSKY, Ricardo. *Op. cit.*

os países ricos, e de atingir independência política e econômica através de um crescimento econômico auto-sustentado.”¹⁴⁹

Ainda que um discurso de defesa da industrialização do país não seja exatamente uma novidade inaugurada no pós-30 — podendo-se identificar já desde o Oitocentos entre alguns dos infantes grupos industriais argumentos claramente antiliberais, favoráveis a uma intervenção protecionista do governo imperial em apoio ao setor secundário¹⁵⁰ —, pode-se afirmar que é fundamentalmente no período aberto pelo movimento político-militar que conduziu Getúlio Vargas ao poder que se inicia o agrupamento de setores empresariais em torno de um conjunto sistematizado de idéias em prol de um modelo de desenvolvimento baseado na proeminência da atividade industrial. Sob a liderança do empresário Roberto Simonsen e tendo como principais espaços de articulação a Federação das Indústrias do Estado São Paulo (FIESP) e a Confederação Nacional das Indústrias (CNI), entidades representativas da classe empresarial, começa-se a costurar no seio da burguesia industrial brasileira um novo projeto de desenvolvimento para o país, contrapondo-se ao modelo vigente, cuja mola propulsora era a atividade agroexportadora.¹⁵¹ Deve-se destacar que neste momento de gênese de um pensamento desenvolvimentista no Brasil predominavam entre seus defensores argumentações basicamente intuitivas, desprovidas de uma sustentação teórica sofisticada, algo que somente se tornaria possível anos mais tarde, com o aperfeiçoamento dos estudos sobre o tema da industrialização na periferia, principalmente no

¹⁴⁹ BIELSCHOWSKY, Ricardo. *Op. cit.*, p.11.

¹⁵⁰ Bielschowsky aponta explícitos traços pró-industrializantes em uma série de discursos produzidos ao longo do século XIX, com destaque para os pensamentos de Serzedelo Correia e Amaro Cavalcanti. Para maiores detalhes sobre o assunto, ver BIELSCHOWSKY, Ricardo. *Op. cit.*, p. 248-50. As principais referências utilizadas pelo autor são buscadas em CARONE, Edgar. **O pensamento industrial no Brasil (1880-1945)**. São Paulo: Difel, 1976. DEAN, Warren. **A industrialização de São Paulo (1880-1945)**. São Paulo: Difel, 1971. Outra análise importante sobre o tema encontramos em LUZ, Nícia Vilela. **A luta pela industrialização no Brasil, 1808-1930**. 2ª ed. São Paulo: Alfa-Omega, 1975.

¹⁵¹ Ver BIELSCHOWSKY, Ricardo. *Op. cit.* Ver, também, SIMONSEN, Roberto. C. **Evolução industrial do Brasil e outros estudos**. São Paulo: Companhia Editora Nacional; Editora da Universidade de São Paulo, 1973.

âmbito da CEPAL.¹⁵² A princípio, as baterias deste empresariado desenvolvimentista estavam apontadas para o liberalismo econômico mais explícito, defendido por pensadores como Eugênio Gudín e encastelado principalmente na Confederação Nacional do Comércio, na Associação Comercial de São Paulo e, a partir de meados da década de 40, na Fundação Getúlio Vargas.¹⁵³ Na medida em que estes últimos mostravam uma clara inclinação à defesa do livre funcionamento das forças de mercado, da redução das funções econômicas do Estado até o limite mínimo necessário, bem como de políticas de estabilização monetária e financeira, consideravam os desenvolvimentistas que tais padrões de funcionamento em um dado sistema econômico eram absolutamente deletérios aos interesses industrializantes, obstaculizando a criação das condições propícias ao suporte da atividade industrial em países “economicamente atrasados” como o Brasil. Não que a corrente liberal se contrapusesse à industrialização do país ou a considerasse um esforço descabido em uma economia especializada na agroexportação; na verdade, viam-na como uma decorrência lógica de qualquer sistema econômico saudável e equilibrado, uma vez que mesmo uma economia alicerçada na produção primária, desde que funcionando devidamente a partir dos critérios de eficiência e produtividade, naturalmente engendraria excedentes (de capital e trabalho) que sustentariam o desenvolvimento do setor secundário. A industrialização para os liberais, portanto, deveria ser um “processo espontâneo”, proporcionado pela absorção progressiva dos recursos sobejos da agricultura, o que dispensaria qualquer tipo de intervenção contundente do aparelho estatal. Ao contrário, os industriais capitaneados por Simonsen eram favoráveis a uma franca atuação governamental em prol do esforço industrializante, planejando a introdução progressiva de novos setores fabris, alocando recursos em setores considerados estratégicos — como os de transportes, comunicações e energia, por exemplo — e

¹⁵² BIELSCHOWSKY, Ricardo. *Op. cit.*, p. 79-179. Ver, também, COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA (CEPAL). **El pensamiento de la CEPAL**. Santiago de Chile: Editorial Universitaria, 1969.

¹⁵³ *Ibid.*, p. 37-76.

estimulando diretamente o empresariado industrial através de incentivos fiscais, disponibilização de créditos e instrumentos de proteção frente à concorrência estrangeira. As justificativas para suas reivindicações eram as mais variadas. Consideravam, por exemplo, que o tratamento prioritário da atividade industrial pelo Estado seria uma decorrência de sua própria natureza, uma vez que sua produtividade em muito superava à da atividade primária. A menor vulnerabilidade da indústria às crises do mercado internacional era também ressaltada, bem como os riscos a que se submetia a economia brasileira em função da menor elasticidade da demanda internacional por produtos primários, quando comparada à da oferta. Além disso, outro argumento de peso utilizado pelos desenvolvimentistas — ainda que o mesmo só fosse aprofundado posteriormente pelos economistas cepalinos — era o fato de o comércio exterior, da forma como se configurava, constituir-se em elemento desequilibrador do sistema econômico, uma vez que, devido ao tipo de inserção do país no comércio internacional (exportador de produtos primários e importador de industrializados), a economia nacional estava sujeita a um crescente *deficit* estrutural, em face de uma progressiva deterioração dos termos de troca — tendência inexorável de desvalorização das *commodities* primárias frente aos produtos de maior valor agregado. Desta forma, a indústria, para esses pensadores, deveria ser, necessariamente, a atividade-chave para qualquer país que desejasse lograr um pleno desenvolvimento econômico e social; somente a construção de uma estrutura industrial moderna poderia tornar maduro o capitalismo no Brasil, proporcionando um efetivo progresso material da sociedade, único elemento capaz de assegurar, no limite, a sua segurança, uma vez que o subdesenvolvimento tornava qualquer nação um terreno propício à germinação de doutrinas subversivas.¹⁵⁴

¹⁵⁴ Ver, por exemplo, SIMONSEN, Roberto. A planificação da economia brasileira. In: **A controvérsia do planejamento na economia brasileira**; coletânea da polêmica Simonsen x Gudin, desencadeada com as primeiras propostas formais de planejamento da economia brasileira ao final do Estado Novo. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1977. (Série Pensamento Econômico, 3). p. 33.

Logo, é a partir das décadas de 30 e 40, sob a batuta de grandes expoentes da classe industrial, como Roberto Simonsen, Euvaldo Lodi e Morvan Figueiredo, que começa a ser esboçado e posteriormente sistematizado um projeto de desenvolvimento baseado na industrialização. Neste sentido, o que se propunha fundamentalmente era “a superação do subdesenvolvimento através da industrialização integral, por meio do planejamento e decidido apoio estatal”.¹⁵⁵ Apesar de algumas divergências existentes entre os variados atores envolvidos, compartilhavam, em geral, de alguns princípios básicos, sintetizados na defesa dos seguintes fatores: apoio da máquina estatal à acumulação privada; planejamento do processo de industrialização, funcionando o Estado como seu principal condutor; adoção — em grau variável — de medidas protecionistas, em função da disparidade de forças entre a indústria nacional infante e suas congêneres dos centros capitalistas; atuação do Estado como financiador da iniciativa privada; investimentos públicos diretos nos setores em que o empresariado não pudesse ou quisesse atuar (especialmente os de base); redução de impostos, ainda que eventuais pressões sobre a carga tributária pudessem ser aceitas, se condicionadas a expansões creditícias; maximização da lucratividade privada etc. Estes princípios gerais, facilmente identificáveis na produção intelectual dos desenvolvimentistas precursores,¹⁵⁶ não devem ser concebidos, entretanto, como valores que perpassavam a classe empresarial de forma monolítica e homogênea; muito ao contrário, seriam ao longo das décadas seguintes de diferentes formas absorvidos e interpretados no seio do empresariado nacional, sendo posteriormente reconstruídos sob diferentes feições. Portanto, podem-se também perceber alguns pontos importantes de divergência entre os industriais, com destaque para o papel do capital estrangeiro no processo de industrialização, o grau e a forma de utilização de instrumentos protecionistas, bem como a aplicabilidade de políticas sistemáticas de controle da inflação (políticas contracionistas).

¹⁵⁵ BIELSCHOWSKY, Ricardo. *Op. cit.*, p.33.

¹⁵⁶ Ver, por exemplo, SIMONSEN, Roberto. **Evolução industrial do Brasil e outros estudos...**

Se partirmos para uma análise de cunho socioeconômico, o que podemos perceber é que o desenvolvimentismo precursor das décadas de 30 e 40 foi sustentado principalmente por um núcleo empresarial inserido em atividades de baixo grau de complexidade — fundamentalmente o setor de bens de consumo não-duráveis —, típicas dos estágios iniciais do processo de substituição de importações. À medida que vão sendo incorporados ao parque industrial brasileiro setores mais complexos e dinâmicos, cujo funcionamento demandava maior intensidade de capital e tecnologia — e, conseqüentemente, maior grau de associação com o capital estrangeiro¹⁵⁷ —, determinados pontos levantados pelos primeiros desenvolvimentistas passam a ser revistos. Se por um lado Bielschowsky identifica na obra de Simonsen, por exemplo, uma certa dubiedade quanto a políticas contracionistas — demonstrando-o de certa forma favorável a um combate inflacionário, porém contrário a efeitos restritivos sobre o crédito —, por outro aponta inclinações mais explícitas à adoção de programas de estabilização, a despeito de seus efeitos recessivos de curto prazo, por parte de um setor mais “moderno” do empresariado, geralmente associado ao grande capital internacional, cujos interesses eram representados principalmente por economistas como Lucas Lopes e Roberto Campos.¹⁵⁸ Logo, no contexto dos anos cinquenta e sessenta ganha força no seio do empresariado brasileiro um determinado matiz desenvolvimentista, baseado, a exemplo do desenvolvimentismo precursor, na priorização da industrialização e no planejamento estatal da economia, porém bem mais cuidadoso quanto ao grau de intervenção

¹⁵⁷ Conforme discutido na seção 1.3.1 deste estudo.

¹⁵⁸ Bielschowsky rejeita a noção consagrada por boa parte literatura econômica, que classifica Roberto Campos como um pensador liberal, ao lado de nomes como o de Eugênio Gudin. Para o autor, o que torna incorreto tal rótulo é principalmente a ampla defesa que Campos fez do planejamento estatal da economia e sua interpretação do processo inflacionário em países subdesenvolvidos como resultado de desequilíbrios estruturais, ambos princípios francamente contrários à ortodoxia liberal. Ressalta, entretanto, que em vários pontos ocorrem convergências entre o pensamento de Campos e a doutrina liberal clássica, tais como a priorização de políticas de estabilização econômica. A despeito de não utilizarmos a tipologia proposta por Bielschowsky para as correntes de pensamento econômico no período 1930-64, concordamos com o autor neste ponto. Para maiores detalhes ver BIELSCHOWSKY, Ricardo. *Op. cit.*, p. 103-27 Sobre o tema, ver, também, PEREZ, Reginaldo Teixeira. **O pensamento político de Roberto Campos: da razão do Estado à razão do mercado (1950-1995)**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 1999.

do Estado no domínio econômico e maleável quanto à entrada e aplicação de capitais externos no processo de crescimento industrial.

É justamente a partir da ascensão do que optamos por chamar neste trabalho de “empresariado multinacional e associado”¹⁵⁹ que se consolida uma polarização entre duas distintas perspectivas desenvolvimentistas, dois projetos concorrentes de crescimento capitalista. Por um lado, um viés de cunho mais “nacionalista”, baseado na defesa da estatização de setores estratégicos, aversão a políticas contracionistas que ameaçassem a expansão creditícia e oposição ao livre fluxo de capitais entre o Brasil e o exterior, defendendo-se rígidos controles e medidas de proteção à empresa nacional; sua base social seria composta principalmente pelos setores industriais mais tradicionais e uma intelectualidade solidamente posicionada na estrutura formal da máquina burocrática do “Estado populista”. De outro lado, uma tendência mais favorável ao estímulo do ingresso de capitais externos, com inclinações a resistências à atuação empresarial do Estado (a não ser em setores em que a iniciativa privada não demonstrasse capacidade ou interesse em realizar investimentos) e propensão à defesa de políticas estabilizadoras.¹⁶⁰ Pode-se afirmar que, a despeito das ressalvas que devem ser feitas em função da complexidade do modelo de desenvolvimento implementado, teria sido este segundo projeto o vencedor em uma posterior disputa por hegemonia, sendo implementado e transformado em um conjunto concreto de políticas públicas no pós-64.

¹⁵⁹ Ver seção 1.3.1.

¹⁶⁰ Admitimos a superficialidade da tipologia proposta, estando cientes de que uma análise mais acurada do pensamento econômico no período exigiria um esforço muito maior de investigação e interpretação. Ressaltamos, entretanto, que este não constitui um objetivo central deste estudo, sendo desenvolvido sumariamente neste ponto de nossa reflexão apenas com o intuito de promover uma introdução ao elemento central da discussão, no caso, a emergência do tema da tecnologia como questão, ou ainda mais precisamente, a inserção da PI e TT neste contexto.

3.1.1 Desenvolvimento tecnológico e industrialização na periferia

Conforme discutido anteriormente, a manutenção de um modelo de desenvolvimento baseado na atividade industrial requer, para a sustentação de altas taxas de acumulação, a incorporação progressiva de setores industriais dinâmicos, cada vez mais intensivos em capital e tecnologia. Os primeiros estágios de um processo de substituição de importações consistem na introdução no sistema produtivo nacional de setores industriais pouco complexos, geralmente os de bens de consumo não-duráveis, em substituição a bens anteriormente importados, sob estímulos de estrangulamentos externos. A introdução desses setores precursores, portanto, exige a absorção de tecnologias de baixo grau de sofisticação, geralmente incorporadas aos bens de capital importados durante o processo de expansão do parque industrial.¹⁶¹ Atividades industriais mais complexas, como a produção de bens de consumo duráveis e bens de capital, por sua vez, já exigem uma aplicação de tecnologias mais intensivas em conhecimento, geralmente desvinculadas fisicamente das máquinas e equipamentos, o que podemos chamar de “tecnologias explícitas”.¹⁶² A tecnologia, portanto, independentemente da forma como se apresente, constitui elemento essencial para o desenrolar do esforço industrializante, sendo que a necessidade de sua progressiva incorporação a este processo é proporcional ao crescimento da própria atividade fabril.

Durante as décadas de 50 e 60, período de intensa aceleração da industrialização no país, este fator se torna mais explícito entre os agentes econômicos nacionais, despertando em grande medida suas atenções e fazendo com que a questão fosse progressivamente lançada ao centro da agenda nacional de discussões. Pode-se afirmar que a percepção da urgência da

¹⁶¹ A este conteúdo tecnológico incorporado aos bens de capital importados, ou seja, o conhecimento que permite a produção de um dado bem material e que acaba sendo incluído em seu valor, podemos chamar, seguindo conceituação proposta por Waldimir Pirró e Longo, de “tecnologia implícita”. Para maiores detalhes ver LONGO, Waldimir Pirró e. **Tecnologia e transferência de tecnologia**. Rio de Janeiro: [s.n., s.d.].

¹⁶² Uma definição mais completa de “tecnologia explícita”, também segundo a conceituação de Longo, tomaria o termo como bens intangíveis “acumulados em pessoas sob a forma de conhecimentos intelectuais e habilidades manuais, ou em documentos, tais como patentes, relatórios, plantas, desenhos, instruções [...] [que] são expressões incompletas [representações] do conhecimento”. Ver LONGO, Waldimir Pirró e. *Op. cit.*, p. 5.

promoção do desenvolvimento tecnológico do país era ponto pacífico, uma vez que era patente a defasagem existente entre centro e periferia capitalistas no que tange à acumulação de conhecimentos tecnológicos; a controvérsia se dava quanto à melhor forma de fomentá-lo. Em geral, os grupos mais refratários ao capital estrangeiro eram em maior grau inclinados à defesa da produção endógena de tecnologia, a partir de pesados investimentos estatais na formação de pessoal qualificado e em pesquisa pura e aplicada. A resistência quanto à absorção de tecnologia externa se justificava principalmente por uma possível dependência por ela proporcionada em relação às potências industriais ofertantes, especialmente se levados em conta os setores considerados estratégicos, tais como o de comunicações, transportes, bens de produção e intermediários, nuclear, etc. Também as pressões causadas pela importação tecnológica ou mesmo pelos investimentos estrangeiros diretos sobre o balanço de pagamentos figuravam como fortes motivos de preocupação. Deve-se ressaltar, entretanto, que isto não significava uma absoluta aversão à utilização de tecnologias exógenas, mas apenas uma contrariedade quanto a sua eleição como caminho prioritário para a alavancagem do desenvolvimento tecnológico nacional. Já dentre o empresariado “multinacional e associado” predominava um posicionamento francamente favorável à atração de tecnologias alienígenas, aproveitando-se do estoque de conhecimento disponível nos países centrais. Neste tipo de concepção, tal estratégia permitiria a “queima” de etapas no processo de desenvolvimento, disponibilizando ao mercado interno novos bens e métodos de produção de forma rápida e eficiente. Contudo, mesmo nos casos em que a importação demonstrasse ser uma forma interessante para a aceleração do processo de desenvolvimento tecnológico, a capacitação endógena nunca poderia ser tomada como um elemento dispensável. Primeiramente, porque, até para utilizar a tecnologia importada, seria necessário algum grau de conhecimento prévio, ou seja, a absorção do conhecimento importado pressupunha a existência de alguma estrutura tecnológica local; por último, porque a tecnologia importada

era produzida visando uma utilização em outros mercados, muitas vezes dotados de características e condições absolutamente distintas das existentes no país, o que, em geral, acabava exigindo sua transformação e adaptação.

O que se pode perceber, enfim, é a inexistência de uma incompatibilidade absoluta entre as idéias defendidas pelos distintos grupos empresariais envolvidos com a questão do desenvolvimento tecnológico nacional. Ainda que cada uma das construções argumentativas fosse erigida a partir de fundamentos distintos, os numerosos pontos de convergência entre elas permitiam a configuração de um largo espaço de interseção entre os variados interesses empresariais na esfera tecnológica, algo que poderia ser posteriormente notado no processo de gênese e implantação de um programa de políticas públicas voltadas especificamente para este campo na década de 70.

3.1.2 Os militares e a tecnologia

O binômio segurança/desenvolvimento constitui a materialização mais completa do pensamento e ação militares no contexto pós-guerra. Conceitos amplos, globalizantes, aglutinam-se e se tornam a expressão de uma interpretação da realidade, a síntese dos fatores que compõem mais do que um conjunto de valores e representações, mas também a própria substância de um projeto específico de nação. Desenvolvimento representa a concreta promoção do bem-estar social, o máximo atendimento dos interesses de uma dada coletividade, a realização das aspirações de um povo. Segurança é o seu pressuposto, o fator que permite sua produção e reprodução, o que propicia a criação das condições necessárias a sua consecução. São esses elementos inextricáveis, simbióticos; formam uma estrutura conceitual única, monolítica. Neste universo simbólico, sem segurança o desenvolvimento é

inalcançável; sem desenvolvimento a segurança é uma ilusão. Fora deste binômio a nação é uma construção frágil, desprovida de alicerces.¹⁶³

Intrínseca a esta concepção mais ampla está a centralidade do papel exercido pelo desenvolvimento tecnológico. A tecnologia é tomada como um instrumento fundamental para a promoção do progresso, permitindo a evolução do estado das artes, o crescimento quantitativo e qualitativo da atividade produtiva e a expansão da base material da sociedade. Tomando-se as principais potências ocidentais como exemplo, concebe-se um ambiente de franco avanço científico-tecnológico como uma condição *sine qua non* ao fortalecimento da nação e para a preservação da estabilidade do sistema social. A alternativa contrária, o atraso tecnológico — concomitantemente, causa e resultado do subdesenvolvimento — colocar-se-ia como uma séria ameaça à integridade e segurança do país, constituindo um fator de engendramento das condições propícias à irrupção e fortalecimento de doutrinas subversivas.¹⁶⁴ Logo, quanto maior a capacitação tecnológica de um país menor a sua vulnerabilidade a forças desestabilizadoras e, conseqüentemente, maiores suas possibilidades de promover o fortalecimento do poder nacional em suas mais distintas expressões — política, econômica, psicossocial e militar.¹⁶⁵ Desenvolvimento tecnológico, portanto, é

¹⁶³ Tentamos aqui esboçar uma síntese de idéias e conceitos identificados a partir da leitura de uma série de textos produzidos por militares nas décadas de 60 e 70, cuja relação pode ser encontrada na bibliografia deste trabalho. Ressaltamos, entretanto, que a argumentação aqui desenvolvida expressa uma interpretação particular a respeito do pensamento militar.

¹⁶⁴ É possível identificar em vários trabalhos desenvolvidos principalmente na Escola Superior de Guerra (ESG) uma recorrente alusão a uma tipologia dicotômica, contrastando-se o exemplo da Europa ocidental ao dos países da América latina e África: no primeiro caso, caracterizado por um franco processo de desenvolvimento nas mais distintas dimensões da estrutura social (política, econômica, cultural, etc.), seria possível identificar uma clara tendência de recuo de doutrinas e movimentos de cunho comunista no contexto dos anos 60 e 70; já no último, cujo atraso socioeconômico configurar-se-ia como característica comum, poder-se-ia apontar justamente uma tendência contrária, ou seja, um gradual fortalecimento da subversão e agitação social. Logo, concluíam estes autores que a própria história recente era uma prova do estreito atrelamento entre desenvolvimento tecnológico e estabilidade social. Para um exemplo deste tipo de concepção na literatura militar, ver SILVA, Hugo Cardoso da. **Ação do Estado brasileiro no desenvolvimento científico-tecnológico do país**. Rio de Janeiro: ESG, 1962.

¹⁶⁵ Tomando como referência os conceitos básicos que compunham a Doutrina de Segurança Nacional, o Poder Nacional pode ser definido como o conjunto de meios de que dispõe o país para alcançar e salvaguardar os Objetivos Nacionais (integridade territorial, integridade nacional, democracia, progresso, paz social, soberania, etc.). Para definições específicas sobre este e os demais conceitos da Doutrina de Segurança Nacional ver ESCOLA SUPERIOR DE GUERRA. **Coletânea de alguns aspectos doutrinários da ESG**. Rio de Janeiro: ESG, 1983. Para uma análise crítica sobre estes mesmos conceitos ver OLIVEIRA, Eliezer Rizzo de (Org.) **Militares: pensamento e ação política**. Campinas: Papyrus, 1987. DOCKHORN, Gilvan Veiga. **Quando a**

tomado como um instrumento para se chegar ao ideal de nação, este último alicerçado no binômio segurança/desenvolvimento.

Portanto, em um período marcado por uma contundente complexificação da base técnica da indústria e pela aplicação maciça de novos conhecimentos ao sistema produtivo, a necessidade de promoção de um efetivo processo de desenvolvimento tecnológico no país constituiu uma das principais questões a perpassar a caserna. Desta forma, em meio a uma conjuntura em que o tema é lançado ao centro dos debates nacionais, ganhando espaço e importância, a instituição militar não iria se abster da problematização do assunto, selecionando a ciência e a tecnologia como objetos centrais — e inseparáveis — de reflexão. Volumosa é a produção acadêmica voltada ao tema nos âmbitos dos centros militares de pesquisa, cursos de comando e Estado-maior e centros de altos estudos, denotando a relevância por ele adquirida e o grande interesse demonstrado pela intelectualidade castrense.¹⁶⁶ Neste sentido, uma análise deste tipo de documentação pode ser um interessante exercício para a compreensão das formas pelas quais a elite militar percebia os problemas concernentes ao desenvolvimento tecnológico nacional, determinando-se os principais fatores envolvidos, os elementos motivadores da reflexão, os problemas identificados, os obstáculos a serem contornados e, principalmente, as propostas concretas de ação para o campo da ciência e tecnologia, considerado como um dos componentes essenciais do poder nacional.

Pode-se afirmar que neste corpo documental a abordagem do tema da ciência e tecnologia obedece a um padrão bem definido, baseado em um conjunto bastante homogêneo

ordem é segurança e o progresso é desenvolvimento (1964-1974). Porto Alegre: EDIPUCRS, 2002. COMBLIN, Joseph. **A ideologia da segurança nacional.** Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1978.

¹⁶⁶ Para o período compreendido entre 1960 e 1985, o acervo da ESG conta com 378 estudos sobre tecnologia e objetos afins, entre monografias produzidas por estagiários e palestras proferidas por professores e convidados. Há ainda outras centenas de trabalhos que tratam do assunto de forma indireta que optamos por não contabilizar. Também na Escola de Comando e Estado-Maior do Exército (ECEME) e na Escola de Guerra Naval (EGN) é grande o volume de produções sobre o tema, embora nesta última haja uma sensível redução quantitativa se comparada às demais. Devido ao tamanho dos acervos estudados, optamos por trabalhar apenas com uma amostragem do material supracitado, distribuída entre o início dos anos 60 e meados da década seguinte, priorizando os trabalhos centrados nos temas específicos da propriedade industrial e da transferência de tecnologia. A lista de títulos consultados está especificada na bibliografia.

de idéias. No que tange aos aspectos de ordem puramente militar, o contexto internacional de intensificação do surgimento e utilização de novas tecnologias suscitava um novo tipo de reflexão por parte da elite militar a respeito dos efeitos causados sobre sua atuação profissional. A concepção de guerra moderna se demonstrava rigidamente atrelada a uma progressiva sofisticação de armamentos e equipamentos, exigindo a integração das Forças Armadas ao processo de avanço acelerado da base técnica da produção. Constatava-se que os países desenvolvidos faziam uso em larga escala das novas ferramentas tecnológicas, faculdade proporcionada por um alto grau de capacitação científica, direcionando-as ao exercício de suas lideranças, bem como à projeção de poder. A tecnologia, portanto, constituía-se em fator determinante de desequilíbrio nos confrontos entre as nações na modernidade, fossem estes reais ou potenciais. Por conseguinte, era preciso acompanhar a tendência e se manter integrado aos avanços do setor bélico, uma vez que isto se demonstrava indispensável à preservação da capacidade da instituição militar de cumprir suas funções. Já no que diz respeito a aspectos mais gerais de ordem político-econômica, a tecnologia era concebida como um instrumento fundamental ao crescimento e à superação do hiato em relação às principais economias capitalistas. O que se configura no interior das Forças Armadas, portanto, é um verdadeiro consenso quanto à importância estratégica da ciência e da tecnologia e neste sentido a corporação se coloca como um considerável celeiro de idéias e propostas de ação visando à promoção do fortalecimento da capacitação tecnológica nacional. Progressivamente são formados núcleos e redes de agentes voltados à apreciação de questões referentes ao desenvolvimento científico-tecnológico.¹⁶⁷

¹⁶⁷ No âmbito da ESG/ADESG, por exemplo, foram constituídas, no final da década de 60, equipes encarregadas de desenvolver estudos sobre questões relacionadas a ciência, tecnologia e desenvolvimento econômico. As equipes de estudo eram formadas por membros da Associação dos Diplomados da Escola Superior de Guerra (ADESG) que anualmente produziam pesquisas sobre o tema e posteriormente expunham os resultados obtidos aos estagiários do curso da ESG. Destacavam-se entre seus componentes militares e civis oriundos das áreas das ciências e da engenharia, entre eles Glycon de Paiva, Jorge F. Werneck, Antônio Seabra Maggi, Eudes de Souza Leão Pinto e Heraldo de Souza Mattos. Um resumo dos primeiros trabalhos produzidos por tais equipes pode ser encontrado em ESCOLA SUPERIOR DE GUERRA. **A evolução técnico-científica e a segurança nacional**. Rio de Janeiro: ESG, 1967.

A apreciação da documentação supracitada nos permite perceber uma série de idéias recorrentes que formam uma espécie de estrutura conceitual genérica, o arcabouço para um posterior projeto específico para este campo. Definida a defasagem tecnológica do Brasil em relação às principais potências mundiais, inferia-se a necessidade do engendramento de medidas concretas para se contornar este óbice ao desenvolvimento do país. Dois eram os caminhos possíveis identificados para o alcance dos objetivos mais imediatos: a) a importação da tecnologia disponível no mercado internacional e b) o desenvolvimento de tecnologia própria. Ambas as possibilidades pressupunham vantagens e desvantagens que deveriam ser cuidadosamente analisadas e aplicadas de acordo com as necessidades do país. O que, em geral, a literatura analisada nos sugere é que a questão do desenvolvimento tecnológico era concebida no meio militar a partir de uma perspectiva fundamentada no equilíbrio entre importação e geração própria; um dos termos mais comumente utilizados no conjunto de produções avaliado é “interdependência”. Não se identifica em nenhum momento uma total aversão à entrada de tecnologia estrangeira. Ao contrário, esta era vista como um fator positivo e necessário, sendo que sua atração deveria ser sempre que possível incentivada. Contudo, por uma série de motivos, o Brasil não poderia contar somente com tal estratégia se pretendia um dia se integrar ao rol dos “países desenvolvidos”. Importar tecnologia não era exatamente um problema, um obstáculo aos anseios desenvolvimentistas; pelo contrário, mesmo os países já plenamente desenvolvidos recorriam à importação de determinadas tecnologias, especialmente as menos sofisticadas. O que não se podia era fazer deste instrumento uma via exclusiva para se chegar ao “primeiro mundo”, até porque este era um tipo de sustentação com que nem sempre era possível contar.¹⁶⁸ A tecnologia estrangeira deveria ter a função de impulsionar o crescimento, não a de condicioná-lo. Logo, somente uma complementaridade entre as tecnologias endógena e exógena poderia evitar a construção

¹⁶⁸ Partia-se do princípio que os países centrais não se interessavam em disponibilizar tecnologias de última geração em alguns setores estratégicos, como o militar, pelo fato de ser justamente este o principal fator a lhes oferecer vantagens comparativas na competição internacional.

de um quadro de dependência, ameaça não apenas ao alcance do bem-estar social, mas ao próprio funcionamento do sistema econômico com um todo. O objetivo principal a ser buscado, enfim, era a absorção do conhecimento vindo de fora para a promoção das condições para um desenvolvimento tecnológico auto-sustentável no longo prazo, porém em nenhuma hipótese autárquico.

Um outro aspecto importante é a preocupação com a determinação dos papéis a serem desempenhados pelos diferentes agentes econômicos no esforço desenvolvimentista. O que se identifica na produção analisada é uma clara inclinação à valorização do papel da iniciativa privada no processo. O aperfeiçoamento da estrutura tecnológica nacional deveria estar voltado ao avanço de um sistema econômico moldado pelos critérios da produtividade e eficiência. Só a livre iniciativa poderia oferecer soluções para uma produção em escala progressiva, de maior qualidade e mais barata. A solução tecnológica por si só não representaria nenhuma utilidade ao país a não ser que servisse aos interesses e propósitos do mercado. Era a empresa privada considerada, portanto, a principal operadora do sistema de inovação, aquela que deveria arcar com o grosso dos esforços e a quem deveria convergir a maior parte dos benefícios. Todavia, em uma economia em desenvolvimento como a brasileira, caracterizada pela escassez dos capitais tão necessários ao fomento das atividades de P&D, deveria o aparelho estatal funcionar como uma estrutura de apoio e alavancagem da atividade produtiva, coordenando e incentivando as ações concretas visando ao fortalecimento da atividade econômica. O empresário é tomado como um agente objetivo cuja racionalidade é exclusivamente voltada para a obtenção de lucro; a inovação, por sua vez, constitui um fator importante para a expansão de sua participação no mercado, maximiza o aproveitamento de recursos e propicia ganhos cumulativos. Entretanto, as atividades de P&D exigem maciços investimentos cujos resultados e retornos só se consumam a médio e longo prazos. Por conseguinte, não bastaria exigir da empresa nacional, em sua esmagadora maioria

caracterizada por seu porte reduzido, que se integrasse ao esforço científico-tecnológico. As forças de mercado, por si só, eram consideradas insuficientes para garantir o funcionamento espontâneo da estrutura de inovação. Caberia ao Estado engendrar as condições propícias a este engajamento, através do planejamento e da geração direta de estímulos. Além disso, considerava-se também necessária, se se objetivava uma alocação ótima de esforços, uma divisão eficiente de tarefas. Desta forma, definia-se que o Estado deveria priorizar sua atuação na produção de conhecimento básico e da infraestrutura necessária à viabilização da pesquisa em larga escala. À empresa privada, por sua vez, caberia o esforço de aplicação do conhecimento à produção.

Determinadas as principais diretrizes a serem seguidas, era preciso ainda estabelecer os procedimentos objetivos necessários ao empreendimento da capacitação tecnológica nacional. Inúmeras são as propostas identificadas ao longo da produção examinada, muitas delas inspirada nas experiências de outros países desenvolvidos, principalmente os de industrialização tardia, como a Alemanha e o Japão. Dentre as propostas recorrentes destacam-se a construção de uma estrutura tecnológica baseada na integração entre universidade e indústria, estreitando-se os laços entre a pesquisa acadêmica e as necessidades mais amplas do mercado; investimentos pesados em qualificação de pessoal, partindo-se de uma ampla reforma educacional e da priorização da criação e disseminação de cursos técnicos e de pós-graduação; multiplicação de instituições voltadas ao ensino e à pesquisa; criação de um amplo sistema de informação tecnológica, incluindo rede de bibliotecas, bancos de dados, etc.; concentração de esforços em setores industriais prioritários; reestruturação da rede governamental de administração, financiamento e operação na área tecnológica; direcionamento progressivo de recursos orçamentários; oferecimento de incentivos fiscais. Destacamos entre elas a utilização do sistema de propriedade industrial e a construção de uma estrutura de controle sobre a importação de *know-how* como iniciativas de peso para a

tentativa de resolução dos problemas concernentes à aquisição, absorção e produção de novas tecnologias.

3.2 DESENVOLVIMENTO TECNOLÓGICO E PROPRIEDADE INDUSTRIAL: PROJETOS, AGENTES E SEUS INSTRUMENTOS DE REPRESENTAÇÃO

Conforme discutido no capítulo anterior, a concessão de privilégios de exclusividade aos inventores é uma prática bastante antiga no país. Desde o período colonial a percepção do sistema de patentes como um eficiente instrumento de premiação e incentivo à atividade inventiva parece ter predominado entre os agentes econômicos nacionais, tendo a estrutura de proteção se destacado entre os diferentes mecanismos de promoção de progresso econômico dos quais se lançou mão ao longo de pelo menos três séculos. Portanto, na segunda metade do Novecentos, período marcado pelo recrudescimento do processo de substituição de importações no país, o estatuto da propriedade industrial não constituía nenhuma novidade na estrutura produtiva brasileira, ao contrário do que ocorria em muitos países do então chamado “terceiro mundo”. Sob o ponto de vista do desenvolvimento — questão-chave a perpassar a sociedade brasileira naquele momento —, fazia-se necessário considerar os efeitos causados pela apropriação privada de bens imateriais — conhecimento, tecnologia — sobre o desenrolar do esforço industrializante. O tema despertaria as atenções de múltiplos atores sociais, desde aqueles estabelecidos no âmbito acadêmico — de onde passaria a surgir a partir de meados dos anos cinquenta uma densa literatura econômica revisionista, instada por novas questões levantadas no processo de desenvolvimento industrial na periferia —, aos dispersos nos distintos setores produtivos, passando, inclusive, pelo meio militar. Pelo fato de vários destes agentes ocuparem espaços privilegiados dentro da máquina burocrática do Estado, muitas vezes algumas das instâncias governamentais acabavam se tornando *loci* de debates e

formulação de propostas quanto ao tratamento de questões concernentes ao tema, que cada vez mais ganhava importância na ordem do dia. Neste sentido, buscaremos, nesta parte da reflexão, apresentar alguns dos argumentos construídos no bojo dos debates sobre o desenvolvimento tecnológico nacional, analisar a disposição das diferentes forças sociais envolvidas no processo, bem como identificar os principais instrumentos utilizados de forma a representar os distintos interesses em jogo.

3.2.1 Um projeto de desenvolvimento: as Forças Armadas e o Itamaraty como espaços de representação dos interesses de segmentos do empresariado nacional

Pode-se afirmar que era predominante entre os pensadores que se debruçavam sobre o tema do desenvolvimento tecnológico nacional a concepção de que o sistema de proteção patentária, conforme se configurava, poderia apresentar vantagens e desvantagens que deveriam ser cuidadosamente postas na balança e devidamente pesadas. Pelo lado positivo, a patente poderia constituir um poderoso instrumento para a atração e absorção de tecnologia exógena. A certeza de obtenção de lucros significativos a partir do monopólio temporário conferido pela patente poderia ser um importante incentivo à entrada do capital estrangeiro, diminuindo as incertezas quanto ao retorno dos investimentos — devido à criação de uma barreira de entrada a possíveis concorrentes — e estimulando a introdução de novos produtos e métodos no mercado nacional. Paralelamente, à medida que um dos pré-requisitos ao patenteamento de uma invenção era o *disclosure*,¹⁶⁹ o documento de patente poderia se transformar também em uma relevante fonte de informação tecnológica, permitindo aos agentes econômicos nacionais um maior contato com conhecimentos de ponta, facilitando seu aprendizado e permitindo sua reprodução após a expiração da validade do privilégio. Mesmo

¹⁶⁹ Ver seção 2.1, nota 7.

que o capital estrangeiro não estivesse disposto a investir diretamente na produção de bens no mercado nacional, o licenciamento de tecnologias estrangeiras a empresas nacionais através de contratos de exploração de patentes também comporia um outro instrumento interessante de absorção de conhecimento tecnológico de última geração. Além disso, a garantia de monopólio seria um estímulo ao produtor nacional para o investimento direto em pesquisa, proporcionando retornos significativos no longo prazo. Por outro lado, alguns fatores negativos não podiam ser desprezados. Era necessário também considerar, por exemplo, que, pelo fato de o grosso da geração de conhecimento científico-tecnológico ocorrer nos países centrais, e, por conseguinte, a esmagadora maioria das patentes ser concedida a empresas neles sediadas, o privilégio patentário poderia também funcionar como uma espécie de reserva de mercado às avessas, ou seja, uma proteção às atividades do capital estrangeiro no mercado nacional em detrimento das empresas locais, excluídas da competição. Um outro aspecto deletério era o fato de boa parte da tecnologia disponível para licenciamento já se encontrar em vias de obsolescência nos países centrais, o que fazia com que os países da periferia, mesmo que lograssem seu pleno domínio, se mantivessem sempre alguns passos atrás dos países licenciadores. Finalizando, o licenciamento de patentes gerava ainda pagamentos significativos de *royalties*, que, de acordo com a forma como eram negociados, poderiam ser bastante onerosos não apenas aos agentes produtivos individualmente, mas ao balanço de pagamentos do país como um todo.

Diante do conjunto de fatores envolvidos e do leque de opções disponíveis, pode-se afirmar que, tanto em boa parte da literatura econômica dos anos cinquenta e sessenta quanto na produção acadêmica militar anteriormente analisada, as argumentações geralmente convergiam para uma aposta na utilização do sistema de patentes como instrumento fomentador da transferência de tecnologia, isto é, da absorção de conhecimentos científico-tecnológicos de ponta produzidos em países industrialmente avançados. Apesar das vozes

dissonantes,¹⁷⁰ prevalecia a idéia de que este poderia ser um caminho válido para a promoção da capacitação tecnológica, desde que devidamente utilizado em prol dos interesses nacionais. Até porque, segundo a concepção predominante, a alternativa contrária — o abandono do sistema de patentes — poderia ser ainda mais nocivo ao desenvolvimento do país, uma vez que a aquisição de tecnologia estrangeira através de outros objetos de negociação também não era desprovida de problemas. O *know-how*, por exemplo, era um objeto de negociação baseado no segredo da informação tecnológica, o que dificultava sua disseminação e posterior utilização pelos demais agentes econômicos, além de, por não ser regulamentado, possibilitar o erguimento de uma série de restrições de uso ao comprador. O sistema de patentes, desta forma, era geralmente encarado como um instrumento que, apesar de não dispensar alguns efeitos colaterais, poderia, se bem utilizado, ser benéfico ao esforço industrializante. Ou ainda, mesmo que a princípio não o fosse, poderia ser devidamente transformado ou adaptado de modo a convergir ao atendimento dos anseios desenvolvimentistas de uma economia periférica.

A questão fundamental que se levantava naquele momento, enfim, era como criar as condições necessárias à intensificação da criação e utilização de novas tecnologias no sistema produtivo nacional. O estoque mundial de conhecimento progredia rapidamente, proporcionando a determinadas sociedades altos níveis de produtividade e significativo avanço na qualidade de vida. Se a pretensão era de alcançar estes padrões urgia fazer uso deste conhecimento, que no entanto não era um bem livre, um objeto coletivamente

¹⁷⁰ Alguns estudos desenvolvidos a partir do final da década de 50, como os de Edith Penrose, poriam em dúvida os benefícios do sistema de patentes para países em desenvolvimento, influenciando neste sentido alguns intelectuais latino-americanos. Mesmo na documentação da ESG, EGN e ECEME, em que predominam visões de um modo geral positivas quanto ao sistema patentário, também é possível encontrar algumas opiniões críticas ou mesmo, ainda que poucos sejam os exemplos, contrárias. Para um exemplo de crítica ao funcionamento do sistema de patentes na literatura econômica ver PENROSE, Edith. **La economía del sistema internacional de patentes**. México: Siglo XXI, 1974. A edição em inglês deste trabalho, tese de doutorado da autora na John Hopkins University, é de 1951. Para um exemplo de crítica ao funcionamento do sistema de patentes na produção acadêmica militar ver RODRIGUES, Silvino. **A ciência e a tecnologia como elementos impulsionadores e condicionantes do desenvolvimento e da segurança nacional e formulação de uma política específica**. Rio de Janeiro: ESG, 1969.

usufruível, mas sim propriedade privada concentrada nas mãos de um número reduzido de empresas sediadas em “países ricos”. Logo, uma questão fundamental a preocupar os agentes envolvidos no projeto desenvolvimentista era o acesso a tecnologias essenciais à expansão industrial. Celso Furtado, um expressivo representante do pensamento desenvolvimentista de cunho claramente nacionalista, por exemplo, incluiria em sua argumentação de defesa do planejamento estatal a necessidade de uma ação sistemática visando à superação dos obstáculos ao crescimento industrial, entre eles o “problema das patentes, da dificuldade de acesso a certos equipamentos e técnicas, do prestígio das marcas de fábricas [...]”.¹⁷¹ Mesmo entre os setores associados ao capital estrangeiro o acesso a determinadas tecnologias de ponta era tomado como uma questão problemática, uma vez que, por serem justamente os setores industriais mais dinâmicos os que mais demandavam sua utilização, e dada a complexidade das negociações envolvendo bens intangíveis — devido às peculiaridades do comércio internacional de tecnologia, caracterizado pela extremada discrepância entre os poderes de barganha de ofertantes e compradores —, as contratações tecnológicas não deixavam também de causar alguns efeitos negativos à indústria nacional, principalmente no que dizia respeito a valores e condições de uso da tecnologia adquirida. Garantir um acesso fácil e barato do produtor brasileiro a este conhecimento tecnológico de última geração e impedir a imposição de cláusulas contratuais restritivas por parte dos fornecedores era um desafio a ser vencido, e neste sentido começou a se desenhar no seio do empresariado brasileiro — fosse ou não associado — um conjunto de propostas de ação concretas que, com o passar do tempo e seu progressivo amadurecimento, passariam a constituir um projeto político definido para o campo científico-tecnológico.

No âmbito específico da sociedade política, isto é, da aparelhagem político-administrativa do Estado, a questão da capacitação tecnológica da indústria nacional vinha,

¹⁷¹ FURTADO, Celso. **Perspectivas da economia brasileira**. Rio de Janeiro: MEC/ISEB, 1958. p. 70. *Apud* BIELSCHOWSKY, Ricardo. *Op. cit.*, p.147.

paulatinamente, ganhando relevância, sendo o poder público cada vez mais instado a atuar diretamente e definir um novo tipo de tratamento a este campo estratégico. Este processo se desenrolava em meio a uma tendência mais ampla de conscientização, por parte dos países periféricos, dos obstáculos ao desenvolvimento representados pelo hiato tecnológico em relação ao centro capitalista, bem como da maneira pela qual o funcionamento do mercado internacional de tecnologia contribuía para o agravamento do *gap* entre países “ricos” e “pobres”. No que concerne exclusivamente à questão da transferência de tecnologia, as atenções governamentais começaram a ser atraídas mais significativamente a partir do final dos anos cinquenta, quando a área econômica do governo passou a se dar conta do peso do comércio de tecnologia sobre o balanço de pagamentos. As primeiras providências foram tomadas no governo de Juscelino Kubitschek (1956-1960), após minucioso estudo feito em 1958 pela Divisão do Imposto de Renda da Receita Federal, que comprovaria uma discrepância entre empresas nacionais e filiais de multinacionais estabelecidas no país quanto ao pagamento de *royalties* por patentes.¹⁷² Este estudo redundaria na promulgação da Lei n.º 3470/58, que alteraria a legislação do imposto de renda e estipularia limites de dedutibilidade fiscal para remessas por tecnologia, constituindo uma primeira forma, embora ainda muito tímida, de regulação sobre contratos tecnológicos. Posteriormente, já na década de 60, seriam tomadas medidas mais contundentes, também provenientes da área econômica e inseridas em dois estatutos jurídicos propostos pelo governo João Goulart (1961-1964), a Lei n.º 4.131/62, — Estatuto dos Capitais Estrangeiros — e a Lei n.º 4.137/62 — Lei *Anti-trust*¹⁷³.

A despeito do pioneirismo do Ministério da Fazenda, foi no âmbito do Ministério das Relações Exteriores que o tema da PI e TT ganhou maior destaque. Diretamente envolvido nos debates internacionais que irrompiam no contexto dos anos 50 e 60, o Itamaraty passaria a compor um importante espaço de apreciação sobre a matéria, concentrando os esforços de um

¹⁷² Ver seção 1.3.2 deste trabalho.

¹⁷³ Idem

bom número de especialistas na reflexão sobre os seus distintos aspectos.¹⁷⁴ Definida a centralidade da tecnologia para as pretensões de desenvolvimento dos países de industrialização tardia e evidenciada a dificuldade de sua obtenção em função dos mecanismos de apropriação instituídos, passava-se cada vez mais a discutir os caminhos a serem seguidos no sentido de contornar as barreiras de acesso, começando gradativamente a ganhar forma uma determinada de linha de ação política no nível das relações internacionais. Na medida em que se identificava — na esteira de todo um conjunto de estudos econômicos que surgiam principalmente na América Latina naquele momento — um absoluto atrelamento entre desenvolvimento, industrialização e capacitação tecnológica, procurou-se articular, nos mais distintos foros internacionais de discussão e deliberação, uma ampla revisão na forma de inserção dos países “pobres” na economia global, com destaque para as relações entre centro e periferia no comércio internacional de tecnologia. Um primeiro delineamento desta tendência ocorre em 1961, por ocasião da Assembléia Geral da Organização das Nações Unidas, em Nova York, quando por iniciativa da diplomacia brasileira é proposta a efetuação de um estudo sobre o papel do sistema de patentes no desenvolvimento econômico dos países que ainda não haviam completado seu processo de industrialização.¹⁷⁵ Este primeiro passo suscitaria uma série de desdobramentos ao longo dos anos 60, traduzindo-se em um processo de progressiva articulação entre países nessa condição, visando à defesa de seus interesses.

Os principais diagnósticos efetuados no bojo dos estudos desenvolvidos no campo diplomático eram praticamente os mesmos encontrados na produção acadêmica militar anteriormente analisada, ou, de uma maneira geral, na literatura desenvolvimentista latino-

¹⁷⁴ Sobre o papel do Ministério das Relações Exteriores nos debates internacionais sobre propriedade industrial e transferência de tecnologia, ver, por exemplo, CRUZ FILHO, Murillo. History of the industrial property strategies and transfer of technology administrative system in Brazil: 1950-1997. **ADM. MADE — Revista do Mestrado em Administração e Desenvolvimento Empresarial**, Rio de Janeiro, Universidade Estácio de Sá, ano 1, n.2, p.117-33, jul. 2001. ALENCAR NETTO, Álvaro Gurgel de. **A ONU e os interesses do Brasil no campo do desenvolvimento**. Rio de Janeiro: ESG, 1973.

¹⁷⁵ Ver CRUZ FILHO, Murillo. History of the industrial property strategies and transfer of technology administrative system in Brazil: 1950-1997. **ADM. MADE — Revista do Mestrado em Administração e Desenvolvimento Empresarial...**, p. 121-2.

americana que proliferava no período. Quanto aos prognósticos próprios à dimensão das relações exteriores, a espinha dorsal do conjunto de proposições do Itamaraty consistia na promoção de ações voltadas ao fortalecimento do poder de barganha do empresariado nacional nas negociações tecnológicas. Se a tecnologia era um fator indispensável ao desenvolvimento e o acesso à primeira era dificultado pelas feições oligopolistas do mercado internacional, a solução proposta seria a criação de mecanismos que fomentassem a desconcentração do mercado, ou seja, estimulassem a distribuição do conhecimento de forma mais equilibrada entre os países. Tal empresa somente poderia ser viabilizada mediante uma ampla ação política, englobando medidas que provocassem alterações tanto no arcabouço do mercado tecnológico quanto na estrutura interna de apoio à empresa nacional e à produção de conhecimento.

Entre os principais expoentes do corpo diplomático brasileiro envolvidos no tratamento das questões concernentes à transferência de tecnologia destaca-se o embaixador Miguel Álvaro Ozório de Almeida. Diplomata experiente, esteve desde o início de sua carreira envolvido em funções relacionadas ao comércio exterior, tendo participação relevante a partir da década de 50 em uma série de organismos especializados ligados à ONU voltados fundamentalmente para assuntos ligados ao desenvolvimento econômico, tais como a CEPAL, o Conselho Econômico e Social das Nações Unidas (ECOSOC) e , principalmente, a Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD).¹⁷⁶ Por sinal, esta última, criada em 1964, se configura ao longo da década de 60 como um espaço privilegiado de articulação dos países em desenvolvimento tendo em vista uma reformulação nas relações centro-periferia, especialmente no que diz respeito ao comércio de tecnologia. Deve-se ressaltar que este diplomata mantinha amplas ligações com a classe empresarial, tendo integrado a equipe de Roberto Campos durante sua gestão à frente do Banco Nacional

¹⁷⁶ ALMANAQUE DE PESSOAL. Brasília: MRE, 1973. Ver, também, ABREU, Alzira et al (coord.). **Dicionário histórico-biográfico brasileiro pós-1930...**, p.143.

de Desenvolvimento Econômico (BNDE), de agosto de 1958 a julho de 1959, e atuado como Encarregado de Negócios na embaixada do Brasil em Washington, no início da década de 60.¹⁷⁷ Além disso, Miguel Ozório era também um membro ativo da Companhia Sul-Americana de Administração e Estudos Técnicos (CONSULTEC), agência de consultoria econômica que atuou como um dos mais expressivos aparelhos privados de hegemonia da classe empresarial durante as décadas de 50 e 60.¹⁷⁸ Seria principalmente o grupo ligado a Miguel Ozório — em geral, jovens diplomatas que ingressaram na carreira no período de consolidação do projeto revisionista — o mais ativo nos trabalhos de avaliação e construção de propostas para um novo tratamento para a questão da transferência de tecnologia, constituindo um núcleo político dentro do Itamaraty que teria participação fundamental na montagem de um projeto específico para este campo nas décadas de 70 e 80.¹⁷⁹ Destacamos entre eles Álvaro Gurgel de Alencar Netto,¹⁸⁰ Jório Dauster Magalhães e Silva,¹⁸¹ Adhemar Gabriel Bahadian, Clodoaldo Hugueneu Filho e Luiz Augusto de Castro Neves.¹⁸² Outros nomes que tiveram ainda participação relevante neste processo de revisão do funcionamento do mercado internacional de tecnologia seriam os de João Frank da Costa, Paulo Nogueira

¹⁷⁷ ALMANAQUE DE PESSOAL. Brasília: MRE, 1973.

¹⁷⁸ A primeira menção a uma ligação entre Miguel Ozório de Almeida e a CONSULTEC encontramos na pesquisa desenvolvida por René Dreifuss, que aponta o diplomata — ao lado de outros nomes importantes como os de Roberto Campos e Otávio Gouvêa de Bulhões — como um dos principais líderes daquela entidade. Posteriormente a informação seria confirmada pelo ex-presidente do INPI, Arthur Carlos Bandeira, em entrevista que nos foi concedida no dia 13 de julho de 2005. Para maiores informações sobre a atuação da CONSULTEC, ver DREIFUSS, René Armand. **1964: a conquista do Estado...**, p.71-106

¹⁷⁹ Entrevista concedida por Arthur Carlos Bandeira, em 13 de julho 2005.

¹⁸⁰ Álvaro Alencar também tomou parte nas discussões desenvolvidas na ESG, ainda que em um momento posterior, já na década de 70, tendo produzido um estudo interessante sobre o tema. Ver ALENCAR NETTO, Álvaro Gurgel de. *Op. cit.* Outra informação que pudemos apurar, prestada por Arthur Carlos Bandeira, em seu depoimento, é que Alencar também teria atuado na CONSULTEC, junto com seu mentor, o embaixador Miguel Ozório de Almeida.

¹⁸¹ Sobre Jório Dauster, ver, também, ABREU, Alzira et al (coord.). *Op. cit.*, p.1800-1.

¹⁸² Todos estes diplomatas participaram ativamente dos estudos e negociações desenvolvidos principalmente no âmbito da UNCTAD. Uma análise da carreira de cada um dos nomes citados nos permite observar uma clara coincidência de postos ocupados e funções exercidas, comprovando a estreita ligação existente entre eles. Ver ALMANAQUE DE PESSOAL. Brasília: MRE, 1973.

Batista e Carlos Augusto de Proença Rosa, embora nem sempre envolvidos diretamente nas atividades desenvolvidas pelo núcleo liderado por Miguel Ozório.¹⁸³

O que se pode perceber é que os estudos e propostas elaborados, principalmente ao longo da década de 60, em distintas instâncias do aparelho estatal — com destaque para o Ministério da Fazenda, o Itamaraty e as Forças Armadas — pouco a pouco vão ganhando substância e convergindo para um lugar comum, um conjunto relativamente homogêneo de soluções que posteriormente seria sistematizado sob a forma de um projeto político concreto. Durante o governo do general Arthur da Costa e Silva (1967-1969) seria formulada uma primeira proposta de ação política para o campo da ciência e tecnologia, inserida em um plano geral para a economia do país, o Programa Estratégico de Desenvolvimento (PED).¹⁸⁴ Neste sentido, o PED apresentaria uma compilação de diagnósticos e propostas para o tratamento da questão do desenvolvimento tecnológico nacional — iniciativa até então inédita —, materializando todo o conjunto de reflexões que procuramos até aqui sintetizar. Deve-se destacar, entretanto, que algumas das estratégias apontadas pelo programa ainda careciam de um encaminhamento mais acurado. As reflexões sobre os problemas concernentes à ciência e tecnologia ainda passavam por um processo de maturação, sendo que, sob alguns aspectos particulares, entre eles a questão da absorção de tecnologia externa, ainda se fazia preciso um maior aperfeiçoamento das proposições. Só para que se tenha uma idéia, entre 1967 e 1971, portanto um período de apenas quatro anos, foram promulgados três diferentes Códigos da

¹⁸³ A participação destes diplomatas é destacada por Cruz Filho, que cita ainda outros nomes. Quanto aos nomes mencionados, guiamo-nos também pelas informações contidas nos resumos de suas carreiras existentes nos Almanques de Pessoal do Ministério das Relações Exteriores. Para informações adicionais ver CRUZ FILHO, Murillo. History of the industrial property strategies and transfer of technology administrative system in Brazil: 1950-1997. ADM. MADE — **Revista do Mestrado em Administração e Desenvolvimento Empresarial...**, p. 125.

¹⁸⁴ Para uma discussão sobre os fundamentos do PED, com ênfase nos aspectos concernentes ao campo da ciência & tecnologia, ver GUIMARÃES, Eduardo A.; ERBER, Fábio; ARAÚJO JÚNIOR, José Tavares de. **A política científica e tecnológica**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1985. Uma análise mais geral sobre os objetivos e efeitos do PED pode ser encontrada em ALVES, Denysard; SAYAD, João. O Plano Estratégico de Desenvolvimento, 1968-1970. In: LAFER, Betty Mindlin (org.) **Planejamento no Brasil**. 5ª ed. São Paulo: Perspectiva, 1987. p. 91-110.

Propriedade Industrial,¹⁸⁵ o que talvez denote as dificuldades com que se deparavam os agentes públicos ao terem que lidar com um tema extremamente complexo — agravado pelo contexto de intensas transformações porque passava a estrutura produtiva capitalista e o mercado internacional de tecnologia —, exigindo-se dos mesmos um grau de domínio sobre o assunto que talvez ainda não tivesse sido alcançado.¹⁸⁶ Isto só seria possível no início dos anos setenta, já na presidência do general Emílio Garrastazu Médici (1969-1974), período em que, para além do planejamento para uma ação geral, procurar-se-ia criar recursos específicos para que as propostas pudessem ser postas em prática, isto é, as ferramentas jurídicas e institucionais necessárias ao desenvolvimento de políticas públicas para este campo.¹⁸⁷

Para o caso da utilização do sistema de patentes como instrumento de fomento à atividade inovadora, uma das propostas consensuais era a reformulação do órgão responsável pela concessão de privilégios de patentes e marcas, o DNPI. Se se pretendia definir as patentes como objetos prioritários de negociação tecnológica e meios de disponibilização de informação técnica ao empresariado nacional, era preciso tornar eficiente o sistema de concessão de privilégios, objetivo que não vinha sendo devidamente cumprido pelo então órgão responsável. A primeira providência tomada neste sentido seria a substituição da cúpula administrativa do DNPI e a indicação de uma nova diretoria, cuja principal missão seria

¹⁸⁵ Foram as seguintes as iniciativas, todas partidas do Executivo, para a reformulação da legislação de propriedade industrial no período supracitado: Decreto-Lei nº 254, de 28 de fevereiro de 1967 (governo Castelo Branco); Decreto-Lei nº 1.005, de 21 de outubro de 1969 (governo da Junta Militar); Lei nº 5.772, de 21 de dezembro de 1971 (governo Médici).

¹⁸⁶ Thomaz Thedim Lobo confirmaria esta nossa hipótese, ao afirmar que “[...] cada presidente do DNPI queria uma determinada coisa, cada pessoa que lá passava sofria influência deste ou daquele, e assim mudava-se o Código. [...] Não havia uma idéia geral. Havia particularidades e dessas particularidades fazia-se o todo”. (Ver Anexo A, p. 257). Um outro aspecto por ele destacado seria também a ausência até então de uma efetiva política industrial e tecnológica no país, fator que dificultaria a definição de um tratamento para PI e TT. Desta forma, somente no governo Médici teria sido construídas as condições necessárias para a elaboração de um programa de políticas públicas sólido para este campo. Já Arthur Carlos Bandeira, ao ser indagado sobre esta mesma questão, preferiu ser mais direto: “[...] Eu acho que ninguém sabia direito o que queria com isso e nem o que era isso [a propriedade industrial]. Até que veio o [Código] de 71 que foi um estudo demorado, dentro de uma filosofia de governo”. (Ver Anexo B, p. 274). Bandeira faz questão de ressaltar, no entanto, que esta é apenas uma opinião, pois ele não teria participado do processo de elaboração dos Códigos da Propriedade Industrial de 1967 e 1969.

¹⁸⁷ Maiores considerações sobre a conjuntura econômica do governo Médici serão efetuadas na seção 4.1 deste trabalho.

efetuar uma profunda reformulação na instituição. O nome indicado para assumir o comando do processo seria o de Thomaz Thedim Lobo, oficial da Marinha que vinha participando ativamente das discussões sobre o tema da ciência e tecnologia desenvolvidas no âmbito da Escola de Guerra Naval. Homem da confiança de Médici, tendo integrado o gabinete de preparação do governo,¹⁸⁸ Lobo teria trazido para o órgão as idéias que vinham sendo desenvolvidas no meio militar, pautando toda sua linha de atuação no corrente ideário desenvolvimentista. Definiria o militar da seguinte forma a impressão que teve ao chegar ao DNPI:

O DNPI era um órgão totalmente burocrático. Era um órgão só de assinar: assinar papéis, assinar marcas... e havia um *backlog* [acúmulo de processos] imenso! Havia quase oitocentas mil marcas na fila nesta época. Patentes, nem me lembro o número. Nós contratamos muitos universitários na época, como estagiários. Eles refrescaram a mentalidade dos velhos que lá estavam, os velhos pouco a pouco foram embora. Havia alguns bons até, mas a maior parte era pessoal esclerosado, cansado, pessoal viciado no sistema público brasileiro.¹⁸⁹

Um outro importante indício das dificuldades administrativas por que passava o DNPI ao final da década de 60 encontramos no depoimento de Marcus Vinícius Pratini de Moraes, Ministro da Indústria e Comércio durante o governo Médici, na segunda reunião da Comissão Especial da Câmara dos Deputados encarregada da apreciação do Projeto de Lei que modificava o Código da Propriedade Industrial, em 14 de setembro de 1971:

O antigo Departamento Nacional da Propriedade Industrial não vinha podendo atender aos seus objetivos. Constituíam-se em organização operando com sistemáticas inadequadas, onde a análise formal e o registro final comandavam o funcionamento do sistema. Métodos de trabalho obsoletos, deficientes e impregnados de subjetivismo dificultavam a realização das tarefas, resultando em grande número de processos em atraso. A insuficiência de apoio e de equipe técnica sujeitava o órgão a toda sorte de dificuldades operacionais. A situação era tão grave que não se sabia o que realmente estava em vigor, tanto no que diz respeito a marcas quanto patentes, nem qual o número exato de processos que aguardavam solução,

¹⁸⁸ Entrevista concedida por Thomaz Thedim Lobo, em 7 de julho de 2005. Anexo A, p. 248.

¹⁸⁹ *Ibid.*, p. 249.

havendo, ainda, um grande número de processos extraviados e não se sabia onde se encontravam. [...]

[...] A situação em que nós encontramos a área da propriedade industrial pode ser sintetizada verificando-se os dados verificados no ano de 1970. De cada cem processos referentes a marcas, apenas 23 foram deferidos. E desses 23, apenas 12 atingiam a etapa final, isto é, foram convertidos em registro. O rendimento do setor de marcas era, portanto, 12%, fato que, por si só, justifica plenamente a inovação, a modernização que se precisa fazer nesta área [...].¹⁹⁰

Deve-se destacar, no entanto, que a nova diretoria não teria chegado ao órgão com um plano de ação pré-definido. O projeto de reformulação só seria concretizado posteriormente, com a incorporação de outros atores ao processo. O marco fundamental da nova diretriz política seria a Conferência Diplomática Negociadora do Tratado de Cooperação em Matéria de Patentes (PCT), realizada na cidade de Washington, em março de 1970.¹⁹¹ Em função do evento, o governo seria levado a montar uma equipe de especialistas para representar o país, sendo justamente a partir das discussões promovidas entre seus membros esboçado o primeiro plano efetivo para uma ação política no campo da PI e TT, indo além da definição de diretrizes gerais de atuação.¹⁹² Compunham a delegação brasileira o então diretor do DNPI, Thomaz Thedim Lobo, e os integrantes do núcleo do Itamaraty encarregado dos assuntos concernentes à matéria — o embaixador Miguel Ozório, que era o chefe da delegação, e os diplomatas Álvaro de Alencar Netto, Adhemar Bahadian e Luiz Augusto de Castro Neves.¹⁹³

¹⁹⁰ BRASIL. Congresso. Câmara dos deputados. **Anais da Comissão que apreciou o Projeto de Lei que deu nova redação ao Código da Propriedade Industrial**. Brasília: Câmara dos Deputados, 1971. p. 208-10.

¹⁹¹ Entrevista concedida por Thomaz Thedim Lobo, em 7 de julho de 2005. Anexo A, p. 251-2.

¹⁹² O PCT tinha como objetivo estabelecer meios de cooperação entre países centrais e periféricos no campo da propriedade industrial, bem como instituir novos parâmetros para a concessão de privilégios no âmbito internacional, a partir da simplificação — em termos operativos e econômicos — dos procedimentos processuais necessários à solicitação de proteção patentária nos distintos países signatários. O tratado previa a criação de um Comitê Especial, administrado pela Organização Mundial da Propriedade Intelectual (OMPI), cujos serviços compreenderiam programas de treinamento, suprimento de equipamentos e fornecimento de documentação de patentes para países em desenvolvimento. Quanto ao aspecto formal de concessão de patentes, previa-se a instituição de um sistema de depósito e busca internacional. O depósito do pedido internacional deveria ser efetuado em quaisquer dos países membros do tratado, tendo efeito simultâneo nos demais, desde que designados pelo depositante por ocasião do depósito. Já a busca internacional teria apenas um efeito consultivo; cabendo às autoridades nacionais a escolha de a tomarem como referência ou adotarem procedimento próprio de exame, de acordo com suas singularidades legais. O tratado, ainda que firmado em 1970, só entraria em vigor em 1977, sendo ratificado pelo Brasil no ano seguinte.

¹⁹³ Ver entrevista concedida por Thomaz Thedim Lobo, em 7 de julho de 2005. Anexo A, p. 252. Ver também ALMANAQUE DE PESSOAL. Brasília: MRE, 1973.

A reunião do PCT é, portanto, o primeiro momento mais significativo de interação entre agentes de diferentes esferas da burocracia estatal visando ao tratamento do campo da PI e TT — no caso, as áreas diplomática e militar. Se até então o que existia era uma série de pequenos grupos, estanques entre si — fosse nas Forças Armadas, nos ministérios, institutos de pesquisa ou universidades¹⁹⁴ —, a partir dali passou-se a promover uma junção de esforços entre distintos segmentos — civis e militares —, tendo em vista o planejamento de uma ação para o engendramento da capacitação científico-tecnológica nacional. É o ponto de partida para a construção de um projeto político concreto e maduro, constituído não apenas por idéias gerais, mas também por propostas bem definidas. Em outras palavras, para além da definição do que se pretendia fazer, ali se deliberou sobre como a ação deveria ser conduzida. A essência deste projeto seria o reordenamento do arcabouço jurídico-institucional de controle sobre a transferência de tecnologia.¹⁹⁵

No que tange à estrutura institucional, o projeto contemplava não apenas uma reformulação administrativa do órgão de propriedade industrial, mas a sua refundação, ou seja, a construção de uma instituição de novo tipo, configurada a partir de moldes totalmente diferentes dos apresentados pelo DNPI. O que se propunha era, para além das atribuições tradicionais de um escritório de patentes, que o novo órgão agregasse funções muito mais amplas, integrando o sistema de concessão de privilégios a uma ação de regulação sobre a importação de tecnologia. Deveria esta última ser exercida a partir de duas linhas diretivas fundamentais: controle e fiscalização sobre os contratos tecnológicos e assessoria ao empresariado nacional para obtenção das melhores condições possíveis para negociação e

¹⁹⁴ Como espaços de discussão sobre o tema da propriedade industrial e transferência de tecnologia no meio acadêmico, podemos citar a Escola Politécnica da Universidade de São Paulo e o Departamento de Economia da Universidade Federal Fluminense, com destaque para as atuações, respectivamente, dos professores Alberto Pereira de Castro e Carlos Lessa. Ambos os intelectuais, posteriormente, seriam chamados a participar do esforço para a construção de um sistema nacional de controle sobre propriedade industrial e transferência de tecnologia no Brasil, tomando parte no processo de estruturação do INPI. Ver entrevista concedida por Arthur Carlos Bandeira, em 13 de julho 2005. Anexo B, p. 266-8.

¹⁹⁵ Um outro aspecto relevante da participação da delegação brasileira na Conferência Negociadora do PCT teria sido a inclusão, por sua iniciativa, de um capítulo sobre transferência de tecnologia no tratado.

utilização de tecnologia importada. A idéia era construir uma instância política dotada de suficientes recursos — financeiros, institucionais e de poder — que lhe permitissem assumir um papel de intervenção direta no mercado de tecnologia. Este tipo de ação visaria defender os interesses do comprador nacional, promovendo a eliminação de cláusulas contratuais restritivas, a avaliação dos valores concernentes às tecnologias adquiridas, o estabelecimento de prioridade para os contratos que envolviam objetos de propriedade industrial, o apontamento das melhores opções de mercado, etc. O que se pretendia, enfim, era criar condições para uma atuação do Estado no sentido de apoiar o desenvolvimento da indústria nacional, aumentando o poder de barganha do empresariado perante os ofertantes de tecnologia.

Não bastava, entretanto, empreender medidas que atenuassem as imperfeições do mercado tecnológico e melhorassem as condições de aquisição de tecnologia exógena. De acordo com todo o ideário desenvolvimentista construído ao longo dos anos cinquenta e sessenta, o avanço tecnológico necessariamente passava pelo fortalecimento da empresa nacional e sua capacitação para a produção de tecnologia própria. É óbvio que este objetivo exigia providências em uma esfera muito mais vasta do que a da propriedade industrial, mas também neste campo havia medidas a serem adotadas, sendo que o projeto também as contemplava. Isto ocorreria tanto no nível institucional, com a montagem de uma estrutura de disponibilização de informação tecnológica aos agentes econômicos, quanto no nível jurídico, através da formulação de uma legislação que de alguma forma estimulasse a atividade produtiva e resguardasse margens de proteção à iniciativa privada nacional frente à concorrência externa, especialmente em setores considerados essenciais. Procurava-se, com isso, atenuar os efeitos negativos causados pela apropriação privada do conhecimento, aproveitando-se das possibilidades abertas em função da flexibilidade das disposições da

CUP. Neste sentido, imaginou-se a construção de uma estrutura legal rígida quanto aos critérios para concessão, prazos de validade e condições para o gozo dos exclusivos.

3.2.2 Um projeto alternativo: as multinacionais e os agentes da propriedade industrial

Torna-se necessário destacar que distintos eram os interesses em jogo no processo de construção de um modelo de desenvolvimento para os campos científico-tecnológico e industrial no Brasil. Se, de um lado, havia uma série de preocupações por parte do empresariado nacional, tanto provenientes dos setores “tradicionais” — menos dependentes da utilização intensiva de tecnologias de ponta — quanto, e principalmente, dos setores industriais mais dinâmicos — em geral, compostos por empresas privadas associadas ao capital estrangeiro e empresas estatais —, de outro, também devemos considerar as expectativas advindas de outro segmento importante da estrutura industrial brasileira, no caso, as empresas transnacionais que efetuavam investimentos diretos no país.¹⁹⁶ Sendo estas as principais executoras de atividades de P&D e, por conseqüência, proprietárias do grosso da produção tecnológica a nível global,¹⁹⁷ mostravam-se imediatamente interessadas em

¹⁹⁶ Interesses análogos aos das multinacionais eram também expressos por alguns setores da indústria nacional, principalmente por um empresariado acionariamente ligado ao capital estrangeiro e ideologicamente identificado com práticas liberais de mercado. Estes grupos estavam geralmente concentrados em segmentos industriais dinâmicos, tais como o químico-farmacêutico, eletro-eletrônico, etc. Inseriam-se, portanto, no que convencionamos chamar de “bloco multinacional e associado”. Isto demonstra que a dinâmica de disputas no interior no bloco hegemônico era bastante complexa, impedindo qualquer interpretação dicotômica que coloque multinacionais de um lado e indústria nacional de outro. Optamos por identificar o que chamamos de “projeto alternativo” aos interesses das grandes empresas transnacionais por serem justamente estas as forças mais significativas a resistirem à construção de uma estrutura rígida de controle sobre as negociações tecnológicas. Reiteramos, porém, que isto não significa que não houvesse grupos nacionais — “tradicionais” ou “modernos” — com interesses e posicionamentos próximos ao grande capital internacional. Retomaremos esta discussão de forma mais aprofundada no capítulo 4.

¹⁹⁷ Do total de invenções patenteadas em países em desenvolvimento como o Brasil, a esmagadora maioria é proveniente de pedidos depositados por empresas estrangeiras ou suas filiais estabelecidas no país. Isto se deve, obviamente, ao fato de serem estas grandes empresas os maiores investidores em atividades de P&D. Logo, dado que a patente é resultado de investimentos em P&D e que o grosso da estrutura mundial de inovação se concentra nos países desenvolvidos, a maior parte das patentes concedidas na periferia tem como titulares empresas estrangeiras. A disparidade entre o número de patentes depositadas no INPI por empresas estrangeiras e nacionais pode ser facilmente constatada nas estatísticas produzidas anualmente pela instituição, conforme poderemos constatar na seção 4.3.2 deste trabalho. Para uma análise sobre esta característica do mercado tecnológico, com dados atualizados até meados da década de 70, ver BARBOSA, Antônio L.F. **Propriedade e**

quaisquer alterações que pudessem ocorrer na estrutura de apropriação sobre bens intangíveis, bem como nas relações estabelecidas no mercado internacional de tecnologia. Neste sentido, possíveis flexibilizações no sistema de proteção patentária — o que se costuma chamar de “enfraquecimento” dos direitos de propriedade industrial — configuravam-se como ameaças a sua lucratividade, uma vez que patentes constituem instrumentos poderosos de controle de mercado. De fato, a ação do capital internacional já vinha sendo submetida a alguns tipos de limitações e controles, como o caso da proibição de remessas de *royalties* por patentes entre filiais brasileiras e suas matrizes.¹⁹⁸ Entretanto, ainda que determinadas medidas de regulação estivessem sendo empregadas desde o início da década de 60, o capital internacional vinha tendo sucesso em contornar os efeitos que lhe eram prejudiciais, preservando seus interesses de acumulação. Logo, pode-se dizer que, até o início dos anos setenta, as vantagens comparativas entre empresas estrangeiras e nacionais, no que dizia respeito ao campo tecnológico, vinham sendo mantidas e até recrudescidas, desempenhando o sistema patentário um papel de relevo entre os fatores propiciadores de tais vantagens. Isto não significa dizer que modificações na estrutura de proteção não fossem aceitas pelas multinacionais; ao contrário, estas constantemente procuravam efetuar pressões sobre o governo por mudanças na legislação, ainda que suas demandas se dessem em um outro sentido, a saber, o do “fortalecimento” dos DPI.

Uma categoria profissional específica, a dos agentes da propriedade industrial, constituía o segmento mais significativo a representar os interesses das grandes empresas estrangeiras. A legislação nacional previa a possibilidade de os usuários do sistema de propriedade industrial (demandantes de privilégios) serem representados junto ao órgão

quase-propriedade no comércio de tecnologia..., p. 144-169. Para análises baseadas em dados mais recentes, ver HASENCLEVER, Lia; MATECO, Virene R. As empresas transnacionais e o seu papel na competitividade industrial e dos países: o caso do Brasil. In: VEIGA, Pedro da Motta. (Org.). **O Brasil e os desafios da globalização**. 11 ed. Rio de Janeiro, 2000, p. 161-192. CASSIOLATO, José Eduardo; ELIAS, Luiz Antônio R.. O balanço de pagamentos tecnológicos brasileiro: evolução do controle governamental e alguns indicadores. In: VIOTTI, Eduardo B.; MACEDO Mariano de M. (Org.). **Indicadores de Ciência, Tecnologia e Inovação**. Campinas: UNICAMP, 2003. p. 269-322.

¹⁹⁸ Em função da Lei nº 4131/62, conforme comentado na seção 1.3.2.

oficial por procuradores — cujas atividades eram devidamente regulamentadas (e exclusivas da categoria) desde 1933. O procuratório era, em geral, exercido por grandes escritórios de advocacia, compostos por profissionais especializados na matéria. Sendo as multinacionais as maiores usuárias do sistema de patentes, compunham o grosso da clientela dos agentes da propriedade industrial, cujas responsabilidades consistiam na formulação e depósito dos pedidos de patentes, acompanhamento da tramitação dos processos e, obviamente, a efetuação de *lobbies* junto à instância estatal de decisão — o órgão oficial de propriedade industrial —, em favor de seus clientes. Era esta categoria profissional um grupo bastante influente, tendo participação destacada dentro da estrutura jurídico-institucional de funcionamento do campo da propriedade industrial. Entrincheirados em sua entidade representativa, a Associação Brasileira dos Agentes da Propriedade Industrial (ABAPI), ocupavam espaços privilegiados no processo de tomada de decisões, estando estrategicamente posicionados junto a canais importantes de poder. Tinham amplo acesso, por exemplo, ao Conselho de Recursos da Propriedade Industrial, órgão colegiado criado em 1933 no qual eram debatidas e decididas as principais questões jurídicas concernentes ao campo da propriedade industrial.¹⁹⁹ Mantinham também sólido posicionamento dentro do DNPI, com trânsito livre junto às principais instâncias decisórias do órgão. Eram distintas as formas pelas quais os agentes da propriedade industrial se imiscuíam no órgão estatal e participavam de suas atividades cotidianas, executando funções que o governo deixava de cumprir, tais como o fornecimento de recursos materiais (equipamentos e material de escritório), a cessão de profissionais para atividades burocráticas, a prestação de serviços (como efetuação e distribuição de cópias de documentos

¹⁹⁹ Em sua origem o Conselho de Recursos era composto pelo ministro do Trabalho, Indústria e Comércio e mais três membros, geralmente integrantes da alta cúpula do DNPI e grandes expoentes do campo jurídico, principalmente os especialistas no tema da propriedade industrial, quase sempre ligados à ABAPI. Para maiores detalhes sobre o Conselho de Recursos, ver ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS AGENTES DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL (ABAPI). **Propriedade industrial no Brasil: 50 anos de história**. São Paulo: ABAPI, 1998.

produzidos pelo departamento durante os trâmites processuais, por exemplo), etc.²⁰⁰ Este tipo de inserção nos aparelhos de Estado obviamente concedia à categoria um forte poder de influência sobre o processo decisório, ao menos naquele nível específico da burocracia estatal. O comentário feito pelo Deputado Lysâneas Maciel, do MDB do então estado da Guanabara, em meio aos debates parlamentares sobre a reformulação da legislação de propriedade industrial no início dos anos setenta, pode nos fornecer interessantes indícios quanto a isso. Afirmou o parlamentar:

Devemos legislar para um país em desenvolvimento. Muitas vezes legislamos sob a influência de semelhanças, adotando fórmulas estranhas às nossas dificuldades e ao nosso meio, e que não atendem aos interesses nacionais. [...] Não sei se é do conhecimento de V. Ex.^a, mas até os escritórios que tratam da propriedade industrial são sempre estrangeiros, o que demonstra que essa matéria vem sendo relegada. Antes da ascensão do atual dirigente do Instituto Nacional da Propriedade Industrial [...] parece que a simples carimbagem de uma secretária determinava o envio de matéria da maior relevância para os canais competentes. Agora, felizmente, já se ouve dizer que isso não mais ocorre.²⁰¹

As idéias defendidas pelos agentes da propriedade industrial eram geralmente expressas em órgãos de imprensa e em publicações de caráter jurídico. Apesar de termos encontrado poucos artigos expressivos produzidos no período abordado, utilizamos como fontes principais para nossa investigação dois textos significativos, um publicado em uma revista jurídica e outro encontrado no acervo de monografias da ESG, ambos elaborados por um dos expoentes daquela atividade profissional, o advogado Luiz Leonardos, ligado ao escritório Momsen, Leonardos & Cia — um dos maiores e mais influentes até os dias atuais

²⁰⁰ A confirmação da participação direta da ABAPI nas atividades cotidianas do DNPI pode ser encontrada em publicação da própria instituição. Ver ABAPI. *Op. cit.* Em conversas informais com funcionários e ex-funcionários do INPI, tivemos também a informação de que, ao final da década de 60, o extinto DNPI funcionava em um dos andares de um prédio do Ministério da Indústria e do Comércio, localizado no Rio de Janeiro, onde por sinal até hoje se encontra a sede do órgão oficial de propriedade industrial, atualmente o INPI. Neste mesmo prédio, também funcionavam diversos escritórios de agentes da propriedade industrial, sendo que a proximidade física facilitava o exercício de influências sobre as decisões do órgão.

²⁰¹ BRASIL. Congresso. Câmara dos deputados. **Anais da Comissão que apreciou o Projeto de Lei que deu nova redação ao Código da Propriedade Industrial...**, p. 145-6.

— e membro da ABAPI.²⁰² Também os Anais da Comissão Especial da Câmara dos Deputados que cuidou da reformulação do Código da Propriedade Industrial em 1971 nos forneceram importantes informações. Nesta ocasião, a ABAPI foi chamada a se pronunciar perante o Legislativo quanto às medidas propostas pelo governo militar, expressando, neste sentido, o posicionamento da classe que representava quanto ao papel dos DPI em um país em desenvolvimento.²⁰³

Um primeiro ponto a considerar a partir do estudo efetuado é uma forte defesa da necessidade de reformulação do órgão oficial de propriedade industrial. De fato, desde os anos cinquenta a ABAPI vinha se posicionando publicamente contra as seriíssimas restrições orçamentárias a que o DNPI era submetido, tendo como consequência uma gritante ineficiência, tanto em termos produtivos quanto administrativos. O fato de o escritório oficial de patentes ser um órgão inexpressivo, marginal — despertando poucas atenções da cúpula do governo — era fortemente sentido pelos agentes da propriedade industrial, que desde cedo se mobilizaram de forma a proporcionar ao departamento os recursos de poder necessários ao pleno atendimento dos interesses que representavam. Uma primeira ação política mais contundente teria sido o “Memorial” enviado ao presidente Juscelino Kubitschek ao final dos anos cinquenta. Este documento continha informações sobre o crescimento da demanda dos serviços de marcas e patentes no Brasil — em função da aceleração do crescimento industrial

²⁰² LEONARDOS, Luiz. *Royalties* pelo uso de patentes de invenção, marcas e assistência técnica e transferência de tecnologia: situação brasileira. Separata de: **Jurídica.— Revista da divisão jurídica do Instituto do Açúcar e do álcool**. Rio de Janeiro: [IAA], 1974. _____. **Estudar o papel das patentes de invenção como estímulo ao processo de desenvolvimento industrial**. Rio de Janeiro: ESG: 1972.

²⁰³ Lançamos mão também, ainda que secundariamente, de textos produzidos recentemente tanto pela ABAPI quanto pela Associação Brasileira da Propriedade Intelectual (ABPI), uma associação que congrega acadêmicos, empresários e agentes de propriedade industrial, tendo como finalidade o desenvolvimento de estudos jurídicos sobre a propriedade intelectual em todos os seus aspectos, incluindo o direito da propriedade industrial, o direito autoral, o direito da concorrência, a transferência de tecnologia, etc. Fundada em 1963, com o nome de Associação Brasileira para a Proteção da Propriedade Industrial, a organização dedicou-se nestas quatro décadas à promoção de conferências, congressos, seminários, simpósios e grupos de estudo, sempre priorizando discussões sobre legislação, doutrina e jurisprudência desses ramos do direito. A entidade também se incumbiu de editar algumas publicações, sendo hoje a mais importante a Revista da ABPI. Ainda que este periódico particularmente só tenha começado a circular em 1992, é possível encontrar em alguns de seus artigos os mesmos argumentos presentes em textos produzidos no início dos anos 70. O fato é compreensível, pois no início dos anos noventa ainda vigorava a estrutura jurídico-institucional montada pelo regime militar.

—, bem como sobre as precárias condições em que se encontrava o DNPI, além de algumas sugestões para a solução dos problemas mais imediatos.²⁰⁴ Uma das principais propostas era a transformação do DNPI, até então um órgão da administração direta, em uma autarquia, ou seja, uma instância administrativa dotada de alto grau de autonomia. Logo, sendo o DNPI o espaço específico de atuação de uma dada categoria profissional — a dos agentes da propriedade industrial —, representante dos interesses das grandes multinacionais, a concentração de recursos institucionais, financeiros e de poder²⁰⁵ no órgão era também um caminho para a consolidação das forças políticas nele instaladas.

Para além das questões puramente institucionais, também se pode perceber na documentação analisada uma recorrente (e contundente) defesa do sistema de patentes, tomando-se o estatuto como um poderoso instrumento de fomento ao desenvolvimento de uma dada estrutura produtiva. Segundo a argumentação apresentada, esta seria uma constatação já bastante difundida entre os países “desenvolvidos”, sendo que os resultados apresentados nestas economias avançadas derrubariam quaisquer argumentos contrários provenientes dos países ainda em fase de industrialização. Ressaltava-se a função exercida pelas patentes na disseminação de informação tecnológica de ponta, na medida em que um dos pré-requisitos para a concessão de privilégios era o *disclosure*, ou seja, a divulgação da informação técnica que proporciona a obtenção de um bem novo, uma invenção. Não se desprezava a possibilidade — aberta pela exclusão de terceiros da exploração dos bens patenteados — de imposição ao empresário nacional de severas barreiras de acesso a determinadas tecnologias. Contudo, procurava-se ressaltar que era justamente este direito de exclusão (monopólio) um fator poderoso de atração de investimentos estrangeiros, uma vez que impedia a obtenção indevida dos benefícios proporcionados pela invenção por concorrentes desleais (imitadores). Além disso, identifica-se também o argumento muito

²⁰⁴ Ver ABAPI. *Op. cit.*, p. 69-70.

²⁰⁵ Nos termos definidos por Sérgio Abranches, conforme descrito na seção 1.3.2.

comum na produção acadêmica militar, de que a proteção patentária também oferecia vantagens ao produtor nacional, proporcionando-lhe garantias quanto ao retorno dos investimentos efetuados em atividades de P&D. Neste sentido, quanto maiores as margens de proteção aos inovadores, maiores as possibilidades de engendramento de progresso econômico. Era admitido que, muitas vezes, a apropriação privada de bens intangíveis poderia suscitar abusos por parte de seus beneficiários, eventualmente gerando entraves ao processo de desenvolvimento industrial em países periféricos. Todavia, o próprio sistema de patentes, na forma como se apresentava internacionalmente, já conteria em si mesmo instrumentos de controle sobre tais abusos, sendo tais instrumentos amplamente aplicados pelas principais potências econômicas. Não seriam justificáveis, por conseguinte, medidas de controle adicionais, conforme propunham alguns setores do empresariado nacional. Os excessos e restrições existentes em determinadas transações tecnológicas não seriam fatores inerentes ao sistema de patentes, independentemente, portanto, de sua existência. Para o tratamento de tais questões já estaria disponível um amplo leque de legislações específicas, sendo nelas estabelecidos suficientes procedimentos preventivos e repressivos. Logo, se o objetivo de qualquer nação era o desenvolvimento e este poderia ser proporcionado de forma mais rápida e segura através da participação do capital estrangeiro, seria preciso criar condições para que os fluxos de investimentos externos recrudescessem. Neste sentido, controles sobre os DPI até poderiam ser aplicados, desde que dentro dos padrões internacionais, ou seja, limitando-se aos mecanismos claramente previstos na CUP. Ir além deste patamar de regulação poderia ameaçar o modelo de desenvolvimento industrial associado, tornando o país pouco atrativo a investimentos externos.

Em suma, o grande capital transnacional estabelecido no país — cujos interesses no campo tecnológico eram representados por uma categoria profissional específica, a dos

agentes da propriedade industrial²⁰⁶ — mostrava-se francamente favorável à construção de uma estrutura “forte” e desburocratizada de proteção patentária, de modo a intensificar suas vantagens comparativas no mercado em função de sua superioridade tecnológica em relação aos concorrentes locais. Desta forma, era refratário a muitas das iniciativas desenvolvimentistas que vinham sendo gestadas no seio do empresariado nacional e sistematizadas por instâncias robustas dentro da máquina estatal, nas quais os interesses desenvolvimentistas se faziam representar. A polarização entre as perspectivas desenvolvimentista e multinacional ficaria flagrante no início do governo Médici (1969-1974), mantendo-se firme, a despeito de eventuais convergências de opiniões entre os distintos segmentos de classe envolvidos, até o contexto de intensificação da internacionalização da economia, no último decênio do século passado. Este, contudo, é um assunto em que não pretendemos nos aprofundar neste trabalho.²⁰⁷

3.2.3 A vitória de um projeto: a criação do INPI e o CPI de 1971

Indicando um conflito restrito de interesses no seio do bloco hegemônico, levantava-se ao início dos anos setenta a necessidade de definição de um caminho a ser seguido, isto é, um posicionamento claro quanto à natureza das políticas tecnológicas a serem implementadas no bojo de um projeto mais amplo de desenvolvimento. Pode-se dizer que a ocupação, por parte

²⁰⁶ Partindo-se de uma perspectiva gramsciana, poderíamos interpretar a ação dos agentes da propriedade industrial como de organização, homogeneização e consolidação dos valores e interesses de parte da classe empresarial, constituindo-se, pelo menos nos limites do campo tecnológico, como *intelectuais orgânicos* de uma fração do empresariado multinacional e associado. Sobre o conceito de intelectual na obra do pensador italiano, ver GRAMSCI, Antonio. **Maquiavel, a Política e o Estado Moderno**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1978. _____. **Os intelectuais e a organização da cultura** Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1978. COUTINHO, Carlos Nelson. **Gramsci: um estudo sobre seu pensamento político**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2003. p.174-180. DIAS, Edmundo Fernandes et al. **O Outro Gramsci**. São Paulo: Xamã, 1996. p. 25-33.

²⁰⁷ Reportamo-nos, nesta última afirmação, a uma tendência, reforçada nos anos noventa, de desmonte das estruturas de controle sobre o comércio tecnológico na periferia e de “fortalecimento” global dos DPI, que procuramos discutir sucintamente na seção 2.4. Considerações mais elaboradas sobre este assunto podem ser encontradas em CHANG, Ha-Joon. *Technology Transfer Intellectual Property Rights and Industrial Development in Developing Countries*. **World Industrial Development Report, 2001**. [S.l.: s.n.], 2001. BORGES, Juliano. **Propriedade intelectual: ofensiva revisora e a nova lei de patentes brasileira...**

dos grupos desenvolvimentistas, de lugares privilegiados dentro da aparelhagem burocrática do Estado lhes conferiu uma vantagem significativa na disputa por hegemonia dentro do campo da propriedade industrial, permitindo o alcance de uma vitória relativamente fácil e rápida nos embates políticos então travados. Logo ficaria claro para toda a sociedade o projeto que se sagraria vencedor.

As primeiras mudanças na estrutura jurídico-institucional de controle sobre o campo da propriedade industrial e da transferência de tecnologia, no sentido das propostas desenvolvimentistas em curso, começaram a ser esboçadas ao crepúsculo do governo Castelo Branco, quando se baixou, através do Decreto-lei n.º 254, de 28 de fevereiro de 1967, um novo CPI, em substituição ao que vigorava desde 1945. Tal medida despertaria reações entre as forças sociais diretamente afetadas, sendo os agentes da propriedade industrial os primeiros a se levantarem contra algumas das mudanças efetuadas. Deve-se salientar que, já desde o início da década, a ABAPI vinha reforçando suas pressões sobre o governo em prol de uma ampla reformulação do órgão oficial de propriedade industrial. Evidenciava-se o objetivo da entidade de forçar um alargamento dos canais de comunicação existentes com a cúpula governamental, de forma a exercer maiores influências no processo de tomada de decisões. Por ocasião da decretação do novo CPI, a entidade voltaria suas baterias contra o estatuto, dirigindo-lhe severas críticas. Em tal empresa, receberia apoio de uma entidade classista de peso, a FIESP. Eram duas as principais reclamações de agentes e empresários: primeiramente, o fato de o Decreto-lei apresentar uma série de incorreções jurídicas, a ponto de se contestar sua constitucionalidade; em segundo lugar, o fato de os principais interessados não terem sido consultados pelo governo quanto às modificações implementadas. Com estas justificativas, articularam-se de forma a elaborar um projeto alternativo de reformulação da legislação de propriedade industrial, que posteriormente seria encaminhado ao governo como proposta de

revisão do Decreto-lei n.º 254.²⁰⁸ O movimento, entretanto, não surtiria o efeito desejado. O MIC, responsável direto pela promulgação do CPI de 1967, não se mostraria disposto a rever os dispositivos legais imediatamente.²⁰⁹ As pressões sobre o governo, entretanto, seriam mantidas nos anos posteriores. Em 1968, a entidade deflagraria uma ampla campanha em jornais de grande circulação, visando deixar a opinião pública a par das deficiências a que se submetia o DNPI e obrigar o governo a tomar providências tanto em relação à reformulação do órgão quanto a uma revisão do Decreto-lei n.º 254.²¹⁰ Além da utilização intensiva da mídia, promoveram-se palestras em diversas cidades do país e se procurou ampliar as articulações com entidades representativas da classe empresarial, tanto no Brasil quanto no exterior.²¹¹ As tentativas de aproximação com a cúpula governamental, especialmente com o MIC, também foram intensificadas, multiplicando-se o número de cartas e memoriais enviados oficialmente pela entidade às principais instâncias decisórias.²¹² É possível que tais iniciativas tenham incitado o governo a flexibilizar sua posição, dispendo-se a efetuar modificações no texto da legislação recentemente implementada. De fato, isto ocorreria ao final de 1969, com a promulgação do Decreto-lei n.º 1005, que novamente modificaria a redação do CPI. Entretanto, as principais aspirações dos agentes não seriam ainda concretizadas com a nova legislação; da mesma forma que o CPI de 1967, a versão de 1969

²⁰⁸ ABAPI. *Op. cit.*, p. 82.

²⁰⁹ Correspondência da ABAPI ao ministro da Indústria e Comércio, Edmundo de Macedo Soares, datada de 11 de março de 1968. *Apud* ABAPI. *Op. cit.* p.82.

²¹⁰ Ver ABAPI. *Op. cit.*, p.84-8.

²¹¹ *Ibid.*, p. 84.

²¹² A pesquisa desenvolvida pelo historiador Ricardo Maranhão por ocasião do cinquentenário da ABAPI se baseia em um amplo acervo documental mantido pela entidade, ao qual, infelizmente, não conseguimos ter acesso, a despeito de reiteradas tentativas. Ao longo deste trabalho, no entanto, citam-se os diversos documentos utilizados, sendo alguns deles diretamente reproduzidos. Para a discussão que ora desenvolvemos, mencionaremos alguns exemplos de contatos estabelecidos pela entidade de classe com instâncias governamentais, na forma como aparecem na pesquisa supracitada: correspondência da ABAPI ao ministro da Indústria e do Comércio, Edmundo Macedo Soares, datada de 11 de março de 1968; carta enviada pelo presidente da ABAPI, Custódio de Almeida, ao secretário da Indústria do MIC, em 18 de março de 1968; carta enviada pelo presidente da ABAPI, Custódio de Almeida, ao secretário da Indústria do MIC, em 18 de junho de 1968; correspondência de Custódio de Almeida, presidente da ABAPI, ao secretário da Indústria do MIC, Heraldo de Souza Mattos, em 13 de setembro de 1968; telegrama enviado ao presidente da República, marechal Arthur da Costa e Silva, em 1968; memorial enviado por Thomas Leonardos [membro da ABAPI e então presidente do Instituto dos Advogados do Brasil] ao presidente da República, marechal Arthur da Costa e Silva, em 10 de janeiro de 1968. Todos estes documentos são citados por ABAPI. *Op. cit.*

também teria sido costurada sem qualquer participação ou influência dos agentes da propriedade industrial.

Ficava evidenciado que, na dinâmica de disputas políticas no campo da propriedade industrial, os agentes vinham progressivamente perdendo terreno. Restava-lhes ainda sua velha trincheira dentro do aparelho estatal, o DNPI, cuja reformulação, nos moldes propostos pela ABAPI desde o início dos anos sessenta, poderia garantir um reforço na posição da categoria, disponibilizando-lhe novos e contundentes recursos de poder a serem utilizados na defesa de seus principais interesses. Entretanto, estas derradeiras expectativas seriam posteriormente frustradas.

Conforme anteriormente discutido, enquanto a cúpula governamental ainda tropeçava em suas tentativas de reformulação do campo da propriedade industrial e sua integração a uma política de desenvolvimento tecnológico e industrial, um conjunto de propostas vinha sendo paulatinamente construído no interior de alguns aparelhos de Estado, principalmente nos âmbitos das Forças Armadas e do Ministério das Relações Exteriores. Após um longo período de gestação e maturação, tais propostas seriam devidamente sistematizadas e encaminhadas à Presidência da República, já no ano de 1970. A Presidência da República prontamente prestaria seu apoio, disponibilizando rapidamente os recursos necessários à implementação das primeiras providências.²¹³

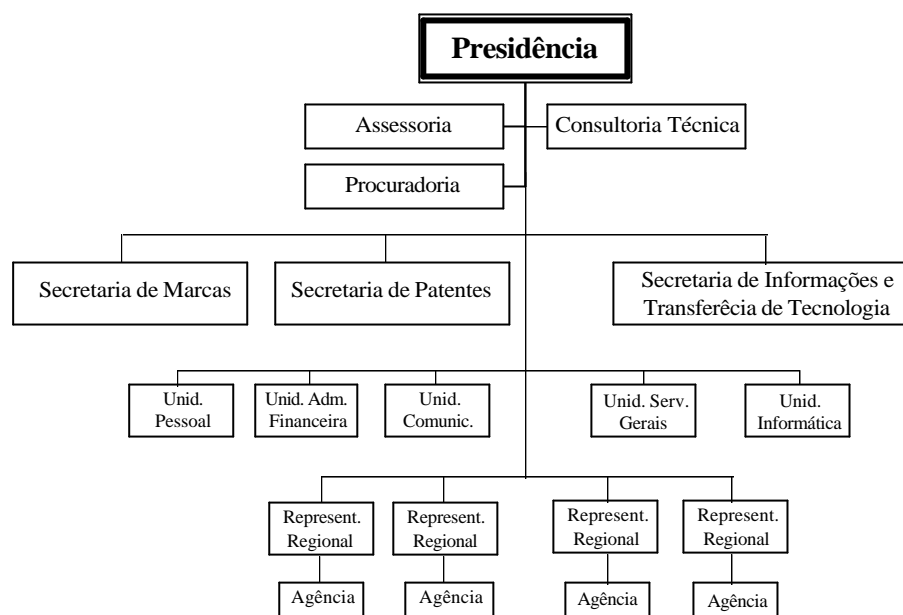
Neste contexto, um dos primeiros atos encenados — talvez o menos controverso, por se constituir em demanda de todos os atores sociais envolvidos com a questão — teria sido a reestruturação do órgão oficial de propriedade industrial. Extinguia-se a partir de então o

²¹³ Em seu depoimento, Thomaz Thedim Lobo faria interessantes considerações quanto à recepção do projeto junto ao núcleo do governo Médici. Lobo descreveria da seguinte forma o diálogo travado ao ser encaminhado ao Ministro da Fazenda Delfim Neto para tratar da liberação de recursos para o novo órgão: “[Thedim]: Olha, preciso de sua ajuda. [Delfim:] O que você quer que eu faça?” [Thedim:] Eu preciso que você passe a arrecadação para o INPI. [Delfim:] Isso é fácil. É só isso que você quer? Está feito!” (ver Anexo A, p. 258). Obviamente, o prestígio de que gozava o militar junto ao presidente Médici teria contribuído para o tratamento a ele dispensado pelo Ministro da Fazenda. O fato que aqui queremos destacar é o amplo apoio desfrutado pelo projeto desenvolvimentista em distintas instâncias de decisão do Estado ditatorial, especialmente na Presidência da República e no Ministério da Fazenda, que concentravam o grosso dos recursos de poder disponíveis aos aparelhos de Estado naquele momento.

DNPI, erigindo-se uma instituição de novo tipo, o Instituto Nacional da Propriedade Industrial. O novo órgão foi instituído através da Lei n.º 5.648, de 11 de dezembro de 1970, como uma autarquia vinculada ao Ministério da Indústria e Comércio, tendo como atribuições a execução das normas reguladoras da propriedade industrial e a efetuação do controle e regulação sobre o comércio de tecnologia no Brasil. O Instituto foi inicialmente instalado nas mesmas dependências de seu antecessor, seis andares de um prédio pertencente ao MIC, o edifício “A Noite”, localizado na Praça Mauá, n.º 7, na cidade do Rio de Janeiro. O funcionamento do novo órgão na Guanabara deveria ser apenas provisório, uma vez que a própria lei que o criara estabelecia, em seu Art. 1º, o Distrito Federal como sede e foro da autarquia.²¹⁴ Por tal motivo, já a partir do ano de 1971 começaram a ser transferidas algumas unidades administrativas para instalações provisórias em Brasília, sendo posteriormente iniciada a construção de um edifício-sede, dois edifícios anexos e alguns blocos residenciais (constituídos por edifícios de apartamentos e casas para os funcionários do órgão).²¹⁵

²¹⁴ BRASIL. Lei n.º 5.648, de 11 de dezembro de 1970. Cria o Instituto nacional da Propriedade Industrial e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, poder executivo, Brasília, DF, 14 dez. 1970. Seção I, Parte I. Doravante citada apenas como Lei n.º 5.648/70.

²¹⁵ INSTITUTO NACIONAL DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL (INPI). **Relatórios das Atividades em 1971**. [Brasília]: INPI, [1971]. _____. **Relatório-1972/Programa-1973**. [Brasília]: INPI, [1972]. _____. **Relatório 1970/1973**. [Brasília]: INPI, [1973].

Figura I: Organograma do INPI (1971)

Fonte: INPI. Relatório das Atividades em 1971.

Conforme podemos notar na Figura I, a estrutura organizacional inicial do novo órgão era composta por quatro níveis distintos, dispostos da seguinte forma: um órgão de direção superior — a Presidência —, estando a ela diretamente ligadas uma procuradoria, uma consultoria e uma assessoria; três órgãos de direção setorial — Secretaria de Marcas, Secretaria de Patentes e Secretaria de Informações e Transferência de Tecnologia (SITT) —; cinco órgãos de atividades auxiliares — Unidade de Pessoal, Unidade de Administração Financeira, Unidade de Comunicações, Unidade de Serviços Gerais e Unidade de Informática —; órgãos regionais e locais — as Superintendências. Destas, logo passaram a funcionar em Brasília o gabinete da Presidência, uma secretaria, um núcleo da Unidade de Comunicações, um núcleo da Secretaria de Informações e Transferência de Tecnologia e um setor de obras.²¹⁶

Entre as funções conferidas à nova instituição, três se destacavam como essenciais, constituindo suas atividades-fim: concessão de privilégios oferecidos por patentes de invenção e registros de marcas; controle e regulação do comércio de tecnologia entre o Brasil

²¹⁶ INPI. *Relatórios das Atividades em 1971...*, p. 11.

e o exterior; disponibilização e divulgação de informação tecnológica. A primeira função, estabelecida pelo Artigo 2º da Lei n.º 5.648/70, consistia na execução das disposições estabelecidas pela legislação nacional de propriedade industrial, fazendo cumprir as “regras” concernentes à concessão de privilégios por patentes de invenção e registro de marcas.²¹⁷. Se a política brasileira para ciência e tecnologia passava pela priorização dos objetos de propriedade industrial como instrumentos de promoção do desenvolvimento tecnológico nacional, caberia ao órgão a criação das condições necessárias à sua plena utilização pelos agentes produtivos, maximizando a eficiência do sistema. No que tange ao comércio tecnológico, a ênfase conferida a patentes e marcas, objetos tecnológicos juridicamente bem definidos tanto nacional quanto internacionalmente, também deveria ser reforçada, na medida em que constituíam uma forma de melhor defender os interesses do comprador brasileiro nas transações internacionais de tecnologia.

A cúpula administrativa do novo órgão foi composta pelo próprio grupo responsável pela sistematização do projeto, gozando de um certo grau de autonomia para o cumprimento de suas funções. A Presidência da nova instituição ficou a cargo de Thomaz Thedim Lobo, diretor do extinto DNPI. Este indicaria Arthur Carlos Bandeira, oficial da Aeronáutica, para a chefia da equipe de análise de contratos. Esta equipe, centro nervoso da nova instituição, contaria ainda com Jório Dauster, diplomata indicado pelo embaixador Miguel Ozório e cedido pelo Itamaraty, Antônio Patriota, outra indicação de Ozório, e Antônio Luís Figueira Barbosa, indicação do economista Carlos Lessa, nome de peso dentro do espaço acadêmico que também teve participação nas discussões para a estruturação do novo órgão já após sua montagem. Do Ministério da Fazenda viria a indicação de Guilherme Hatab, economista do Banco Central, que exerceria a vice-presidência. Outros expoentes do meio acadêmico chamados a colaborar na estruturação do novo órgão de propriedade industrial foram Alberto

²¹⁷ Além destes, o CPI de 1971 também estabelecia como instrumentos de proteção aos direitos de propriedade industrial a repressão a falsas indicações de procedência e à concorrência desleal.

Pereira de Castro, do Instituto de Pesquisas Tecnológicas de São Paulo, e João Manuel Cardoso de Mello, do Instituto de Economia da UNICAMP.²¹⁸ Miguel Ozório, Álvaro Alencar Netto e Adhemar Bahadian, outros componentes importantes do grupo responsável pela montagem do projeto de reformulação institucional do campo da propriedade industrial, permaneceriam tratando de assuntos relativos à matéria em foros internacionais, especialmente nos âmbitos da OMPI e da UNCTAD.²¹⁹

As ações iniciais empreendidas pela cúpula dirigente visaram à construção das condições necessárias ao funcionamento da instituição dentro dos moldes em que havia sido idealizada. Neste sentido, o ano de 1971, segundo relatos de agentes já naquele período instalados na autarquia, constituiu-se em um período de “arrumação da casa”, ou seja, de estruturação funcional e administrativa do órgão, de forma a prepará-lo para a execução plena das atribuições que lhe eram determinadas por lei.²²⁰ Procurou-se, inicialmente, promover a disponibilização de recursos financeiros necessários não apenas para a instalação e funcionamento do órgão, mas também à sua blindagem frente a eventuais restrições orçamentárias, muito comuns em períodos de oscilações econômicas. Conforme anteriormente comentado, era este núcleo dirigente inicial, em função principalmente do papel exercido pelo presidente Thomaz Thedim Lobo, estreitamente ligado à cúpula do governo federal — ainda que, formalmente, o INPI estivesse submetido à autoridade do Ministro da Indústria e Comércio. Tal fator abriu possibilidades para a construção de um canal informal de ligação com centro da estrutura de tomada de decisões, oferecendo aos agentes institucionais um recurso extra de poder e facilitando a obtenção de outros tipos de vantagens, inclusive a liberação de verbas excepcionais. Ainda em meados de 1970, antes, portanto, da própria criação da autarquia, já havia sido conseguida junto ao Ministério da Fazenda — sob

²¹⁸ Entrevista concedida por Arthur Carlos Bandeira, em 13 de julho 2005. Anexo B, p. 266-8.

²¹⁹ Ver ALMANAQUE DE PESSOAL. *Op. cit.*

²²⁰ Ver, por exemplo, entrevista concedida por Thomaz Thedim Lobo, em 7 de julho de 2005. Anexo A, p. 254-5.

recomendação presidencial — a disponibilização de um significativo montante orçamentário visando à efetuação dos procedimentos iniciais para a estruturação do novo órgão.²²¹ Posteriormente, conseguiu-se garantir o livre gerenciamento das receitas provenientes da arrecadação das retribuições dos serviços prestados pela autarquia, conferindo sua independência frente às verbas do Tesouro, exatamente como havia sido planejado pelo núcleo “EGN/Itamaraty” desde o esboço do projeto de reestruturação institucional.

Sob o ponto de vista administrativo, o objetivo inicial prioritário foi dinamizar a máquina burocrática, em sintonia com um discurso modernizador, muito em voga desde a ascensão ao poder da facção civil-militar responsável pela deposição de João Goulart, em 1964. O discurso era de mudança, de superação das deficiências estruturais apresentadas pelo extinto DNPI, e a aposta se deu no sentido de uma ampla reformulação do quadro funcional do órgão e dos procedimentos administrativos até então utilizados.²²² Adotou-se como modelo gerencial uma abordagem sistêmica, isto é, baseada no tratamento da instituição como um grande organismo, um todo, cujas operações deveriam ser otimizadas sem que se isolasse os objetivos das partes (conforme se procedia na abordagem administrativa “tradicional”).²²³ Inicialmente, o método de trabalho implantado foi o de administração por projetos, que seriam desenvolvidos por grupos-tarefa. Eram estes grupos-tarefa compostos, conforme estabelecido pelo Decreto nº 68.104/71, por profissionais recrutados dentro ou fora do serviço público, funcionando por períodos pré-estabelecidos, de acordo com os prazos de cumprimento dos encargos a eles atribuídos.²²⁴ Posteriormente, a partir de 1973, a metodologia de gestão por projetos seria substituída por uma administração por objetivos, distribuídos entre os distintos subsistemas da instituição, ainda que se mantivesse o esquema de contratações temporárias de

²²¹ Ibid., p. 257-8.

²²² Ibid.

²²³ INPI. **Relatório-1972/Programa-1973...**, não paginado.

²²⁴ BRASIL. Decreto n.º 68.104, de 22 de janeiro de 1971. Regulamenta a Lei n.º 5.648, de 11 de dezembro de 1970, que criou o Instituto Nacional da Propriedade Industrial - INPI - e dá outras providências. Arts. 6º ao 10º. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 25 jan. 1971. Seção 1. Doravante citado apenas como Decreto n.º 68.104/71.

profissionais.²²⁵ Os projetos seriam ainda mantidos, porém apenas para atividades excepcionais e finitas.²²⁶

Além dos procedimentos de ordem administrativa, este mesmo grupo ficou ainda encarregado de mais uma reformulação na legislação vigente, sendo todo aquele conjunto de propostas discutido anteriormente traduzido no Projeto de Lei n.º 309 (PL 309/71), encaminhado pelo Executivo ao Congresso no ano de 1971. Em seu depoimento, o primeiro presidente do INPI detalhou esta informação:

A lei foi uma coisa interessante. Ela foi feita pessoalmente por duas pessoas: por mim e pelo [Guilherme] Hatab. Eu tinha a idéia, ele botava no papel; eu tinha idéias, ele tornava a escrever. E nós discutíamos em um grupo. Este grupo que nós colocamos lá discutia cada item da lei. Depois levamos ao ministro e aí foi dada a versão final [...].
[Quem participava deste grupo] eram os diretores, um pessoal do Itamataty... mas realmente era um grupo pequeno, senão não sai nada. Se fizer um grupo com mais de dois advogados — e hoje eu sou advogado — você não consegue fazer nada [risos], porque fica um com uma idéia totalmente diferente da do outro e a crise é fatal.²²⁷

Seria desnecessário aqui estabelecer uma discussão pormenorizada sobre o Código de 1971, até pelo fato de as literaturas jurídica e econômica contarem com consistentes trabalhos sobre o tema.²²⁸ Ater-nos-emos a alguns poucos aspectos politicamente relevantes. Uma

²²⁵ Segundo relato de Lia de Madeiros, somente a partir de 1977, na gestão de Ubirajara Quaranta Cabral, seriam tomadas providências para a formação de um quadro fixo de pessoal, partindo-se de recrutamento através de concurso público. Ver entrevista concedida por Lia de Medeiros, em 25 de janeiro de 2006. Anexo D, p.

²²⁶ A idéia inicial era de fazer com que o modelo de gestão por projetos funcionasse como o embrião de um modelo administrativo de novo tipo, sustentado a partir de uma dupla estrutura: de um lado, um reduzido núcleo dirigente, com poder de decisão conferido pela organização autárquica; de outro, um corpo funcional organizado sob forma de empresa, esta última subordinada à autoridade dos agentes da autarquia. Tal modelo, contudo, não teria sido posto em prática imediatamente, sendo tal pretensão progressivamente esvaziada e posteriormente descartada pelo governo Geisel. Tais informações foram prestadas pelo primeiro presidente do INPI, Thomaz Thedim Lobo, e podem ser conferidas no depoimento transcrito no Anexo A deste trabalho. Outras informações sobre os procedimentos administrativos adotados nos primeiros anos do órgão podem ser encontradas em HATAB, Guilherme. O INPI e a importação de tecnologia. **USIMINAS Revista**, v.4, n.8, p. 53-4.

²²⁷ Entrevista concedida por Thomaz Thedim Lobo, em 7 de julho de 2005. Anexo A, p. 256.

²²⁸ Podemos citar como exemplos: CARDOZO, Arthur Câmara. **The implementation of laws and regulations on transfer of technology: the experience of Brazil**. [S.l.]: UNCTAD Secretariat, 1990. DOMINGUES, Douglas Gabriel. **Marcas e expressões de propaganda**. Rio de Janeiro: Forense, 1984. GNOCCHI, Alexandre. **Patentes multinacionais no Brasil**. São Paulo: [s.n.], 1980. CERQUEIRA, João da Gama. **Tratado da Propriedade Industrial...** BARBOSA, Antônio L. F. **Propriedade e quase propriedade no comércio de tecnologia...**

primeira questão a ser considerada é o prazo de duração dos privilégios. Para o caso das patentes, estabeleceu-se um período de quinze anos, a contar da data de depósito (entrada do pedido de privilégio no INPI),²²⁹ um prazo relativamente curto se compararmos aos padrões internacionais e mesmo às legislações nacionais de patentes anteriores.²³⁰ Com isso, buscava-se pressionar os demandantes de privilégios a apressarem suas decisões e procedimentos, uma vez que, quanto maior a duração do processo, menor o intervalo de tempo entre a concessão do privilégio e sua caducidade. Além disso, a redução do tempo de privilégio também fazia com que o objeto protegido no Brasil caísse em domínio público mais rapidamente.

Um segundo aspecto a ser observado é a rigidez conferida ao critério de novidade, um dos pré-requisitos para a concessão de uma patente. A lei estabelecia a exigência de *novidade absoluta*, ou seja, um total ineditismo da invenção, nacional e internacionalmente, para que a mesma pudesse ser protegida. Neste sentido, qualquer forma anterior de divulgação de uma dada informação tecnológica, até mesmo a oral, integrava-a ao estado da técnica, impedindo seu patenteamento no Brasil.²³¹ O rigor da legislação quanto ao critério da novidade visava tanto estimular os interessados a acelerarem suas decisões quanto ampliar o leque de opções tecnológicas a serem oferecidas ao produtor nacional, uma vez que as exigências estabelecidas tornavam algumas tecnologias recentes produzidas nos países centrais — e sem patentes imediatamente requeridas no Brasil — de domínio público.²³²

²²⁹ Lei nº 5.772/71, Art. 24.

²³⁰ Ver BARBOSA, Antônio L. F. **Propriedade e quase-propriedade no comércio de tecnologia...**, p.130-1.

²³¹ A Lei preservava apenas o prazo de prioridade unionista (12 meses), obrigação imposta pelo texto da CUP, conforme comentado no capítulo anterior.

²³² Tentaremos dar um exemplo prático para que a compreensão dos objetivos e efeitos deste dispositivo legal se torne mais fácil: suponhamos que uma empresa estrangeira desenvolvesse uma determinada invenção e a patenteasse em seu país de origem. Esta nova tecnologia seria publicada no relatório descritivo do pedido de patente, resguardando-se um prazo de sigilo (que naquela época variava de acordo com as diferentes legislações nacionais). Digamos que, mais de um ano depois (ou seja, já fora do prazo de prioridade unionista), esta mesma empresa resolvesse patentear sua invenção no Brasil. No caso, o pedido seria negado, pois não haveria *novidade absoluta* — a informação tecnológica já teria sido publicamente divulgada, passando a se inserir no estado da técnica e, por ser de domínio público, não caberia direito de exclusividade ao inventor. Faz parte do ofício do examinador de patentes a execução de uma busca por anterioridades, no intuito de se certificar de que a invenção para a qual se pleiteia privilégio é de fato nova. Neste caso, o próprio pedido de patente solicitado para aquela mesma invenção no país de origem constituiria uma anterioridade, impedindo a concessão da patente no Brasil.

Um outro dispositivo a ser destacado é a obrigatoriedade de exploração local para a validade de uma patente. Este era um tema extremamente controverso no âmbito da CUP desde sua criação, em 1883. Se o tratado internacional não era peremptório quanto à questão, abrindo margem de manobra para as poderes nacionais estabelecerem suas próprias decisões, o Brasil, naquele momento, fez amplo uso de tal possibilidade, endurecendo as exigências aos titulares de patentes. No caso, a nova lei estabelecia o “uso efetivo” da invenção como condição para o gozo do privilégio patentário; entretanto, substituição ou suplementação da produção local por importação não eram consideradas pela lei como uso efetivo, ainda que viessem a suprir suficientemente a demanda interna. Logo, um produtor só poderia gozar do monopólio de mercado conferido pela patente se mantivesse no país uma unidade produtiva, ou seja, se fabricasse seu produto em território nacional. Com isso, procurava-se impedir que a concessão de patentes contribuísse para tornar o Brasil mercado cativo de países industrialmente mais avançados.²³³

Podemos ainda citar como uma questão importante introduzida pela nova lei a exclusão de produtos e processos químicos, farmacêuticos e alimentícios do rol de proteção patentária. Desta forma, a exemplo de experiências bem-sucedidas ocorridas em outros países de industrialização tardia — como a Itália — procurava-se estabelecer uma estratégia de desenvolvimento para estes setores específicos, em consonância com uma política industrial mais ampla em fase de implementação. A proibição de patentes nestes setores visava permitir

Logo, as empresas locais poderiam explorar aquele objeto, considerado, por força dos dispositivos da lei, um bem livre.

²³³ Achamos por bem lançar mão de mais um exemplo, no intuito de melhor esclarecer a questão. Suponhamos que uma determinada empresa estrangeira desenvolvesse um novo produto (invenção) e o patenteasse no Brasil. A patente conferiria a esta empresa o monopólio de mercado, ou seja, o direito de impedir que terceiros explorassem o objeto (incluindo produção, uso e comercialização) sem a sua autorização. Suponhamos agora que esta mesma empresa não tivesse intenção de produzir aquele bem no Brasil, mas apenas de se aproveitar do fato de que nenhuma empresa local o poderia produzir (devido à existência de patente) para condicionar o acesso do consumidor brasileiro àquele bem a sua importação. Neste caso, o sistema de patentes deixaria de ser um instrumento de fomento ao desenvolvimento industrial do país, servindo, ao contrário, como um entrave ao crescimento da produção local.

que através da livre cópia de produtos estrangeiros ocorresse o aperfeiçoamento dos similares nacionais, aumentando a participação das empresas locais no mercado.

Um último aspecto concernente à Lei n.º 5.772/71 deve ser considerado à parte, uma vez que fundamental ao desenvolvimento de nossa reflexão. 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 seus poderes foram definidos. O papel decisório do órgão oficial de propriedade industrial foi reforçado pela nova legislação em diversos pontos, abrindo-se aos agentes nele estabelecidos, por exemplo, uma larga margem para a imposição de exigências aos postulantes de privilégios ao longo do andamento dos processos. Além disso, e o mais importante, conferia a lei 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 em transferência de tecnologia.²³⁴

Pode-se perceber 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; o que se procurou fazer foi aproveitar o caráter geral do texto do artigo 2º da Lei n.º 5.648/70²³⁵ para possibilitar uma ampla atuação do Instituto no tocante a transações tecnológicas. A intenção era de que a obrigatoriedade da averbação dos contratos tecnológicos se constituísse em mais

²³⁴ 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. Doravante citada apenas como Lei n.º 5.772/71.

²³⁵ Estabelecia o Art. 2º da Lei n.º 5.648/70, em seu parágrafo único: “Sem prejuízo de outras atribuições que lhe forem cometidas, o Instituto adotará, com vistas ao desenvolvimento econômico do país, medidas capazes de acelerar e regular a transferência de tecnologia e de estabelecer melhores condições de negociação e utilização de patentes, cabendo-lhe ainda pronunciar-se quanto à conveniência da assinatura, ratificação ou denúncia de convenções, tratados, convênios e acordos sobre Propriedade Industrial.”

do que uma mera formalidade, uma simples notificação das partes envolvidas ao órgão governamental regulador. Pretendia-se levar o INPI a assumir um papel de direta intervenção no mercado de tecnologia, cabendo-lhe a efetuação do *screening* dos contratos, ou seja, a execução de uma acurada apreciação de todos os fatores envolvidos nas negociações tecnológicas, com poderes para modificação ou veto de termos contratuais.²³⁶ A averbação obrigatória dos contratos tecnológicos junto ao INPI, enfim, teria sido o caminho encontrado para permitir ao governo, através de um aparelho burocrático específico, uma firme atuação no mercado tecnológico, de forma a atenuar suas imperfeições e evitar que os interesses dos ofertantes, que dispunham das vantagens de uma posição oligopólica, se sobrepusessem aos interesses dos compradores nacionais. O *screening* se tornava 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 *know-how*; etc.²³⁷ A averbação do INPI implicava, ainda, em três efeitos de caráter prático para as partes que celebravam o contrato: legitimação de pagamentos ao exterior — o Banco Central só autorizava remessas para o exterior após a averbação do contrato pelo INPI —; obtenção de benefícios fiscais — a Receita Federal também exigia a averbação para a autorização de deduções sobre o imposto de renda —; comprovação de exploração efetiva de patente —

²³⁶O *screening* dos contratos tecnológicos teve início ainda na década de 60, sendo, primeiramente, efetuado pela SUMOC e, posteriormente, pelo Banco Central. Entretanto, ainda que estes órgãos fossem legalmente incumbidos de executar tal função, de fato seus efeitos eram pouco significativos, principalmente em função da falta de familiarização dos agentes lotados nessas instituições com a natureza dos objetos tecnológicos. Neste sentido, tal atribuição foi, pela Lei nº. 5.772/71, transferida ao INPI, cujo corpo técnico seria especialmente preparado para esta atividade. Maiores informações a respeito do *screening* dos contratos de tecnologia podem ser encontradas em BARBOSA, Antônio L. F. **Propriedade e quase-propriedade no comércio de tecnologia...**, p. 119, 140-4.

²³⁷Essas e outras das funções a que servia a averbação dos contratos pelo INPI são citadas em INPI. **Relatório 1970/1973**. [Brasília]: INPI, [1973].

exigência legal para a concessão e manutenção do privilégio.²³⁸ Principalmente os dois primeiros efeitos funcionavam como recursos que ratificavam a submissão dos agentes econômicos envolvidos no comércio tecnológico ao poder da autarquia, pois negociações efetuadas sem a sua “chancela”, embora fossem até legais, não se tornavam economicamente atrativas para as partes contratantes.

Cabe, por último, destacar que, ao se construir um órgão de propriedade industrial de novo tipo, buscava-se extrapolar a esfera de atuação de um escritório tradicional de patentes, estabelecendo-se uma instância de assessoramento ao empresariado brasileiro em suas negociações com os ofertantes internacionais de tecnologia. Logo, ao se atribuir ao INPI a função 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”,²³⁹ abria-se caminho para o funcionamento do órgão como uma instância de capacitação de agentes para uma atuação no mercado internacional de tecnologia. A principal estratégia adotada seria a construção de uma ampla base de dados sobre tecnologia patenteada, cuja função principal seria de dar sustentação ao empresariado nacional no estabelecimento das condições dos contratos de importação de tecnologia, oferecendo-lhe uma melhor noção sobre o conteúdo técnico dos objetos transacionados, apontando alternativas menos onerosas disponíveis no mercado e respaldando a avaliação da adequação de uma dada tecnologia às singularidades do mercado nacional. Desta forma, objetivava-se, a partir do estabelecimento de uma verdadeira parceria com a iniciativa privada, criar as condições para fortalecer o posicionamento do comprador nacional no mercado tecnológico, facilitando sua inserção em um sistema produtivo internacionalizado.

²³⁸ CARDOZO, Arthur Câmara. **The implementation of laws and regulations on transfer of technology...**, p. 25.

²³⁹ Decreto n.º 68.104/71, art. 3º, inciso III.

Estas eram, em linhas gerais, as diretrizes seguidas pelo INPI no momento de sua criação, que embora submetidas a ligeiros rearranjos, de acordo com o desenrolar do processo de desenvolvimento industrial, manter-se-iam, em sua essência, inalteradas ao longo dos três lustros subseqüentes. Em face do exposto, podemos afirmar que a inserção do Estado no esforço de desenvolvimento das atividades científico-tecnológicas no país é um fenômeno relativamente recente, suscitado pelas demandas advindas do sistema produtivo em um momento de complexificação do processo de industrialização. Os interesses privados de promoção do avanço tecnológico, visando ao enquadramento da atividade produtiva no país aos moldes modernos do capitalismo internacional, impeliam determinados grupos sociais, especialmente os inseridos em atividades industriais intensivas em tecnologia, a procurarem soluções para o atendimento de suas principais demandas. Neste sentido, foi o governo 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, como veremos adiante, os mais dinâmicos e complexos, como o químico, o farmacêutico e, principalmente, o de bens de capital. Esta discussão, entretanto, procuraremos estabelecer no último capítulo deste trabalho.

4 A ATUAÇÃO DO INPI NA FORMULAÇÃO E EXECUÇÃO DE POLÍTICAS PARA PROPRIEDADE INDUSTRIAL E TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA (1970-1984)

O período que ora procuramos estudar abrangeu as quatro primeiras gestões do INPI — Thomaz Thedim Lobo (1970-1974), Guilherme Hatab (1974-1977), Ubirajara Quaranta Cabral (1977-1979) e Arthur Carlos Bandeira (1979-1984). Caracteriza-se basicamente pelo esforço de construção da infra-estrutura material da instituição, sistematização de procedimentos administrativos, criação e aprimoramento de uma metodologia para a avaliação dos contratos de transferência de tecnologia, construção de mecanismos de apoio à absorção de tecnologia externa pela indústria nacional e promoção de estímulos ao desenvolvimento de atividades de P&D no país, visando ao fomento da produção endógena de tecnologia. Pode-se afirmar que, no período, as responsabilidades do INPI foram plenamente definidas e diferenciadas conforme a natureza de suas atividades-fim. No que tange à concessão de privilégios de propriedade industrial (patentes e marcas), o Instituto constituiu-se em uma instância predominantemente executora de políticas,²⁴⁰ ou seja, responsável principalmente pela aplicação das “regras do jogo”, estas fixadas pela letra da lei.²⁴¹ Já no que

²⁴⁰ Conforme comentado no capítulo anterior, o “núcleo fundador” do INPI teve, juntamente com a cúpula do MIC, participação direta no estabelecimento das diretrizes da política nacional para patentes e marcas durante o governo Médici, tendo partido da iniciativa de sua cúpula dirigente a minuta do Projeto de Lei nº 309/71, que posteriormente daria origem à Lei nº 5.772/71. Contudo, aprovada a revisão do CPI e ratificadas as diretrizes políticas nela estabelecidas, coube à instituição basicamente a função de aplicar as normas legais vigentes.

²⁴¹ Neste ponto, outra ressalva é necessária. Ainda que consideremos o INPI, no que tange especificamente à sua atuação no campo da propriedade industrial, como uma instância de *execução* de políticas públicas, não podemos desconsiderar que, mesmo em grau reduzido, os agentes institucionais dispunham de alguma margem de manobra para a *formulação* de decisões propriamente políticas. Tomemos uma passagem do depoimento de Thomaz Thedim Lobo como exemplo: segundo o ex-presidente do INPI, “[...] a lei brasileira permitia segurar uma patente e não dar. Essa lei foi feita de modo que a patente que você achasse que não devia sair, não saía mesmo e acabou. Era posta em uma gaveta e esquecida” (ver Anexo A, p. 259). Na nossa visão, este tipo de “não-decisão” era, em essência, o exercício de uma escolha (política), uma seleção de interesses a serem beneficiados. Ao se “engavetar” um dado pedido de patente feito por uma empresa transnacional, por exemplo, mantinha-se aquela tecnologia “livre”, isto é, passível de cópia por qualquer empresa brasileira eventualmente interessada em utilizá-la. É claro que o ato de não se conceder uma patente — que, pelo menos na letra da lei, deveria ser um direito garantido a qualquer indivíduo ou empresa envolvidos na atividade inventiva — era condicionado às diretrizes mais amplas estabelecidas pela política governamental de desenvolvimento, não ficando, portanto, absolutamente a critério da discricionariedade dos agentes estabelecidos no INPI. Contudo, ainda que passível de restrições, não deixava de ser uma forma de distribuir diferencialmente benefícios, de exercer poderes privilegiando demandas específicas, isto é, de *formular* uma dada política. Reiteramos, porém, que, no que tange aos privilégios de patentes e marcas, esta não era uma atribuição prioritária da autarquia.

concerne ao controle sobre o comércio exterior de tecnologia, a ação do INPI dividiu-se entre a formulação e a execução, ou seja, o órgão concentrou as responsabilidades tanto do estabelecimento de normas — “legislando” através de Atos Normativos²⁴² — quanto de sua aplicação — através da execução do *screening* contratual.

Ainda nesta seara — a transferência de tecnologia — há interpretações que dividem as políticas desenvolvidas no período pela instituição em duas fases distintas:²⁴³ em seus oito primeiros anos de funcionamento (1971-1978), predominaria um direcionamento aos aspectos internos dos contratos, isto é, ao controle e regulação das condições de negociação da importação de tecnologia. Neste sentido, esta função específica de apoio ao empresariado nacional teria sido construída inicialmente a partir da priorização de medidas para a apuração de valores, prazos e restrições, bem como para a fiscalização de procedimentos. Seguindo esta linha, outra contribuição importante prestada pelo *screening* das contratações tecnológicas

Afinal, o próprio texto da Lei n.º 5.772/71 já apontava os setores econômicos contemplados com um tratamento governamental diferenciado, em função dos controles e restrições estabelecidos em seus dispositivos. O INPI só “decidia” em favor de tais ou quais interesses em função de eventuais brechas na lei. Para maiores detalhes sobre este tema, ver Entrevista concedida por Thomaz Thedim Lobo, em 7 de julho de 2005 (Anexo A). Sobre a nossa definição de “formulação de políticas”, ver ABRANCHES, Sérgio Henrique. Governo, empresa estatal e política siderúrgica: 1930-1975. In: LIMA JÚNIOR, Olavo Brasil de; ABRANCHES, Sérgio Henrique (coord.) **As origens da crise....**, p. 158-64.

²⁴² Quanto a esta nossa afirmação, um outro esclarecimento se faz necessário. Em meio às distintas argumentações existentes na bibliografia consultada sobre o tema da transferência de tecnologia, encontramos uma sucinta discussão sobre a natureza jurídica dos atos normativos baixados pelo INPI. O que é colocado, neste sentido, é que, como qualquer norma baixada por uma autoridade executiva, os atos normativos tinham como função somente esclarecer e orientar a compreensão da legislação específica, sendo por ela sobredeterminado. Entretanto, sendo as disposições presentes na legislação que sustentava a atuação do INPI — Leis n.ºs 4131/62, 4137/62, 5.648/70 e 5.772/71 — genéricas em vários pontos, abria-se brecha para que a chamada função de “esclarecimento” ou “orientação” se tornasse, na verdade, de interpretação dos dispositivos estabelecidos por lei e de criação de novas regras, ainda que estas não pudessem se contrapor à “legislação-base”. Em nossa visão, justamente por dispor desta margem (limitada) de manobra, o INPI assumia, no campo específico da transferência de tecnologia, um papel importante na formulação de políticas, partindo-se da conceituação especificada na nota anterior. Sobre a discussão supracitada, envolvendo os atos normativos expedidos pelo INPI, ver COORDENAÇÃO DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENGENHARIA (COPPE). Grupo Independente. **Atos normativos sobre transferência de tecnologia: evolução e impactos**. Rio de Janeiro: COPPE/UFRJ, 1985. p. 1-2.

²⁴³ O primeiro exemplo encontrado na documentação analisada em que se tomava como referência este tipo de periodização consiste em uma palestra proferida pelo então Diretor de Contratos Mauro Fernando Maria Arruda por ocasião do IV Congresso Nacional da Propriedade Industrial, ocorrido na cidade de São Paulo em 1984. Posteriormente, outras análises partiriam desta mesma proposta. Para maiores detalhes, ver ARRUDA, Mauro Fernando M. A política de transferência de tecnologia: os recentes Atos Normativos do INPI. In: CONGRESSO BRASILEIRO DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL, 4., 1984, São Paulo. **Anais...** São Paulo: [s.n.], 1984. Para um exemplo de trabalho posterior que tenha incorporado tal periodização, ver FONSECA NETTO, Henrique Pereira da. **Liberalização do sistema de controle e regulação da transferência de tecnologia no Brasil...**, p. 9-42.

seria o controle sobre o balanço de pagamentos, constituindo-se em um instrumento de regulação do fluxo de divisas remetidas para fora do país nesta esfera particular do comércio exterior. Já uma segunda fase, correspondente ao interstício 1979-1984, consistiria no período em que, já devidamente dispostos seus pilares de sustentação, o INPI se consolidaria como instância formuladora e executora de políticas, promovendo intervenções mais contundentes em favor do empresário nacional e, para além disso, expandindo sua área de influência.

O que pretendemos neste capítulo é, partindo desta caracterização geral, analisar a atuação desta instância governamental ao longo dos quinze últimos anos do regime castrense, procurando compreender sua dinâmica funcional e o papel por ela exercido em um projeto mais amplo de desenvolvimento industrial. Para alcançarmos tais objetivos, propomo-nos a passar por uma discussão sobre a *rationale* das políticas implementadas e executadas pela autarquia, bem como sobre os interesses econômicos diretamente afetados pelas principais decisões tomadas no período.

4.1. CONJUNTURA INICIAL

No início dos anos setenta a economia nacional passava por um momento de forte expansão, sendo alcançadas, consecutivamente, elevadas taxas anuais de crescimento.²⁴⁴

Tendo assumido a condução da política econômica com a ascensão do general Costa e Silva

²⁴⁴ Convencionou-se chamar de “milagre brasileiro” o processo de retomada e aceleração do crescimento econômico do país, ocorrido no interstício 1967-1973. Para discussões mais aprofundadas sobre as causas e efeitos do chamado “milagre”, ver PRADO, Luiz Carlos Delorme; EARP, Fábio Sá. O “milagre” brasileiro: crescimento acelerado, integração internacional e concentração de renda (1967-1973). In: FERREIRA, Jorge; DELGADO, Lucília de Almeida Neves. **O tempo da ditadura: regime militar e movimentos sociais em fins do século XX**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2003. p. 204-41. CANO, Wilson. Milagre brasileiro: antecedentes e principais conseqüências econômicas. In: SEMINÁRIO 40 ANOS DO GOLPE DE 1964, 2004, Niterói e Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro: 7 Letras, 2004. p.226-39. LAGO, Luiz Aranha Corrêa do. A retomada do crescimento e as distorções do “milagre”. In: ABREU, Marcelo de Paiva (org.) **A ordem do progresso: cem anos de política econômica republicana, 1889-1989**. Rio de Janeiro: Campus, 1990. p. 233-294.

ao poder, em 1967, a equipe liderada pelo ministro da Fazenda Antônio Delfim Netto²⁴⁵ reverteu um quadro de forte recessão, provocado pelas políticas “estabilizadoras” desenvolvidas durante o governo Castelo Branco (1964-1967), reorientando toda a gestão da economia nacional, cuja diretriz passava a ter um cunho francamente desenvolvimentista. É preciso considerar que, sob o ponto de vista estrito do crescimento, o “bom desempenho” da economia durante a gestão Delfim Netto teria sido, em certa medida, facilitado pelas políticas contracionistas empreendidas pelos ministros “econômicos” de Castelo Branco — Roberto Campos, na pasta do Planejamento, e Otávio Gouveia de Bulhões, na pasta da Fazenda. A despeito de seus distintos efeitos deletérios (como o achatamento salarial, a desnacionalização de vários setores industriais, etc.), a política de “estabilização”, consubstanciada no Plano de Ação Econômica do Governo, 1964-66 (PAEG),²⁴⁶ preparou o terreno para uma posterior guinada da economia, efetuando medidas em prol do saneamento das contas públicas (corte nos gastos e aumento da arrecadação da União), contenção inflacionária, viabilização de recursos para investimento (através da reorganização do setor financeiro e formação de um mercado de capitais, criação de mecanismos de poupança compulsória²⁴⁷ e atração de capitais

²⁴⁵ O segundo presidente do regime ditatorial, general Arthur da Costa e Silva, confiou a condução da área econômica do governo aos tecno-empresários Antônio Delfim Netto e Hélio Beltrão — estes ocupando, respectivamente, as pastas da Fazenda e do Planejamento. Na prática, contudo, a maior parte dos recursos de poder disponíveis na área econômica se concentrou nas mãos do ministro da Fazenda, tornando-se este, na verdade, a peça principal no processo de tomada de decisões. Ao assumir o poder em outubro de 1969, o general Médici manteria esta distribuição de poderes, o que proporcionou uma nítida continuidade em relação aos governos anteriores (de Costa e Silva e da Junta Militar), a ponto de grande parte dos autores que se dedicaram ao estudo do processo econômico sob o regime militar observar o interstício 1967-1973 a partir de uma perspectiva contínua, tendo como fator unificador o papel exercido por Delfim Netto na gestão da economia nacional. Para um exemplo deste tipo de interpretação, ver LAGO, Luiz Aranha Corrêa do. *Op. cit.* Para uma definição sobre o conceito de *tecno-empresariado* e sua configuração enquanto grupo de intelectuais orgânicos do bloco “multinacional e associado”, ver DREIFUSS, René Armand. **1964: a conquista do Estado...**, p. 71-82.

²⁴⁶ O PAEG consistiu em uma ampla ação de planejamento elaborada e efetuada pela equipe econômica do governo Castelo Branco, cujo principal objetivo era promover a estabilização do sistema econômico nacional no curto prazo. Para maiores informações sobre as principais medidas implementadas, ver RESENDE, André Lara. *Estabilização e reforma: 1964-1967*. In: A BREU, Marcelo de Paiva (Org.). *Op. cit.*, p. 213-31. KORNIS, George E. M. **Repensando o PAEG: uma revisão das análises da política econômica brasileira — 1964/1966**. 1983. Dissertação (Mestrado em economia). — UNICAMP, Campinas. FIECHTER, Georges-André. **O regime modernizador no Brasil, 1964-1972: estudo sobre as interações político-econômicas em um regime militar contemporâneo**. Rio de Janeiro: FGV, 1974.

²⁴⁷ Referimo-nos aqui, principalmente, ao Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), criado pela Lei nº 5.109, 13 de setembro de 1966. Posteriormente, o instrumento da poupança forçada seria reforçado, com a

externos), etc. Delfim e sua equipe, portanto, ainda que inicialmente administrando as conseqüências de uma recessão induzida, herdaram um quadro propício ao crescimento — se se toma como referência o modelo de economia de mercado —, assumindo a condução de um sistema econômico já em vias de superar sua crise. Além deste mapa econômico interno em grande medida favorável, outro fator benéfico era a conjuntura internacional, caracterizada pela expansão dos fluxos globais de capital, tendo como conseqüências, entre outros fatores, o recrudescimento dos investimentos diretos das empresas transnacionais em mercados periféricos, a maior disponibilidade de créditos em dólar para as empresas locais, bem como a abertura de novos mercados às exportações brasileiras.²⁴⁸ Logo, favorecido por bons ventos, tanto interna quanto externamente, o governo, a partir do último triênio da década de 60, passa a promover um franco redirecionamento de sua política econômica, voltando-se para a priorização do desenvolvimento das atividades produtivas do país — com ênfase no setor secundário —, baseado em um modelo de agressiva intervenção estatal sobre a economia. Seria justamente nos primeiros anos da década seguinte, período que procuramos contextualizar nesta seção, que este tipo ação governamental alcançaria seus melhores resultados.

Uma das características mais marcantes do conjunto de políticas econômicas aplicado durante o governo Médici, portanto, foi sua feição claramente desenvolvimentista, concentrando-se o grosso dos recursos disponíveis no esforço de crescimento. Tomando-se a expansão do Produto Industrial como objetivo prioritário, a atuação governamental apontou para o investimento direto (“Estado-empresário”) e indireto (financiamento, incentivos) na produção, o estabelecimento de regulações e controles sobre a atividade industrial, bem como a superação dos gargalos que impediam seu desenvolvimento. Neste sentido, dois aspectos fundamentais merecem destaque: a ênfase dada a setores industriais específicos —

criação de outros mecanismos de naturezas afins, como, por exemplo, o Programa de Integração Social (PIS) e o Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PASEP), ambos de 1970.

²⁴⁸ PRADO, Luiz Carlos Delorme; EARP, Fábio Sá. *Op. cit.*, p. 217-8.

principalmente os ligados à infra-estrutura e bens de capital — e o esforço visando à capacitação tecnológica da indústria nacional.²⁴⁹ De acordo com a argumentação expressa no texto do I PND, a estratégia geral de desenvolvimento estabelecida pelo governo Médici, — construída com base em uma concepção de absoluta integração entre os campos da indústria, ciência e tecnologia, pressupunha a “expansão dos fatores básicos de produção (estoque de capital; mão-de-obra; inovação científica e tecnológica) e uso integrado dos instrumentos de ação econômica e administrativa do governo, nas áreas de sua responsabilidade”.²⁵⁰ Logo, para que isto pudesse ser viabilizado, elencaram-se ações específicas em cada uma das três grandes áreas selecionadas. Especificamente quanto à área da inovação científico-tecnológica — a que mais interessa ao desenvolvimento de nossa análise — estabeleceram-se dois objetivos principais:

[1] Fortalecer o poder de competição nacional, em setores prioritários, entre os quais, certas indústrias, cuidadosamente selecionadas, de alta intensidade tecnológica. É preciso suplementar a importação de tecnologia com a adaptação tecnológica e o esforço de criação própria.

[...]

[2] Concentrar recursos em prioridades tecnológicas claras, diante da impossibilidade de cobrir todo o espectro de novas áreas tecnológicas. Além de exigirem base de aptidão tecnológica geral, as aplicações devem concentrar-se em áreas e projetos selecionados, para uma realização eficiente, em escala adequada, com capacidade de competição. Dar-se-á caráter realmente estratégico — ou seja, não diluído — à política tecnológica brasileira, de modo que assegure a nossa participação em “setores de ponta”, altamente intensivos de tecnologia, em transformação acelerada e com perspectiva de altas taxas de crescimento.²⁵¹

²⁴⁹ Os objetivos estabelecidos pelo governo no que tange ao desenvolvimento industrial brasileiro consistiam, resumidamente, nos seguintes aspectos: a) fortalecimento do poder de competição da indústria nacional; b) fortalecimento da empresa privada nacional frente ao capital estrangeiro; c) transformação do setor secundário em elemento indutor do desenvolvimento tecnológico no conjunto de atividades econômicas nacionais. Todos esses elementos foram consubstanciados no I Plano Nacional de Desenvolvimento, 1972-1974 (I PND). Entre as distintas ações inscritas na estratégia industrial estabelecida pelo I PND podemos citar: a priorização da consolidação do setor de bens de capital; a criação de setores novos, tecnologicamente complexos (química, de metais não-ferrosos, eletrônica, aeronáutica, construção naval, etc.); a aceleração das exportações de manufaturados e semifaturados. Ver BRASIL. **Plano Nacional de Desenvolvimento, 1972-74**. [Brasília: s.n.], 1971. p. 36.

²⁵⁰ BRASIL. *Op. cit.*, p. 50.

²⁵¹ *Ibid.*, p. 55-6.

Estabelecidos os objetivos a serem atingidos, coube ainda ao governo definir a forma de execução de sua estratégia. Podemos citar entre as medidas propostas: construção de um sistema de financiamento para as atividades de P&D; implementação de um sistema nacional de informação científico-tecnológica; priorização da incorporação de novos setores tecnológicos (energia nuclear, pesquisa espacial oceanografia, etc.) e aprimoramento dos setores dinâmicos já em fase de desenvolvimento (química, eletrônica, aeronáutica, siderurgia, infra-estrutura, etc.); estímulo às exportações em setores tecnologicamente complexos; incentivo à integração indústria-pesquisa-universidade (formação de convênios, programas de estágios, realização de investimentos conjuntos, etc.). Em meio a este amplo programa de ação, interessa-nos, em especial, um determinado conjunto de medidas, cuja destinação seria “acelerar a transferência de tecnologia, com política de patentes, interna e externa”.²⁵² Neste sentido, propunha o governo:

A política de aceleração de transferência de tecnologia basear-se-á em conhecimento bastante preciso dos requisitos tecnológicos do sistema produtivo e da potencialidade da produção nacional de ciência e tecnologia. Estabelecer-se-á, para isso estrutura institucional suficientemente flexível para avaliar cada caso específico.

Serão definidos os setores prioritários para transferência de tecnologia que considere tanto o confronto entre demanda interna e oferta interna de *know-how* quanto a natureza da produção do setor e sua importância para o cumprimento das diretrizes de política econômica. É necessário, também, que o tratamento legal possa distinguir, claramente, entre as diversas categorias de transferência: assistência técnica permanente, assistência técnica temporária, licença para utilização de patentes, licença para utilização de marcas e projeto de investimento completo. Os contratos de transferência submetidos a registro devem ser examinados pelos organismos competentes, tendo em vista a avaliação da necessidade da importação da tecnologia, a adequabilidade da remuneração prevista consoante as condições do mercado mundial e a importância, para o País, da tecnologia a ser transferida. A legislação quanto a remessas relativas à contratação de *know-how* poderá estabelecer tratamento diferenciado por setores, consoante a capacidade nacional de elaboração própria.

No tocante aos conhecimentos técnicos protegidos por privilégios legais, convém sejam encarados não apenas sob o aspecto legal, mas também em sua perspectiva econômica. Está-se acelerando o processo de transformação do órgão executor das normas que regulam a propriedade industrial, no sentido de estabelecer melhores condições de negociação e utilização de

²⁵² Ibid., p. 58.

patentes, bem como de divulgar mais amplamente, junto aos setores industriais e de pesquisa, as informações acumuladas, particularmente as referentes a conhecimentos técnicos já de domínio público.²⁵³

Percebemos que estes parágrafos, dispostos na Parte II, Capítulo II, do I PND, contêm, conforme procuramos discutir no capítulo anterior, toda a lógica argumentativa desenvolvida ao longo dos anos sessenta pelos agentes inseridos nos diferentes núcleos dedicados ao tratamento da questão da propriedade industrial e da transferência de tecnologia (ESG, EGN, Itamaraty, UFF, etc.), de onde saíam os componentes da cúpula administrativa inicial do INPI.²⁵⁴ De fato, é possível identificar forte unidade conceitual entre o papel para cujo desempenho o INPI teria sido criado e os objetivos e estratégias da política governamental de desenvolvimento naquele início dos anos setenta. A proposta do governo era, em suma, proporcionar a expansão acelerada da economia tendo como principal pilar de sustentação o desenvolvimento — quantitativo e qualitativo — do setor secundário, com ênfase nos segmentos mais complexos, que eram, afinal, os que proporcionavam maiores níveis de acumulação. Por conseguinte, a incorporação de “setores de ponta” ao parque industrial brasileiro demandava uma ação imperativa dos aparelhos de Estado, em face dos diversos fatores que obstaculizavam o desenvolvimento autônomo do capital industrial nacional. Entre estes fatores, destaca-se a questão da capacitação tecnológica, na qual se inscrevem os problemas de acesso à tecnologia estrangeira — em razão das características oligopólicas do mercado internacional de tecnologia — e o papel exercido pelos DPI tanto na aquisição

²⁵³ Ibid., p.58.

²⁵⁴ Posteriormente todo este conjunto de objetivos e estratégias seria ratificado, aprimorado e aprofundado a partir da formulação do II PND. Para maiores informações sobre disposições, lógica e conseqüências deste outro plano geral de desenvolvimento, ver LESSA, Carlos. **A estratégia de desenvolvimento, 1974/1976: sonho e fracasso**. Campinas: Unicamp, 1998. GREMAUD, Amaury; PIRES, Júlio Manuel. **II Plano Nacional de Desenvolvimento — II PND (1975-1979)**. In: KON, Anita (Org.). **Planejamento no Brasil II**. São Paulo: Perspectiva, 1999. Para um estudo detalhado sobre as conseqüências do II PND para o setor de bens de capital, um dos principais beneficiários do planejamento estatal, ver LAPORTA, Cláudio Bucci. **O II PND e a indústria de bens de capital: um estudo de caso**. 2004. Dissertação (mestrado em economia) — Faculdade de Ciências e Letras, UNESP, Araraquara. Agradecemos ao autor pela gentileza de nos ceder uma cópia de sua obra.

externa quanto na produção endógena de tecnologia. É justamente em meio a este quadro político-econômico que o INPI começaria a atuar.

4.2 O INPI COMO ESPAÇO DE DISPUTAS POLÍTICAS E REPRESENTAÇÃO DE INTERESSES

Na condição de importante centro decisório do campo da PI e TT, o INPI desfrutava da faculdade de manipular uma série de instrumentos de política econômica aplicáveis em sua área de atuação. A utilização de tais instrumentos poderia garantir o favorecimento dos interesses de tais ou quais segmentos econômicos, sendo importante para cada um deles buscar algum tipo de controle sobre sua aplicação. Para que tal objetivo pudesse ser alcançado, era essencial aos distintos grupos de interesse envolvidos com o campo da PI e TT buscar uma posição privilegiada no interior da aparelhagem institucional do Estado ditatorial, isto é, a ocupação política da instância governamental responsável pela aplicação dos recursos especiais disponíveis ao poder público, e com este intuito distintos setores empresariais se mobilizariam nos anos setenta e oitenta. Buscaremos nesta seção desenvolver uma discussão sobre as formas encontradas pelos distintos atores sociais inseridos na esfera da PI e TT para a organização e representação de seus interesses no processo decisório, chamando atenção para os projetos em disputa, a dinâmica de forças entre as diversas frações de classe envolvidas no jogo político e a maneira como determinados grupos econômicos conseguiram se sobrepor aos demais, auferindo um tratamento governamental privilegiado que assegurou o atendimento das principais demandas produzidas ao longo do processo de expansão e consolidação de suas atividades.

4.2.1 O confronto imediato: “desenvolvimentistas” x agentes da propriedade industrial

Conforme discutido no capítulo anterior, o DNPI, dos anos trinta aos sessenta, constituiu-se no aparelho de Estado responsável pela concessão de privilégios de propriedade industrial no Brasil. A despeito de suas inúmeras e severas limitações — operacionais, técnicas, orçamentárias, etc. —, reflexos da baixíssima relevância de que patentes e marcas desfrutavam no sistema econômico nacional até então, era esta instância governamental o principal espaço, dentro da burocracia estatal, de tomada de decisões no terreno da concessão e “regulação” dos direitos privados de apropriação de bens imateriais.²⁵⁵ Também no bojo da discussão anterior, demonstramos que, pelo menos desde a década de quarenta, os agentes da propriedade industrial estavam plenamente assentados no interior do órgão, participando ativamente de seu cotidiano e exercendo forte influência sobre o processo de tomada de decisões. Ora, caracterizada a discrepância existente no início dos anos setenta entre os projetos para o campo da PI e TT defendidos por agentes da propriedade industrial — representantes por excelência dos interesses das empresas multinacionais, suas principais clientes, no mercado tecnológico — e agentes estatais comprometidos com um ideário “desenvolvimentista” — afinados aos interesses do capital industrial nacional, principalmente em setores complexos —, a prevalência de um sobre o outro dependia, em larga medida, da capacidade de cada um desses grupos de angariar e manipular recursos de poder. Desta forma,

²⁵⁵ Faz-se necessário destacar que o outro espaço de decisão existente no período era, também conforme discussão estabelecida no capítulo anterior, o Conselho de Recursos da Propriedade Industrial. Este órgão colegiado, entretanto, era presidido pelo próprio diretor do DNPI (por delegação de poderes do Ministro do Trabalho Indústria e Comércio) e seus demais membros eram técnicos do Departamento (membros permanentes) e, geralmente, agentes da propriedade industrial (membros convidados). Por conseguinte, na prática, as atividades do Conselho de Recursos eram apenas desdobramentos das atividades do Departamento, um espaço de discussão sobre as decisões tomadas pelo órgão, sendo este o motivo de considerarmos o DNPI como instância principal do processo decisório. Relembramos, contudo, o cuidado que devemos ter ao identificarmos o DNPI como um “centro de decisões”, uma vez que, durante seus quase quarenta anos de existência, exerceu um grau de importância e influência praticamente nulo dentro da estrutura burocrática do Estado. Em geral, em função da pouca relevância dos DPI em um país de indústria incipiente e da ausência de uma política tecnológica e industrial, o órgão assumia funções meramente cartoriais, “chancelando” ou não os pedidos de privilégio de acordo com a legislação vigente.

tendo o “grupo desenvolvimentista” conseguido impor sem muitas dificuldades seu projeto — beneficiado por sua estreita ligação com a cúpula governamental — e disponibilizado junto ao núcleo do poder estatal os recursos necessários à sua implementação, cabia ainda, para que fosse possível concretizá-lo — isto é, transformá-lo em um conjunto efetivo de políticas públicas — garantir o controle sobre a utilização desses mesmos recursos. Se, de acordo com o projeto, era o órgão oficial de propriedade industrial a instância governamental dotada dos instrumentos político-jurídicos, o controle dos mesmos estava condicionado à ocupação (política) daquele espaço. Por outro lado, se aquele mesmo espaço já era ocupado por um outro segmento político, sendo este representante de interesses concorrentes, o controle sobre os instrumentos recém-criados dependia de um prévio deslocamento das forças anteriormente instaladas, isto é, a retirada do grupo até então hegemônico dos *loci* privilegiados dentro do processo de tomada de decisões. De fato, este conflito intra-institucional seria deflagrado logo com a chegada do “grupo desenvolvimentista” (antes mesmo da criação do INPI), desenvolvendo-se nos anos imediatamente posteriores e se configurando como o fator principal na dinâmica política da autarquia em seus primeiros anos de existência.

Uma situação imediata de conflito deu-se quanto à ocupação dos principais postos administrativos. Uma das primeiras providências tomadas por Thomaz Thedim Lobo ao assumir a Diretoria-geral do antigo DNPI, ao final de 1969, foi destituir praticamente todos os ocupantes de cargos de chefia no órgão. Descreveria Thedim Lobo da seguinte forma o ocorrido:

Na época nós fomos muito duros. [...] Usamos um pouco da tradição militar no sistema civil. [...] De imediato mudaram-se todos os diretores. Logo que eu cheguei ao DNPI, no dia em que eu cheguei, chamei todos os diretores para uma reunião. Nenhum diretor havia colocado o cargo à disposição. Um deles fabu em nome de todos os outros. Que eu estava lá, mas eles eram uma família, e que eu não mexesse com a família. Eu disse: “Pois não, estão todos demitidos! Podem se retirar”. Foi só essa a reunião. Foi seca, dura! E foram todos demitidos! Peguei o avião, fui a Brasília, levei o decreto de demissão deles, que na época era assinado pelo presidente, foi assinado no

mesmo dia e voltei. Acabou o problema. Aí eles sentiram que eu tinha força.²⁵⁶

A partir do desalojamento dos antigos membros da cúpula administrativa de seus respectivos postos, abriu-se espaço para a entrada de novos atores no cenário institucional, estes, obviamente, comprometidos com um novo projeto, baseado na inserção do campo da PI e TT no esforço de desenvolvimento da indústria nacional. Este processo dar-se-ia gradativamente no triênio seguinte, sendo trazidas pessoas de distintas áreas da burocracia estatal para ocupar os principais cargos políticos e administrativos do órgão oficial de propriedade industrial, além de profissionais de fora do serviço público.²⁵⁷

Obviamente, a progressiva tomada desta instância decisória por um novo grupo político engendraria reações das forças anteriormente hegemônicas. Entretanto, as possibilidades de resistência se mostravam limitadas, em função de alguns fatores próprios à peculiaridade daquele momento histórico. O endurecimento do regime e o “esvaziamento” de diversos *loci* de representação de interesses — como o Congresso Nacional, por exemplo — reduziu a margem de manobra dos agentes da propriedade industrial. No que concerne especificamente ao campo da PI e TT, os canais de decisão passavam pela Presidência da República, Ministério da Fazenda, Ministério do Planejamento, Ministério da Indústria e Comércio e Instituto Nacional da Propriedade Industrial; em todas estas instâncias, os interesses representados pelo “grupo desenvolvimentista” estavam solidamente assentados.²⁵⁸

²⁵⁶ Entrevista concedida por Thomaz Thedim Lobo, em 7 de julho de 2005. Anexo A, p. 254.

²⁵⁷ Ibid. Cabe ainda ressaltar, também de acordo com o depoimento prestado por Thedim Lobo, que boa parte dos cargos meramente administrativos foi ocupada por pessoal proveniente das Forças Armadas, tanto oficiais da ativa quanto da reserva. Já os cargos com maior poder de decisão foram distribuídos entre militares e civis.

²⁵⁸ Esta argumentação deve ser tomada com cuidado, uma vez que requer uma análise muito mais aprofundada sobre os espaços e instrumentos de representação de interesses no interior do Estado ditatorial, algo que extrapolaria em muito os limites deste estudo. Por tal motivo, ousaremos apenas esboçar algumas possibilidades de abordagem. O caso dos “ministérios econômicos” (Fazenda e Planejamento), por exemplo, deve ser atentamente observado, uma vez que não se pode afirmar que os interesses do grande capital privado internacional eram pouco contemplados pela diretriz geral de política econômica do governo Médici. Ao contrário, o modelo de desenvolvimento adotado era claramente pautado na associação ao capital estrangeiro, e, em muitos casos, favorecia em maior medida esse lado de seu “tripé” de sustentação (capital internacional/ capital nacional privado/ capital nacional estatal). Logo, eram também tais instâncias importantes *loci* de representação dos interesses das multinacionais. Entretanto, conforme vimos sustentando ao longo de nossa

Alguns comentários efetuados por Thedim Lobo, em seu depoimento, podem indicar a validade desta afirmação:

Os agentes [da propriedade industrial] não tinham força, os agentes perderam toda a força nesse período. Realmente não houve reação deles porque eles não tinham com quem falar, eles não falavam. Eles não tinham com quem trocar idéias. Discutiam entre eles e acabava, morria. Não existia a força deles, a força deles acabou. Neste período foi zero. Depois aos poucos eles foram galgando outras posições, mas neste período a força era totalmente zero.²⁵⁹

Pouco restava aos agentes da propriedade industrial além dos canais informais de acesso ao processo decisório, construídos ao longo de quarenta anos no interior do órgão oficial de propriedade industrial.²⁶⁰ Também estes caminhos seriam solapados logo nos primeiros anos de funcionamento do INPI. Uma primeira estratégia utilizada foi a de acabar com a proximidade física entre agentes e o corpo funcional do Instituto. Neste sentido, os escritórios de propriedade industrial que funcionavam no edifício “A Noite” foram dali retirados, retomando o MIC, proprietário do imóvel, o uso daquelas dependências. Uma outra providência, bem mais contundente, foi a supressão da exclusividade do procuratório. Desde 1933, a representação dos demandantes de privilégios junto ao órgão oficial de propriedade industrial era atividade exclusiva dos agentes da propriedade industrial, profissão reconhecida

argumentação, no campo da propriedade industrial, especificamente, configurou-se um conflito restrito entre as forças componentes do “tripé”, prevalecendo os interesses do capital nacional. Isso não inviabilizava de forma alguma o modelo, apenas compunha uma de suas contradições. Para uma discussão mais geral sobre a política econômica do governo Médici — passando pelo apontamento dos benefícios por ela proporcionados ao capital estrangeiro —, ver LAGO, Luiz Aranha Corrêa do. *Op cit.*, p. 281-3. Observações análogas também podem ser encontradas em GUIMARÃES, Eduardo Augusto; ERBER, Fábio; ARAÚJO JÚNIOR, José Tavares de. **A política científica e tecnológica**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1985. p. 53-57. Neste último trabalho, os autores sustentam a tese da existência de um “desajuste” entre a política científico-tecnológica elaborada no período (consubstanciada no I PND e no I Plano Básico de Desenvolvimento Científico e Tecnológico — I PBDCT) e a forma de execução da política macro-econômica. Particularmente, divergimos desta argumentação; acreditamos que, a despeito das contradições imediatamente identificadas, o modelo absorvia sem maiores dificuldades os conflitos localizados eventualmente deflagrados (entre eles, aquele estabelecido no campo da PI e TT). Na verdade, interpretamos o controle sobre a importação de tecnologia como uma forma de equilíbrio nas relações entre capitais nacionais e estrangeiros, não o reflexo de uma contraposição entre ambos, o que talvez configure mais uma forma de “ajuste” do modelo do que propriamente de “desajuste”.

²⁵⁹ Entrevista concedida por Thomaz Thedim Lobo, em 7 de julho de 2005. Anexo A, p. 258.

²⁶⁰ Ver seção 3.3.2.

e regulamentada pelo Decreto-lei nº 22.289.²⁶¹ Neste sentido, já no processo de elaboração do PL 309/71 — que tratava da revisão do Código da Propriedade Industrial — o “grupo desenvolvimentista” deu indicações de sua intenção de acabar com a exclusividade de atuação daquela categoria profissional no processo de concessão de privilégios de propriedade industrial. Primeiramente, ao contrário da legislação anterior, o Projeto-de-lei não fazia nenhuma menção expressa aos agentes da propriedade industrial nos dispositivos que tratavam da regulamentação das procurações. No caso, ficava estabelecido apenas que o interessado poderia ser representado por um procurador.²⁶² Além disso, determinou-se um prazo máximo de dois anos para a validade das procurações, que até poderiam ser renovadas, porém mediante reapresentação de toda a documentação exigida por lei.²⁶³ Estas disposições, ainda que submetidas a pequenas alterações durante a tramitação do projeto-de-lei no Congresso, suscitaram críticas contundentes dos agentes da propriedade industrial, que entendiam que as novas disposições legais eram incompatíveis com o Decreto nº 8.933, de 26 de janeiro de 1946, segundo eles ainda em vigor, que regulamentava o exercício da profissão de agente da propriedade industrial.²⁶⁴ A controvérsia refletia um impasse jurídico, resolvido pouco tempo depois: por meio de um parecer da procuradoria da instituição, a cúpula do INPI oficializaria sua posição e fecharia questão sobre o assunto, confirmando a inexistência de “direitos, ou mesmo, situações jurídicas, que constituam o objeto da função de agente da propriedade industrial após a criação do INPI e, principalmente, do advento da Lei nº 5.772/71”.²⁶⁵ A argumentação principal expressa no parecer da procuradoria era de que o regime estabelecido pelo Decreto-lei nº 8933/46 entrava em conflito com as disposições do Código da Propriedade Industrial de 1971, ao contrário do que ocorria nos Códigos anteriores

²⁶¹ Ver ABAPI. **Propriedade industrial no Brasil: 50 anos de história...**, p. 33-6.

²⁶² Projeto de lei nº 309/71, arts. 4º e 114.

²⁶³ Ibid.

²⁶⁴ O Decreto 8.993/46 foi promulgado logo depois da criação do primeiro Código de Propriedade Industrial, e tinha como objetivo estabelecer uma reorganização do antigo DNPI. Em meio a suas disposições, incluíam-se atualizações dos instrumentos de regulamentação da profissão de agente da propriedade industrial, substituindo, desta forma, o Decreto-Lei nº 22.989, de 1933.

²⁶⁵ REVISTA DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL. [Rio de Janeiro]: INPI, n. 123, 30 ago. 1973. p. 4.

(1945, 1967 e 1969). Logo, a partir de tal entendimento, a extinção do DNPI e a vigência do CPI de 1971 eram concebidas como fatores de inviabilização da exclusividade da representação processual estabelecida pelo Decreto-lei nº 8.933/46, determinando sua “revogação tácita”.²⁶⁶ A extinção daquele diploma legal, por sua vez, traria como conseqüência “a extinção da função do Agente da Propriedade Industrial, quer pelo repúdio de sua razão de ser — a privatividade — quer por estar estruturada em diploma legal revogado”.²⁶⁷ Somar-se-ia, posteriormente, a este parecer da procuradoria a Portaria nº 386, de 26 de setembro de 1973, que estabelecia que todos os usuários do órgão de propriedade industrial que haviam depositado pedidos de privilégios até 1971 deveriam apresentar nova procuração em um prazo de dois meses.²⁶⁸

Tudo isso constituía uma investida dura contra o segmento que durante quarenta anos “deu as cartas” no campo da propriedade industrial, tendo forte impacto sobre sua atuação enquanto grupo de representação de interesses. Mais do que profissionalmente prejudicados, os agentes foram politicamente “enfraquecidos”.²⁶⁹ Isso se refletiu na sua capacidade de

²⁶⁶ Ibid.

²⁶⁷ Ibid.

²⁶⁸ REVISTA DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL. [Rio de Janeiro]: INPI, n. 133, 02 out. 1973. p. 3-4. Outras considerações sobre o fim da exclusividade do procuratório também podem ser encontrados em ABAPI. *Op. cit.*, p. 96-101.

²⁶⁹ Thedim Lobo, em seu depoimento, minimizou os efeitos do Parecer da Procuradoria de 1973 e da Portaria nº 396, do mesmo ano. Segundo ele, os agentes da propriedade industrial não teriam sido tão duramente atingidos, pois não tiveram perdas no grosso de sua clientela, que era composta por grandes empresas estrangeiras. “A relação com o exterior continuava a ser a mesma [...] porque nós não acabamos com os agentes da propriedade industrial; ao contrário, na lei nós pusemos que cada empresa estrangeira tinha que ter um procurador aqui que respondesse judicialmente por ela. Isso continuou. Apenas o que nós fizemos foi, na área interna, acabar com isso. Na área interna, qualquer um pode. Inclusive, isso é difícil de fazer, pois quando chega um empresário brasileiro, que não entende disso, ele não consegue fazer e vai procurar o mesmo agente”. De fato, a supressão da exclusividade dos agentes em nada alterava a demanda das empresas estrangeiras pelos serviços por eles prestados; aquelas que já tinham seus representantes devidamente constituídos no Brasil não tinham motivos para quebrar a relação anteriormente estabelecida. A diferença significativa — em termos estritamente profissionais — em relação ao regime anterior era a abertura daquele mercado a novos atores, ou seja, o aumento da oferta de serviços e, conseqüentemente, da concorrência entre os agentes, o que talvez tenha prejudicado apenas os pequenos escritórios, com clientela baseada nos usuários nacionais do sistema (pequenas empresas, pessoas físicas, etc.). Os grandes escritórios mantiveram o grosso de sua clientela, sem maiores prejuízos financeiros. Politicamente, entretanto, é inegável que a categoria profissional perdeu, ao menos naquele período, boa parte da influência que exercia. Neste sentido específico, o político, podemos afirmar que a investida do “grupo desenvolvimentista” sobre os agentes da propriedade industrial logrou êxito e provocou efeitos concretos, ainda que temporários. Sobre a posição do primeiro presidente do INPI a respeito da questão, ver Entrevista concedida por Thomaz Thedim Lobo, em 7 de julho de 2005. Anexo A, p. 261. Sobre a posição dos agentes da propriedade industrial, ver ABAPI. *Op. cit.*, p. 96-101. GIL, Otto de Andrade. O exercício profissional do

organização, havendo um significativo esvaziamento da ABAPI, entidade representativa daquela categoria profissional, cujas atividades foram praticamente suspensas (embora a Associação não tenha fechado suas portas) entre 1973 e 1976.²⁷⁰ Enfim, o pleno desenvolvimento do projeto político “desenvolvimentista” se tornava mais fácil na medida em que as principais forças que a ele se opunham eram progressivamente neutralizadas.

4.2.2 Propriedade industrial, transferência de tecnologia e os interesses empresariais

A importância adquirida pelas questões concernentes a PI e TT a partir dos anos setenta foi uma decorrência do próprio aprofundamento do desenvolvimento capitalista brasileiro. Apropriação e acesso a bens imateriais (tecnologia) eram fatores fundamentais em um contexto de reconfiguração da estrutura produtiva, interessando diretamente, por conseguinte, aos principais agentes nela inseridos. Conforme comentado no capítulo anterior, o empresariado nacional vinha desde a década de 60 se mobilizando, tendo em vista a salvaguarda de seus interesses, e se conscientizando do papel que a questão tecnológica desempenhava em seu processo de acumulação. Neste sentido, nos anos setenta e oitenta, tomando, principalmente, as entidades representativas de classe como espaço de organização, sistematização e manifestação de suas demandas, setores específicos da burguesia industrial — fundamentalmente os mais dinâmicos — far-se-iam progressivamente presentes nas discussões e decisões políticas estabelecidas neste campo particular da economia nacional.

No período estudado, uma das primeiras entidades de classe a se manifestar publicamente quanto ao tema da propriedade industrial e transferência de tecnologia foi a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP). Desde o final dos anos sessenta a

advogado e do agente da propriedade industrial ante o Instituto Nacional da Propriedade Industrial. **Revista do Instituto dos Advogados do Brasil**, Rio de Janeiro, ano VIII, n. 46, mar. 1974. LEONARDOS, Thomas. A regulamentação da profissão de agente da propriedade industrial. In: SEMINÁRIO SOBRE A EXECUÇÃO DA POLÍTICA TECNOLÓGICA BRASILEIRA. **Anais...** [S.l.: s.n., 1974].

²⁷⁰ ABAPI. *Op. cit.*, p. 97-105.

instituição vinha reivindicando junto à cúpula do regime militar uma maior participação do empresariado nos debates sobre a revisão do Código da Propriedade Industrial (CPI), expressando sua insatisfação quanto à condução dos processos que culminaram com as promulgações dos Decretos-lei n^{os} 254/67 e 1.005/69.²⁷¹ No governo Médici, talvez refletindo as pressões exercidas pelo empresariado paulista, a nova iniciativa de revisão do CPI não mais ficaria restrita ao âmbito do Executivo — ainda que de lá tenha partido —, sendo a proposta apresentada sob a forma de projeto de lei. A passagem da proposta de revisão do CPI pelo Congresso Nacional abriria um espaço maior para a participação da FIESP nas discussões e deliberações sobre o tema, sendo a mesma chamada, juntamente com outras entidades de naturezas afins, a externar o posicionamento dos segmentos econômicos que representava, imiscuindo-se, ainda que limitadamente, na estrutura formal de tomada de decisões.²⁷²

²⁷¹ Ver seção 3.3.3.

²⁷² Quanto a esse fator, deve-se tomar com bastante cuidado o papel desempenhado pelo Congresso Nacional no processo de revisão do CPI. A proposta, conforme comentado no capítulo anterior, foi elaborada pelo Executivo (mais especificamente nos âmbitos do INPI e MIC) e apresentada à Câmara dos Deputados por meio PL 309/71. Neste contexto, formou-se uma Comissão Especial para apreciar o projeto de lei, formada pelos seguintes parlamentares: Lomanto Júnior (ARENA/BA), Walter Silva (MDB/RJ), Célio Borja (ARENA/GB), Aldo Lupo (ARENA/SP), Harry Sauer (MDB/RS), Mário Mondino (ARENA/RS), Arlindo Kuzler (ARENA/MG), Ferreira do Amaral (ARENA/PR) e Lisâneas Maciel (MDB/GB). A Comissão Especial, por sua vez, optou por convocar representantes de alguns segmentos sociais diretamente interessados na matéria, de forma a incorporar a seus trabalhos opiniões, críticas e sugestões oriundas da “sociedade civil”. Entretanto, a conjuntura marcada pelo enfraquecimento do Congresso Nacional enquanto espaço de representação de interesses, em função do esvaziamento de seu poder de decisão, e a própria configuração da Comissão Especial que apreciou o projeto de lei (predominantemente composta por membros do partido do governo), sugerem a natureza perfunctória da tramitação da revisão do CPI no Congresso. O depoimento prestado por Thomaz Thedim Lobo pode ainda nos oferecer outros indícios. Ao ser indagado sobre as medidas iniciais adotadas após a criação do NPI, o ex-presidente declararia que o ano de 1971 teria servido basicamente para preparar o Instituto para cumprir as funções a ele atribuídas pelo novo CPI. “[...] Tudo foi montado para que quando saísse o Código o INPI estivesse pronto a exercê-lo. *Porque nós já sabíamos o que vinha.* Com pequenas mudanças, mas...”. [grifos nossos]. Feito o necessário registro, ressaltamos que, ainda assim, consideramos que o Congresso Nacional, neste caso específico, tenha representado um canal — ainda que severamente limitado — de acesso da classe empresarial ao processo de tomada de decisões, uma vez que, a partir da instância parlamentar, foi possível que alguns dos representantes diretos do empresariado opinassem e marcassem suas posições quanto ao conjunto de políticas proposto pelo governo, exercendo, em maior ou menor grau, algum tipo de influência sobre as decisões estabelecidas. Sobre a participação de representantes de entidades de classe nos trabalhos da Comissão Especial da Câmara dos Deputados, ver BRASIL. Congresso. Câmara dos deputados. **Anais da Comissão que apreciou o Projeto de Lei que deu nova redação ao Código da Propriedade Industrial...**, p. 151-288. O trecho supracitado do depoimento de Thomaz Thedim Lobo pode ser encontrado no Anexo A, p. 254.

Representada por seu então presidente, Teobaldo de Nigris,²⁷³ a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), a exemplo do que ocorrera alguns anos antes,²⁷⁴ demonstrou uma posição parecida com a expressa pela ABAPI.²⁷⁵ Em suma, a entidade defendia, ainda que timidamente, o reforço dos direitos dos proprietários de tecnologia (por exemplo, a extensão de prazos para a validade dos DPI, que, em sua opinião, deveriam ser contados a partir da data de concessão, não de depósito), bem como demonstrava contrariedade quanto à concentração de poderes nas mãos do INPI. Quanto a este último ponto, as principais queixas diziam respeito às amplas possibilidades abertas pelo PL 309/71 de imposição de exigências aos demandantes de privilégios, restrições a direitos concedidos — mais especificamente, a possibilidade de cancelamento administrativo (*ex officio*) de privilégios em um prazo de até dois anos após sua concessão — e ao encerramento da instância administrativa na decisão do presidente do INPI.²⁷⁶ Por outro lado, a entidade posicionava-se favoravelmente a um dos aspectos mais controvertidos do PL 309/71 — por provocar efeitos contundentes sobre segmentos importantes da indústria —, a proibição de patentes nos setores alimentício, químico-farmacêutico e de medicamentos.²⁷⁷

A exemplo da FIESP, outros sindicatos patronais, espalhados por diversos estados, foram chamados a opinar durante a tramitação do PL 309/71,²⁷⁸ alguns indo ao encontro do

²⁷³ Acompanhou-o na mesma audiência, realizada em 22 de setembro de 1971, o presidente da Confederação Nacional do Comércio (CNI), Thomaz Pompeu de Sousa Brasil Neto.

²⁷⁴ Ver seção 3.3.3.

²⁷⁵ Ainda que semelhantes em muitos pontos, podemos afirmar, a partir dos anais da Comissão Especial da Câmara dos Deputados que apreciou o projeto de revisão do CPI, que a ABAPI adotava um tom bem mais crítico ao PL 309/71 do que o demonstrado pela FIESP. Apresentamos na seção 3.3.2 alguns dos argumentos sustentados pela entidade representativa dos agentes da propriedade industrial, ainda que de forma pouco detalhada. Informações mais precisas sobre as críticas da ABAPI ao PL 309/71 e, posteriormente, à Lei n.º 5.772/71, ver BRASIL. Congresso. Câmara dos deputados. **Anais da Comissão que apreciou o Projeto de Lei que deu nova redação ao Código da Propriedade Industrial...**, p. 157-80; 187-205. LEONARDOS, Luiz. *Royalties* pelo uso de patentes de invenção, marcas e assistência técnica e transferência de tecnologia: situação brasileira. Separata de: **Jurídica.— Revista da divisão jurídica do Instituto do Açúcar e do álcool...**, passim. Rio de Janeiro: [IAA], 1974.

²⁷⁶ Ver Congresso. Câmara dos deputados. **Anais da Comissão que apreciou o Projeto de Lei que deu nova redação ao Código da Propriedade Industrial...**, p. 241-4; 265-7.

²⁷⁷ *Ibid.*, p. 242.

²⁷⁸ Podemos citar, por exemplo, a Confederação Nacional das Indústrias (CNI), a Federação do Comércio do Estado de São Paulo (FECOMERCIO/SP), a Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul

posicionamento da representação paulista — como a Federação do Comércio do Estado do Paraná (FECOMERCIO/PR), por exemplo —, enquanto outros — mais claramente a Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul (FIERGS) —, ao contrário, apoiavam explicitamente o PL 309/71, propondo até medidas mais contundentes visando à flexibilização dos DPI e proteção à empresa nacional frente à concorrência estrangeira. Faz-se necessário destacar, neste ponto da discussão, que devido à peculiaridade do tema e às inúmeras implicações que ele pode oferecer aos distintos setores produtivos, consideramos pouco provável que entidades corporativas de representação geral da classe empresarial (confederações, federações, etc.) possam constituir espaços adequados para a organização, formalização e representação de interesses específicos, ou seja, próprios a tal ou qual segmento empresarial. Isso porque estas instituições, representativas da indústria ou do comércio como um todo — por consequência, agregando em seus quadros representantes de setores produtivos diversos —, tendem a não penetrar nos terrenos em que se demonstrem mais acentuadas as contradições internas de classe, concentrando sua atuação na representação de interesses de ordem mais geral.²⁷⁹ Um exemplo claro disso pode ser

(FIERGS), a Federação do Comércio do Estado do Paraná (FECOMERCIO/PR), a Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais (FIEMG), etc.

²⁷⁹ Nossa argumentação se baseia em constatações efetuadas em pesquisas desenvolvidas por Eli Diniz e Renato Boschi na década de 70. A partir de uma série de entrevistas com empresários industriais previamente escolhidos, os autores identificam, durante o período do regime militar, quatro modalidades de inter-relacionamento entre as esferas pública e privada, ou seja, uma tipologia quádrupla de representação de interesses da classe empresarial junto aos aparelhos de Estado: uma estrutura corporativa oficial, composta pelos sindicatos, federações e a CNI; uma estrutura extracorporativa, composta por entidades paralelas que agregam interesses setoriais; os “anéis burocráticos”, isto é, alianças esporádicas entre agentes privados e públicos em torno de questões específicas, conferindo aos primeiros conexões diretas com as instâncias decisórias; e, por último, as relações pessoais, estrutura informal paralela e complementar às demais. A despeito de algumas discordâncias teórico-metodológicas — como a concepção de interação entre Estado e sociedade civil a partir de relações de exterioridade, que procuramos discutir na seção 1.1 deste trabalho —, optamos por seguir um tipo de argumento proposto pelos autores, que aponta para a possibilidade das diferentes modalidades de representação de interesses da classe empresarial apresentarem-se como resultados das opções conscientes dos atores sociais, um padrão ativo de atuação tendo em vista a maximização da eficácia e funcionalidade dos mecanismos de representação e, conseqüentemente, do grau de atendimento de seus interesses de classe. Neste quadro, as entidades corporativas tenderiam a se concentrar na representação de interesses relacionados a temas de ordem “macro” (defesa da livre iniciativa e da economia de mercado, pressões por uma maior participação do empresariado no processo decisório, política monetária, etc.), enquanto as entidades extracorporativas agregariam interesses mais específicos e pragmáticos, diferenciados para cada segmento industrial (incentivos fiscais, financiamentos, reservas de mercado, etc.). Para uma discussão mais aprofundada sobre a questão, ver

encontrado no processo de tramitação do PL 309/71: em sua participação na quarta sessão da Comissão Especial da Câmara dos Deputados, realizada no dia 22 de setembro de 1971, Thomaz Pompeu de Sousa Brasil Neto, presidente da Confederação Nacional da Indústria (CNI), relatou uma conversa anteriormente travada com o presidente da Federação das Indústrias do Estado da Guanabara (FIEG), Mário Leon, na qual este último declarava a impossibilidade de a entidade se posicionar sobre a proposta de revisão do CPI em virtude de uma profunda discordância entre os setores químico e farmacêutico naquele estado.²⁸⁰ É até possível que os diferentes posicionamentos adotados pelos sindicatos patronais estaduais frente ao PL 309/71 sejam compreendidos a partir de uma análise da dinâmica interna de forças estabelecida em cada uma destas entidades; entretanto, esta não nos parece a tarefa prioritária a ser desenvolvida no momento. Isto porque se inúmeros eram os interesses envolvidos na definição de uma política para propriedade industrial e transferência de tecnologia e os mesmos se distinguiram setorialmente no seio do empresariado, suscitando eventuais conflitos intraclasse, parece mais provável que entidades extracorporativas de classe — mais especificamente, as associações setoriais —, e não as entidades corporativas oficiais, configurem-se como os espaços privilegiados de organização e representação dos interesses, ou seja, *loci* especiais em que as demandas particulares de determinadas frações da classe empresarial (inclusive as relacionadas à questão da apropriação sobre bens intangíveis) eram agregadas e organizadas, engendrando a gestação, planejamento e desenvolvimento de ações sistemáticas em prol do alcance de objetivos (políticos) estratégicos.

DINIZ, Eli; BOSCHI, Renato Raul. Empresário nacional: ideologia e atuação política nos anos 70. In: _____. **Empresariado nacional e Estado no Brasil...**, p. 153-200.

²⁸⁰ O fato relatado pelo presidente da FIEG e repassado à Comissão Especial pelo presidente da CNI consistia na discordância entre as indústrias químicas e farmacêuticas quanto ao não patenteamento de produtos e processos químico-farmacêuticos. As primeiras, na condição de fornecedoras, eram contra a proibição, por considerarem os privilégios de propriedade industrial elementos importantes para a manutenção de suas taxas de lucratividade. Já o setor farmacêutico, era a favor da proibição, tomando-a como um fator de facilitação e barateamento do acesso aos insumos provenientes da indústria química. Para maiores detalhes sobre esta controvérsia, ver BRASIL.Congresso. Câmara dos deputados. **Anais da Comissão que apreciou o Projeto de Lei que deu nova redação ao Código da Propriedade Industrial...**, p. 264; 272-5.

Tomemos como exemplo, primeiramente, o caso do setor de bens de capital. Conforme comentado anteriormente, este era um segmento industrial considerado prioritário pelo governo desde a formulação do I PND, sendo o tratamento preferencial a ele dispensado progressivamente intensificado ao longo da década de 70.²⁸¹ No que diz respeito à importância conferida a este segmento industrial específico dentro do modelo de desenvolvimento adotado no pós-64, é interessante notar o quanto o empresariado do setor estava, no período, integrado à estrutura formal de poder do Estado ditatorial, ocupando *loci* decisórios relevantes dentro da aparelhagem burocrática do governo e, conseqüentemente, tendo participação direta no processo de planejamento e formulação de políticas, especialmente as voltadas ao desenvolvimento industrial.²⁸² Para além desta ocupação de cargos-chave dentro do governo, ou seja, o acesso direto e a possibilidade de manipulação de recursos de poder em prol de seus interesses, o empresariado do setor de bens de capital também lançava mão de outros canais de ligação com os centros decisórios, especialmente através de uma firme atuação política efetuada por suas entidades extracorporativas, tais como

²⁸¹ Cabe ressaltar que, na opinião de alguns analistas, a despeito da importância conferida ao desenvolvimento do setor de bens de capital no texto do I PND, na prática, o setor de bens de consumo duráveis teria permanecido como principal beneficiário das medidas de política econômica desenvolvidas até o início do governo Geisel. Por esta perspectiva, do final dos anos cinquenta até, pelo menos, 1974 o eixo dinâmico do processo de crescimento industrial repousaria no setor de bens duráveis, e apenas na segunda metade da década de 70, isto é, na esfera do II PND, o setor de bens de capital seria priorizado na formulação de políticas públicas visando ao desenvolvimento industrial. Um exemplo deste tipo de interpretação pode ser encontrado em SERRA, José. As desventuras do economicismo: três teses equivocadas sobre a conexão entre autoritarismo e desenvolvimento. In: COLLIER, David (coord.). **O novo autoritarismo na América Latina...**, p. 101-53.

²⁸² Segundo Mariene Silva, é possível identificar a participação de empresários do setor de bens de capital em diversos cargos-chave espalhados pelos aparelhos burocráticos governamentais, com destaque para os responsáveis por atividades de financiamento e regulação da atividade industrial. A autora aponta, por exemplo, uma atuação ativa de empresários em instâncias como o BNDE e suas subsidiárias (FINAME, EMBRAMEC, IBRASA, FIBASE, etc.) indicando, inclusive, uma lista daqueles que integravam conselhos diretores e juntas administrativas de tais instituições. Chamaram-nos a atenção alguns nomes em especial, por terem sido, direta ou indiretamente, mencionados nos depoimentos colhidos ao longo de nossa pesquisa. No Conselho da Mecânica Brasileira SA (EMBRAMEC): Paulo Villares (Indústrias Villares) e Cláudio Bardella (Bardella Indústrias Mecânicas). Na diretoria da Investimentos Brasileiros S.A (IBRASA): José Mindlin (Metal Leve) e Olavo Egídio Setúbal (Banco Itaú América). No Conselho da Financiamentos e Participações S.A. (FIBASE): Antônio Ermírio de Moraes (Grupo Votorantin). Além disso, a autora também destaca a participação de empresários em órgãos de primeiro escalão e colegiados, como o MIC e o Conselho de Desenvolvimento Industrial. Ver SILVA, Mariene Valadares. Política industrial e interesses empresariais: o II PND (1974-1979). In: CONGRESSO BRASILEIRO DE HISTÓRIA ECONÔMICA, 5., 2003, Caxambu. **Anais eletrônicos...** Caxambu: ABPHE, 2003. Disponível em: http://www.abphe.org.br/congresso2003/textos/abphe_2003_64.pdf. Acesso em: 18 dez. 2005. Este texto é uma versão resumida da dissertação de mestrado da autora. Ver SILVA, Mariene Valadares. **Política industrial e interesses empresariais: o II PND, 1974-1979**. 2002. Dissertação (mestrado em economia) — Faculdade de Ciências e Letras, UNESP. Araraquara.

a Associação Brasileira para o Desenvolvimento das Indústrias de Base (ABDIB),²⁸³ a Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ), a Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (ABINEE), etc. Mantiveram-se tais entidades sempre próximas ao núcleo do poder federal, ora tomando assento em espaços decisórios importantes, como o Conselho de Desenvolvimento Industrial, por exemplo, ora, sendo chamadas pelo poder público a opinar e colaborar na tomada de decisões.²⁸⁴

A construção de políticas de desenvolvimento para setores específicos da indústria nacional pressupõe a consideração das inúmeras variáveis que interferem no desempenho da atividade industrial: taxas de juros e de câmbio, meios de financiamento, incentivos fiscais, custo da mão-de-obra, proteção frente à concorrência estrangeira, etc. Particularmente quanto ao tratamento deste último fator, diversos instrumentos de política econômica podem ser utilizados pelo poder público, entre os quais o controle sobre importações aparece com destaque. Durante o regime militar, dois eram os pilares institucionais de sustentação das políticas de controle sobre as importações: no que tange a bens materiais (máquinas, equipamentos, insumos, etc.), a Carteira do Comércio Exterior do Banco do Brasil (CACEX) era o órgão responsável pela “proteção” do mercado nacional, regulando, principalmente, as importações de bens que tinham similar nacional.²⁸⁵ Já no que concerne a bens intangíveis (tecnologia), a responsabilidade da execução da política de controle das importações era um encargo do INPI, órgão criado em 1970 justamente para desempenhar este papel, dispondo

²⁸³ Hoje denominada Associação Brasileira da Infra-estrutura e Indústrias de Base, mantendo a sigla original.

²⁸⁴ O empresariado do setor de bens de capital manter-se-ia, até 1975, diretamente representado no CDI, através da participação formal de suas entidades extracorporativas nos grupos setoriais de trabalho daquele órgão colegiado. A partir de 1976, as entidades de classe deixariam de tomar parte nos GTs, o que, no entanto não extinguiria a forte influência exercida pelos representantes daquela fração de classe no processo decisório, uma vez que, através das associações setoriais, permaneceriam em estreito contato com os membros do CDI, encaminhando costumeiramente “estudos e sugestões para subsídio das atividades do Conselho”. Para uma discussão mais aprofundada sobre as relações entre entidades extracorporativas e CDI, ver SILVA, Mariene Valadares. *Op. cit.*, p. 2-6. O trecho supracitado se encontra na página 6.

²⁸⁵ Um estudo importante que apresenta uma série de informações sobre o papel desempenhado pela CACEX na construção e execução de critérios de seleção para importação de bens tangíveis a partir da aplicação, por exemplo, da Lei dos Similares e de índices de nacionalização, pode ser encontrado em LIMA JÚNIOR, Olavo Brasil de ; LIMA, Maria Regina Soares de. Autonomia organizacional e policentrismo decisório: a política de comércio exterior. In: LIMA JÚNIOR, Olavo Brasil de; ABRANCHES, Sérgio Henrique. **As origens da crise...**, p. 102-57.

também, para além da incumbência executiva, de alguma margem para a formulação de políticas específicas. Ora, em um contexto em que o empresariado nacional do setor de bens de capital se mobilizava politicamente em prol do atendimento de seus interesses de acumulação e que a questão do desenvolvimento tecnológico (acesso à tecnologia estrangeira e criação de tecnologia própria) se mostrava como fundamental a suas pretensões, não é de estranhar que o segmento tenha buscado maximizar suas vias de acesso (direto ou indireto) aos recursos de poder necessários à satisfação de suas demandas. De fato, tanto no âmbito da CACEX quanto no do INPI é possível identificar uma atuação constante de representantes do empresariado, sendo a mesma executada principalmente através de suas entidades extracorporativas de classe. Ater-nos-emos ao caso do órgão oficial de propriedade industrial, nosso objeto específico de estudo.²⁸⁶

É possível perceber claramente, tomando como referência os depoimentos colhidos, o quanto as entidades de classe do setor de bens de capital estiveram desde cedo imiscuídas nas atividades exercidas pelo INPI. Tomemos como exemplo algumas declarações efetuadas pelo primeiro presidente do órgão, Thomaz Thedim Lobo, ao ser indagado sobre as relações entre os agentes institucionais e o empresariado nacional:

[A relação era] muito boa! Tanto que nós criamos até grupos com o empresariado nacional. Examinava-se a patente e havia um grupo de empresas que dava apoio ao INPI, empresas brasileiras que analisavam a patente junto com o governo. [...] Começou embrionariamente na nossa gestão. [pausa] Depois foi feito oficialmente, mas era embrionário na época.²⁸⁷

Quando argüido sobre os segmentos industriais específicos em que este tipo de ação era mais comum, o ex-presidente da autarquia seria bem taxativo, apontando para o setor de

²⁸⁶ Alguns breves comentários sobre a participação ativa de entidades de classe como a ABDIB e a ABIMAQ junto às atividades exercidas pela CACEX podem ser encontrados em LAFER, Celso. **O sistema político Brasileiro**. São Paulo: Perspectiva, 1975. p 113-5.

²⁸⁷ Entrevista concedida por Thomaz Thedim Lobo, em 7 de julho de 2005. Anexo A, p. 260.

bens de capital: “Bens de capital foi a área a que mais se deu força. À área farmacêutica também, mas havia uma outra divisão do governo que tratava só dela”.²⁸⁸

Em outro depoimento, Arthur Carlos Bandeira ratificaria as afirmações feitas pelo comandante Thedim Lobo:

Olha, naquele tempo, o setor-chave era o de bens de capital — que era muito importante, que era o maior. [...] Eletroeletrônicos também — mesmo que não fosse assim tão grande —, indústria automobilística, setor de transporte ferroviário. Havia uns segmentos que eram dados como prioridade, que não eram definidos por nós, mas pelo governo. Havia no Ministério da Indústria e Comércio, um órgão chamado Conselho de Desenvolvimento Industrial. Era ele que definia as prioridades do governo. Dentro dessas prioridades, a gente atuava. O governo dizia: “Nós vamos nacionalizar”, e existia um critério chamado índice de nacionalização para que se pudesse implantar uma fábrica, [...]. Então, era dentro dessas diretrizes que nós atuávamos.²⁸⁹

Corroborando a hipótese de a atuação reguladora exercida pelo INPI constituir-se em uma decorrência de demandas advindas do seio do sistema produtivo, mais especificamente dos segmentos dinâmicos da indústria nacional, faria o militar a seguinte afirmação:

[Os empresários nacionais] contavam coisas. “Estão me apertando, eu tenho que entrar por fora”. Muitos empresários — a maioria — entenderam que a gente estava lá para ajudar. O empresário chegava e dizia: “Estão me cobrando um milhão de dólares”. A gente dizia: “Olha, nós estamos tentando cortar isso e colocar a setecentos mil dólares”. Mas era uma briga insana. Você sabe que eles têm os contratos de gaveta, por debaixo do pano. E o empresário nacional fazia mesmo, porque ele precisava, pela sobrevivência, mas havia também condições de se reduzir os custos. Aí nós começamos a trabalhar. Os empresários começaram a ver que eles tinham alguém do governo do lado deles, porque o governo, antigamente, não fazia nada daquilo.²⁹⁰

Em uma outra passagem, Arthur Bandeira apontaria alguns dos industriais que, por se mostrarem mais interessados na questão do controle sobre as importações tecnológicas,

²⁸⁸ Ibid., p. 261.

²⁸⁹ Entrevista concedida por Arthur Carlos Bandeira, em 13 de julho de 2005. Anexo B, p. 269.

²⁹⁰ Ibid., p. 268-9.

envolviam-se mais diretamente com as atividades exercidas pelo INPI. Nas palavras de Bandeira:

Um pessoal que nos ajudou muito foi o da ABDIB, Associação Brasileira de Indústrias de Base. [...] Era um pessoal da indústria nacional, o ... [pausa] Antônio Ermírio de Moraes, o Bardella, o Setúbal, o Villares... Todos eles tinham indústria. Esse pessoal todo estava conosco. O pessoal de ponte rolante, pessoal de tornos, a indústria de base, enfim. Porque era ali a briga de foice.²⁹¹

Podemos deduzir que o padrão de atuação do empresariado nacional do setor de bens de capital no processo de tomada de decisões no campo da PI e TT, consistiu, pelo menos a princípio, em um tipo de penetração informal de representantes daquela fração de classe na instância governamental que concentrava os principais instrumentos de política econômica voltados para o tratamento deste campo singular. Entidades como a ABDIB e, a partir de 1975, a ABIMAQ, por exemplo, eram constantemente chamadas pelos agentes institucionais formalmente estabelecidos no INPI a auxiliá-los na análise de contratos de transferência de tecnologia e, eventualmente, dos pedidos de patentes.²⁹² É certo que não se pode identificar no INPI, ao contrário de outros aparelhos governamentais, uma ocupação dos postos com poder de decisão por representantes da classe empresarial.²⁹³ Todavia, em face da ativa participação de determinados agentes econômicos no processo decisório, a partir das amplas possibilidades de acesso aos recursos de poder disponíveis ao INPI — via entidades extracorporativas de

²⁹¹ Ibid., p. 285.

²⁹² Não apenas as entidades representativas de classe exerciam algum tipo de participação no processo de tomada de decisões, mas também eram chamadas a opinar instituições de pesquisa, empresas estatais e outros órgãos governamentais. Cabe ressaltar — e, ao que parece, todos os entrevistados fizeram questão de reforçar esta idéia — que a decisão final era prerrogativa dos agentes institucionais. Ainda assim, o fato não descaracteriza a influência exercida por agentes extra-institucionais no processo de tomada de decisões no INPI, ou em outras palavras, a ampla e ativa participação determinados agentes econômicos no processo decisório a partir das possibilidades de acesso direto aos recursos de poder disponíveis àquela instância governamental.

²⁹³ No período 1970-1984, quatro pessoas ocuparam a presidência do INPI, dois militares e dois civis. Dos quatro, apenas um, Ubirajara Quaranta Cabral, tinha ligações mais diretas com a classe empresarial: a despeito de sua origem acadêmica (com atuação destacada na COPPE/UFRJ e no CNPq), tivera passagens pela indústria metalúrgica e por entidades de classe do setor de metalurgia. Tais informações foram obtidas a partir do depoimento prestado por Lia Medeiros e posteriormente confirmadas através de consulta ao Sistema de Currículos Lattes. Quanto aos demais cargos com poder de decisão, também não identificamos a presença de empresários, havendo um predomínio de profissionais provenientes dos quadros técnicos do governo.

classe —, parece-nos válida a hipótese de que a ocupação direta de cargos-chave dentro da estrutura institucional formal não se fazia necessária. Em outras palavras, para o acesso e manipulação de instrumentos de política econômica visando a salvaguarda de interesses específicos, não era preciso que a classe empresarial reivindicasse cargos na autarquia. Por um lado, os agentes ali estabelecidos pelo regime ditatorial, provenientes principalmente dos quadros técnicos civis e militares do governo, eram atores, *a priori*, comprometidos política e ideologicamente com um projeto de desenvolvimento que contemplava os interesses dos segmentos dinâmicos do empresariado nacional, o que já oferecia a estes últimos alguma garantia a respeito da utilização dos instrumentos de política econômica controlados pela autarquia em seu favor; por outro, a participação informal das entidades extracorporativas de classe nas atividades exercidas pelo INPI, a partir de um tipo de função consultiva, oferecia elementos adicionais ainda mais substantivos que reforçavam as possibilidades de salvaguarda de seus interesses prioritários.

A despeito da primazia do setor de máquinas e equipamentos, este não seria o único segmento empresarial a construir canais informais de ligação com o centro decisório do campo da PI e TT. Neste mesmo sentido atuou o empresariado dos setores químico e petroquímico, de energia elétrica, transportes, comunicações, engenharia e extração de minerais (com destaque para o petróleo). O que todos estes agentes econômicos (privados e estatais) tinham em comum era o fato de exercerem atividades de alto grau de complexidade, cuja expansão demandava a incorporação progressiva de tecnologias sofisticadas à produção. Desta forma, os possíveis benefícios proporcionados pela utilização dos instrumentos de intervenção do Estado no mercado tecnológico eram objetivos estratégicos a serem buscados, sendo que, uma vez que boa parte de tais instrumentos eram manipulados por uma agência estatal específica — o INPI —, o acesso a eles se mostrava ao empresariado como um fator fundamental para a consolidação e desenvolvimento de suas atividades dentro de seus

respectivos mercados. Também para o caso destes outros segmentos empresariais, constituiu-se a função consultiva, exercida por suas entidades extracorporativas de representação, junto ao órgão oficial de propriedade industrial a forma mais comum de penetração no processo decisório, com destaque para o papel desempenhado pela Associação Brasileira da Indústria Química (ABIQUIM) — no setor químico e petroquímico — e pela Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (ABINEE) — no setor de energia elétrica. Além disso, era também comum que empresas — sem o intermédio de entidades representativas de classe — fossem chamadas a participar do processo decisório, especialmente as estatais, como a PETROBRÁS e a EMBRAER, por exemplo.²⁹⁴

A partir de década de 80, este padrão de representação de interesses do empresariado no órgão oficial de propriedade industrial seria modificado. Neste período, o papel consultivo informal havia muito desempenhado pelas entidades extracorporativas de classe seria formalizado com a criação, no âmbito da Diretoria de Contratos de Transferência de Tecnologia e Correlatos (DIRCO), de Grupos de Trabalho (GTs) para análises de contratos de transferência de tecnologia. O primeiro GT foi criado por meio da Portaria n.º 19, de 25 de janeiro de 1980 (PR 19/80), tendo como atribuição a análise dos contratos envolvendo importação de serviços técnicos especializados (projetos de engenharia, estudos de planejamento, gerenciamento e execução de empreendimentos, montagens, programas de computador, consultorias, etc.). Era o GT de Engenharia e Consultoria composto por técnicos do governo (INPI e outros órgãos estatais) e representantes de entidades de classe do setor, mais especificamente, a Associação Brasileira de Consultores de Engenharia (ABCE) e a Associação Brasileira de Engenharia e Montagens Industriais (ABEMI).²⁹⁵ Posteriormente, outros GTs seriam implementados nos setores de bens de capital (1981), de informática

²⁹⁴ Entrevista concedida por Arthur Câmara Cardozo, em 15 de dezembro de 2005. Anexo C, p. 301.

²⁹⁵ Ver INPI. **Relatório de Atividades 1980 — Plano Geral de Trabalho 1981**. Rio de Janeiro: INPI, [1980]. p. Ver também CARDOZO, Arthur Câmara. **The implementation of laws and regulations on transfer of technology...**, p. 3-7.

(1981),²⁹⁶ e no químico-petroquímico (1982), todos eles envolvendo, além de entidades de representação da classe empresarial diretamente interessadas — geralmente, aquelas associações setoriais que já prestavam apoio aos agentes institucionais desde o início da década de 70 —, instituições governamentais de financiamento (FINEP, BNDE), planejamento (CDI, SEI), fiscalização (Secretaria da Receita Federal, Banco Central), pesquisa (o IPT, principalmente) e empresas estatais (com destaque para a PETROBRÁS).

Todos os GTs constituídos na primeira metade dos anos oitenta se submetiam a uma dinâmica semelhante de funcionamento. Tomaremos o caso do GT de bens de capital, sobre o qual dispomos de maiores informações,²⁹⁷ como ilustração. Este GT, criado através da Portaria n.º 129, de 1981 (PR 129/81),²⁹⁸ era composto por analistas da DIRCO, empresários — representados pela ABDIB, ABIMAQ/SINDMAQ, ABINEE, etc. — e por técnicos do IPT e de outras instâncias burocráticas do governo — CACEX, BNDE, FINEP, CDI, etc. Arthur Câmara Cardozo, um dos agentes institucionais que atuaram no GT de bens de capital, resumiria da seguinte forma sua estrutura funcional:

Vou te dizer como era exatamente no meu grupo, em que eu tomava conta. Nós recebíamos as consultas que chegavam ao INPI. A minha consulta vinha bem informada, vinha com a minuta do contrato — o rascunho do que seria o contrato —, um questionário feito por nós com uma série de informações sobre as empresas compradora e a vendedora, a negociação efetuada, o setor

²⁹⁶ No caso do setor de informática, criou-se, por meio do Ato Normativo n.º 53, de 12 de fevereiro de 1981, uma comissão formada por técnicos do INPI e da Secretaria Especial de Informática (SEI) — instância criada em 1979 como órgão de assessoria da Presidência de República e posteriormente, já no governo José Sarney (1985-1990), incorporada ao recém-criado Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT). Apesar de dispor de uma estrutura ligeiramente diferente dos GTs, ou seja, sem a participação da iniciativa privada — devido às próprias características daquele mercado — as funções desempenhadas pela Comissão INPI-SEI eram análogas às dos GTs, ou seja, a análise dos contratos envolvendo transferência de tecnologia no respectivo setor industrial e a promoção de medidas visando ao aumento da participação da indústria nacional no mercado. Uma análise mais aprofundada sobre as políticas implementadas nas décadas de 70 e 80 voltadas para o setor de informática, ver MARQUES, Ivan da Costa. *Minicomputadores brasileiros nos anos 1970: uma reserva de mercado democrática em meio ao autoritarismo. História, Ciências, Saúde: Manguinhos*, v.10, n.2, p. 657-81. maio-ago. 2003.

²⁹⁷ Para a descrição do funcionamento do GT de bens de capital, criado através da PR 129/81, baseamo-nos, principalmente, nos depoimentos prestados por Arthur Câmara Cardozo e Lia de Medeiros, ambos agentes institucionais que tomaram parte nas atividades daquele GT, e, em menor grau, nas informações contidas nos Relatórios Anuais de Atividades, ainda que estas últimas careçam de maiores detalhamentos.

²⁹⁸ Não foi possível identificar a data exata de expedição da PR 129/81, devido à não localização deste documento no acervo da BIDTEC. As informações referentes a tal instrumento legal, que proporcionou a criação do GT de bens de capital, foram obtidas a partir dos relatórios de atividades e dos depoimentos.

em que ela se inseria, estatísticas, dados de balanço, enfim, tudo isso. Então, era tudo bem organizado, havia toda essa informação. Nós fazíamos cópias disso e na medida em que iam chegando, nós enviávamos pelo correio para cada uma das instituições que participavam dos GTs. Até que, na data pré-agendada, havia uma reunião no INPI e todo mundo chegava com o material lido e discutido dentro da sua instituição. Então, quem vinha do IPT, por exemplo, já tinha discutido aqueles casos lá dentro de sua instituição. [...] Cada um já trazia para a reunião a mensagem ou a posição da sua instituição. Sentávamos, debatíamos, ouvíamos o que o outro tinha a dizer, as recomendações e posições de cada instituição. O INPI escutava, reunia esta informação e com base nela tomava-se uma decisão, que, normalmente, era a decisão sugerida pelo grupo depois do debate. Se seria aceito, negado ou aceito com alterações — que poderiam ser de preços, descontos, cláusulas, etc. Depois, então, o INPI fazia a avaliação final e analisava cláusula por cláusula, palavra por palavra, contrato por contrato, um por um. Eram umas oitocentas negociações por ano.²⁹⁹

Sobre os critérios utilizados na análise das minutas dos contratos — *screening* — , o depoimento prestado por Lia de Medeiros nos traria alguns esclarecimentos importantes:

Durante o tempo do Mauro Arruda,³⁰⁰ foram criados na DIRCO Grupos de Trabalho com a participação de pessoas de outros órgãos públicos — como o CDI, o BNDE —, de representantes de empresas, etc. Os grupos eram divididos por setores industriais, reunindo-se periodicamente para analisar todas as Consultas Prévias. Eles discutiam conosco o conteúdo da tecnologia que estava sendo comprada; se havia similar nacional e empresas nacionais aptas a suprir aquela necessidade — o que dispensaria a importação —; se a empresa compradora tinha capacidade para absorver aquela tecnologia, se o seu corpo técnico era suficientemente gabaritado para lidar com aquilo; além, é claro, se a negociação estava sendo feita em bases satisfatórias. Os integrantes dos GTs recebiam os contratos com antecedência, o técnico expunha sua opinião, estabelecia-se uma discussão e finalmente se escrevia uma carta para a empresa, consubstanciando o resultado das discussões.³⁰¹

Em uma outra passagem, a forma de atuação das entidades de classe no GTs ficaria um pouco mais clara, explicitando uma das possíveis formas de exercício de influência do empresariado no processo de tomada de decisões:

²⁹⁹ Entrevista concedida por Arthur Câmara Cardozo, em 15 de dezembro de 2005. Anexo C, p. 306.

³⁰⁰ No caso, a depoente se refere ao período em que Mauro Arruda esteve à frente da DIRCO (1979-1985). Antes disso, este mesmo agente já tivera uma passagem pelo Instituto, fazendo parte da equipe da Secretaria de Informações e Transferência de Tecnologia (SITT), durante a gestão de Thomaz Thedim Lobo, tendo saído logo no início da gestão de Guilherme Hatab. Findo o regime militar, Arruda seria nomeado presidente do INPI, cargo que ocuparia até 1988.

³⁰¹ Entrevista concedida por Lia de Medeiros, em 25 de janeiro de 2006. Anexo D, p. 333.

A gente discutia mais sobre o seguinte: “A empresa é conhecida? Ela tem capacitação? Que tecnologia é esta?” De repente alguém dizia: “Não é preciso importar esta tecnologia, isso está disponível em tal ou qual lugar”. Por exemplo, a ABDIB poderia dizer: “Eu conheço esta empresa, ela não é capaz de fazer isso. A melhor tecnologia não é esta é uma outra, que tal empresa pode fornecer”. Aí nós passávamos estas informações para a empresa que queria comprar, colocávamos todos os problemas para que ela se pronunciasse. Às vezes nós também negávamos: “Olha, não tem condição, não dá para passar”. A decisão final era do INPI. O grupo somente subsidiava a análise.³⁰²

Para além de uma atuação puramente técnica e restrita ao *screening* contratual, os GTs também exerceram influências na construção e reformulação de normas reguladoras para a importação de tecnologia. Tomemos o caso do GT de Engenharia e Consultoria como exemplo. Este começaria a funcionar, conforme anteriormente comentado, em 1980,³⁰³ efetuando o *screening* dos contratos envolvendo serviços técnicos especializados. Com o desenrolar das atividades do GT, baseadas em uma ação conjunta entre técnicos do governo e empresários, surge uma percepção da inadequação dos critérios até então utilizados na avaliação dos contratos tecnológicos às novas necessidades demonstradas por uma estrutura produtiva em rápida transformação. Para além de simples apoio ao empresário nacional nas negociações para obtenção de tecnologia externa, os segmentos internos que progressivamente vinham crescendo, consolidando-se e se capacitando tecnologicamente (e o setor de engenharia era um deles) passavam a demandar margens maiores de proteção frente à concorrência externa, ou melhor dizendo, medidas de apoio para que as empresas nacionais lograssem expandir sua participação no mercado, passando a disputar espaços com as empresas estrangeiras. Com este objetivo, seriam revistas todas as “regras” para a importação de tecnologia naquele setor, revisão esta consubstanciada no Ato Normativo n.º 60, de 24 de março de 1982 (AN 60/82). Este redefiniria algumas das normas vigentes desde o início da

³⁰² Ibid., p. 335-6.

³⁰³ Para ser mais exato, 1980 foi o ano em que o primeiro GT a ser criado, o de Engenharia e consultoria, seria oficializado e efetivado, através da PR 19/80. Na verdade, sua estruturação seria iniciada um ano antes, a partir do esquema de consultas informais anteriormente existente. Ver REVISTA DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL. Rio de Janeiro: INPI, n. 676, 1983. Anexo.

intervenção governamental sobre as contratações tecnológicas³⁰⁴, especificamente no que tange aos contratos de serviços técnicos especializados, estabelecendo novos limites para remunerações, prazos, garantias e vedações. Dentre as novidades introduzidas pelo AN 60/82 destaca-se o condicionamento das contratações de serviços de engenharia e consultoria junto a empresas estrangeiras à inexistência de capacitação nacional. O ato implementava, portanto, uma prática claramente protecionista, fazendo com que todas as contratações no setor, por indução da intervenção governamental, fossem prioritariamente estabelecidas junto a ofertantes internos, sendo apenas mediante a ausência de empresas brasileiras aptas a realizar os serviços requeridos possível o recurso à importação.³⁰⁵ Fica claro o conteúdo eminentemente político do AN 60/82, cujo objetivo era oferecer às empresas do setor condições privilegiadas visando ao seu crescimento e fortalecimento dentro do mercado.³⁰⁶

A partir da análise da dinâmica de funcionamento dos GTs, podemos reforçar nossa hipótese de que, mesmo não ocupando diretamente cargos de direção, representantes de segmentos específicos do empresariado nacional se integravam plenamente às atividades exercidas pelo INPI, isto é, apresentavam-se como atores que desfrutavam de forte influência dentro do processo decisório, ainda que não constituídos oficialmente como agentes institucionais. Naquele aparelho de estado em particular, portador e controlador de contundentes instrumentos de política econômica, os interesses de alguns segmentos dinâmicos do empresariado estavam plenamente representados, fosse diretamente, através da participação de empresários principalmente — mas não somente — na análise dos contratos de importação de tecnologia, fosse indiretamente, pelo engajamento (político e ideológico)

³⁰⁴ Ainda que estas normas já estivessem em uso desde 1972, tendo como base a legislação ordinária de controle sobre o capital estrangeiro e de repressão ao abuso de poder econômico, seriam sistematizadas somente em 1975, a partir do Ato Normativo n.º 15, de 16 de setembro de 1975 (AN 15/75).

³⁰⁵ Para maiores informações sobre o AN 60/82, ver COORDENAÇÃO DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENGENHARIA (COPPE). Grupo Independente. **Atos normativos sobre transferência de tecnologia: evolução e impactos**. Rio de Janeiro: COPPE/UFRJ, 1985. p. 20-22.

³⁰⁶ Posteriormente, o critério da proibição de importações de tecnologias que dispusessem de similares nacionais seria reforçado em todos os demais GTs, seguindo uma diretriz política que já vinha sendo utilizada havia mais tempo nos controles setoriais sobre importações de bens tangíveis.

dos agentes civis e militares que compunham a cúpula administrativa do órgão a um projeto “desenvolvimentista” de nação, fundamentado em um modelo de crescimento capitalista associado, porém, avesso à subordinação ou dependência, tendo como pressuposto uma busca por equilíbrio entre seus três pilares de sustentação (capital nacional estatal, capital nacional privado e capital estrangeiro).

4.2.3. Conflitos e desajustes

Pelo que pudemos apurar, com exceção da primeira gestão, marcada por uma forte controvérsia entre a cúpula da autarquia e os agentes da propriedade industrial, os quinze primeiros anos do INPI não foram caracterizados por conflitos intra-institucionais significativos, nem mesmo se configuraram, no período, antagonismos absolutamente irreversíveis, de forma a inviabilizar a governança da estrutura de controle sobre PI e TT. Isso não quer dizer, evidentemente, que o campo tenha se mantido imune a disputas, que um determinado projeto tenha se imposto aos demais de tal forma que quaisquer iniciativas de resistência por parte das forças que a ele se opunham tenham sido bloqueadas. O que acreditamos é que os atritos produzidos — e eles não foram poucos — tenham sido normalmente absorvidos pelo próprio sistema, permitindo que o projeto inicial, a despeito de seus eventuais rearranjos, limitações e adaptações, pudesse se transformar em um programa sistemático e contínuo de políticas públicas que foi, sem maiores sobressaltos, posto em prática ao longo dos anos setenta e oitenta — fosse ou não bem-sucedido. Contudo, não se pode desprezar o fato de a atuação dos agentes estabelecidos no INPI ter se sujeitado, durante todo o período, a críticas e pressões provenientes do sistema produtivo.

No que tange exatamente aos conflitos gerados no âmago do centro decisório que ora procuramos estudar, diminuta foi a documentação encontrada que pudesse nos disponibilizar

algum dado relevante. Tal fato nos levou a priorizar os depoimentos enquanto fonte de informação. Dirigimos aos entrevistados uma indagação específica sobre a existência de eventuais conflitos entre o INPI (ou melhor dizendo, seus agentes) e as partes diretamente afetadas pelas funções por ele exercidas, isto é, os usuários do sistema de controle sobre PI e TT (demandantes de privilégios e compradores/vendedores de tecnologia). Todos indicariam as multinacionais estabelecidas no Brasil e as empresas estrangeiras como forças diretamente afetadas pelas políticas estabelecidas a partir de 1970, isto é, cujos interesses se demonstravam, geralmente, avessos aos instrumentos de intervenção dos quais o governo lançou mão. Nenhum deles, contudo, indicaria algum caso marcante de conflito, algum exemplo específico de atrito entre INPI e representantes do capital estrangeiro, embora todos tenham admitido a existência de constantes críticas e pressões. Thomaz Thedim Lobo, por exemplo, admitiria que os proprietários de tecnologia — principalmente as empresas multinacionais — posicionavam-se contrariamente à ação interventora do Estado; ainda assim, não apontaria maiores problemas na relação entre os agentes institucionais e os empresários internacionais, definindo-a da seguinte maneira:

Nós os recebíamos. Muitos deles vieram conversar conosco, nós recebemos todos eles e explicamos o problema. E eu vou lhe dizer uma coisa: eles entendiam. O estrangeiro entende esta linguagem. Quando você fala que tem um objetivo — principalmente ao americano —, quando você diz “O nosso objetivo é este, por isso ou aquilo”, ele entende, ele vê que você não está agindo casuisticamente contra ele, que você está perseguindo uma idéia, uma direção. E eles entendem.³⁰⁷

Arthur Câmara Cardozo ratificaria esta idéia, confirmando a existência de relações, em geral, amistosas entre os agentes institucionais e os empresários estrangeiros:

[Os empresários estrangeiros] eram muito disciplinados. Os ofertantes de tecnologia, por razões óbvias, eram sempre empresas de países

³⁰⁷ Entrevista concedida por Thomaz Thedim Lobo, em 7 de julho de 2005. Anexo A, p. 260.

desenvolvidos. Alemães, japoneses, americanos... e eles tinham um respeito muito grande pelos agentes do Estado, porque em seus respectivos países há esse respeito. Eles sempre foram muito cavalheiros, muito disciplinados e educados. Não se batia boca com os estrangeiros. Quando havia divergências, o estrangeiro aceitava ou não nossa posição, mas sempre com muita reverência. Nunca tive nenhum problema de passar por uma grosseria de um representante de empresa estrangeira.³⁰⁸

Cardozo até considerou possível a ocorrência de alguns conflitos localizados, porém não conseguiu se recordar de nenhum em especial. Tomamos este fato como um importante indício: ou o depoente preferiu não entrar em detalhes quanto ao assunto ou os conflitos que pôde testemunhar não alcançaram um grau de relevância que suscitasse maiores recordações. A princípio, optamos por trabalhar com a segunda hipótese, por se coadunar com o que foi observado nos demais depoimentos.

Lia de Medeiros apresentaria uma interpretação parecida; primeiro, por identificar a oposição recorrente das empresas estrangeiras à intervenção do INPI:

[As críticas] vinham mais das *joint ventures*, das empresas de capital majoritariamente estrangeiro, das fornecedoras de tecnologia, que achavam a atuação do INPI arbitrária, discricionária, reclamavam que as decisões não tinham respaldo legal, etc. Aliás, nossos diretores sempre nos alertavam que nos casos em que se impusessem exigências aos contratos, era importante que se respaldasse o parecer com a citação da norma legal.³⁰⁹

Por outro lado, mesmo identificando a insatisfação do capital estrangeiro com a intervenção estatal sobre o mercado tecnológico, a economista não apontaria uma ocorrência de conflitos freqüentes entre governo e empresários.

Algumas vezes a empresa não concordava com o parecer, considerava equivocadas as justificativas que eram apresentadas na carta, que respaldavam a decisão.[...] Muita gente até achava que o INPI se utilizava em demasia de seu poder discricionário. Mas não se pode dizer que isso era comum.³¹⁰

³⁰⁸ Entrevista concedida por Arthur Câmara Cardozo, em 15 de dezembro de 2005. Anexo C, p. 304.

³⁰⁹ Entrevista concedida por Lia de Medeiros, em 25 de janeiro de 2006. Anexo D, p. 330.

³¹⁰ *Ibid.*, p. 336-7.

Convencidos de que o conflito entre agentes estatais e privados não foi uma característica marcante do período, porém cientes de que eles se fizeram presentes — ainda que costumeiramente absorvidos pela própria dinâmica de funcionamento do sistema de controle sobre PI e TT —, indagamo-nos a respeito da forma como estes conflitos se apresentavam, isto é, quais as suas características, em que área-fim eram mais comuns e quais os atores envolvidos. Não podemos afirmar que tenhamos chegado a conclusões definitivas, uma vez que foram pouquíssimos os casos sobre os quais conseguimos informações, em função da natureza das fontes a que tivemos acesso.³¹¹ Entretanto, a partir de alguns indícios esparsos, arriscamo-nos a esboçar um tipo de interpretação.

No depoimento de Arthur Carlos Bandeira, por exemplo, podemos encontrar algumas considerações interessantes. Ao ser indagado sobre os grupos empresariais que se colocavam contra o CPI de 1971 — e, conseqüentemente, contra o sistema de controle sobre PI e TT —, o ex-presidente afirmaria:

[...] O setor automobilístico, esse é que era o “Deus-nos-acuda”, a roubalheira. Pagava-se por tudo. Esse era um setor complicado, pois era tudo estrangeiro, então a gente batia contra eles. Era matriz e filial mandando, tinha de tudo.

[...]

Havia uma lei — não sei se era 4136 ou 4131 — que dizia: “não pode pagamento de *royalties* entre matriz e filial”. Então, eles passavam através de um contrato de assistência técnica [...]. Você pagava por tecnologias... Para lhe dar um exemplo: você conheceu o jipe de guerra? Aquele que fazia assim...[faz um gesto, simulando um banco que se movimenta por inteiro, sem articulação entre costas e assento], que você jogava o banco todo... O Fiat, quando veio, tinha aquele banco e queriam que se pagasse por aquela tecnologia. Uma coisa dos infernos! Aí eles foram no governo do estado de Minas e disseram: “Ah!, não pode proibir!”. Um banco duro daquele...

³¹¹ Acreditamos que as fontes mais adequadas para uma análise dos conflitos deflagrados entre agentes institucionais e privados no campo da PI e TT seriam os recursos impetrados por usuários do sistema contra as decisões tomadas pelo INPI. Esta tarefa, contudo, não pôde ser executada, em razão de não termos conseguido localizar este material na instituição. O máximo que conseguimos foi, através dos Relatórios Anuais das Atividades, observar o número de recursos julgados em determinados exercícios (de 1977 a 1982), o que nos permitiu constatar, em geral, um baixo percentual de decisões contestadas pelas partes. Comparando-se os recursos impetrados contra decisões tomadas em cada área-fim, a de marcas é a que apresenta a maior participação.

Então, eram coisas dessa natureza que compravam de tecnologia. E aí, começamos a vir com auxílio.³¹²

De fato, o setor automobilístico constituiu-se durante muito tempo como um dos líderes em remessas para o exterior a título de aquisição de tecnologia, chegando a alcançar, até 1975, uma participação de 60% no volume total de remessas.³¹³ É compreensível, portanto, que este fosse um campo propício a eventuais atritos, uma vez que a função desempenhada pelos agentes institucionais se direcionava também à contenção de remessas. Sendo o segmento composto basicamente por empresas multinacionais, as importações tecnológicas não podiam ser encaradas como decorrências das demandas advindas do processo de expansão da infante indústria nacional; por conseguinte, fortaleciam-se as desconfianças de que o excessivo volume de remessas no setor era reflexo de práticas ilícitas, ou seja, estratégias para se contornar algumas limitações impostas pela legislação de controle sobre a aplicação e movimentação de capitais estrangeiros no país, maximizando o envio de recursos das filiais para suas matrizes no exterior. De fato, essa percepção do governo a respeito do comportamento da indústria de veículos automotivos se fortaleceria, tanto que, em função disso, o INPI criaria um instrumento adicional de intervenção sobre as contratações tecnológicas estabelecidas naquele setor, o Ato Normativo nº 30, de 19 de janeiro de 1978 (AN 30/78). A partir deste seriam estipuladas novas normas para averbação de contratos envolvendo empresas de tal natureza, determinando-se a proibição de contratos de *know-how* classificados na categoria Fornecimento de Tecnologia Industrial (FTI) — tecnologias para a fabricação de bens de consumo ou insumos em geral —, bem como a limitação das contratações classificadas nas demais categorias somente aos casos em que não houvesse disponibilidade de tecnologias semelhantes no mercado nacional. Fica claro que a

³¹² Entrevista concedida por Arthur Carlos Bandeira, em 13 de julho de 2005. Anexo B, p. 274-5.

³¹³ Dados e argumentações que comprovam esta afirmação podem ser encontrados em COPPE. *Op. cit.*, p. 19-20. BIATO, Francisco de Almeida; GUIMARÃES, Eduardo Augusto, FIGUEIREDO, Maria Helena P. **A transferência de tecnologia no Brasil...**, p.103-31. FONSECA NETTO, Henrique Pereira da. **Liberalização do Sistema de controle e regulação da transferência de tecnologia no Brasil...**, p. 30-1.

expedição do AN-30/78 consistiu em uma tentativa de “disciplinar” a forma de atuação das multinacionais do setor automobilístico estabelecidas no Brasil.³¹⁴

A intervenção sobre o mercado tecnológico efetuada pelo INPI, portanto, contrariava, aqui ou ali, interesses dos proprietários de tecnologia, não sendo de estranhar que a situação suscitasse reações por parte dos que se sentiam diretamente prejudicados. Logo, é natural supor que as empresas atingidas protestassem e exercessem pressões sobre os agentes institucionais envolvidos na atividade interventora. Fizemos este tipo de indagação, direta ou indiretamente, a nossos entrevistados, que responderam, em geral, de formas parecidas: todos admitiriam a existência de descontentamentos e pressões provenientes de grupos “prejudicados” pelas políticas institucionais, porém, de alguma maneira, chamaram a atenção para o apoio geralmente recebido dos escalões mais altos do governo. Arthur Bandeira, por exemplo, teceria o seguinte comentário:

[...] Havia [pressões], mas a época não era propícia a pressões, certo? A época não era propícia. Eu era uma pessoa muito ligada às autoridades, inclusive Presidência da República e tudo o mais. Então, para virem fazer pressão tinham que pensar duas vezes. O Thedim também. O Thedim trabalhou com Médici, em um grupo do Serviço de Informações. Eu também era muito bem relacionado na Aeronáutica, com o Exército também. Então, era só bater o fio: “Olha, estão aqui me pressionando...”. Existia, mas a pressão não fazia efeito. A gente vetava o contrato e ia para o ministro. O ministro nos convocava e nós explicávamos: “Olha, ministro, foi isso, aquilo...”³¹⁵

Mesmo tomando como válidas as informações prestadas pelos entrevistados, faz-se necessário um exame mais minucioso visando a medir qual o real grau de refração da autarquia às pressões das multinacionais estabelecidas no Brasil e empresas estrangeiras, principais forças a se oporem à ação interventora efetuada pelo INPI. Diante das fontes de que pudemos dispor, tal exercício se mostrou inviável, embora algumas informações colhidas

³¹⁴ Sobre o AN 30/78, ver COPPE. *Op. cit.*, p. 19-20.

³¹⁵ Entrevista concedida por Arthur Carlos Bandeira, em 13 de julho de 2005. Anexo B, p. 275.

tenham nos levado a relativizar a suposta blindagem sugerida pelos entrevistados. O depoimento de Arthur Bandeira seria o primeiro a nos oferecer alguns indícios. No bojo de um comentário sobre as conseqüências do AN 15/75, ele afirmaria:

[...] Tinha um segmento em que não havia discussão: petróleo, petroquímico... As “sete irmãs” não tomavam conhecimento. Eu era chamado lá em Brasília: “Como é que fica? Eles disseram que não vão fechar o contrato. Ou dá ou desce!”. Um poder de força tremendo, a gente “entubava”. Xingando todo mundo... [risos] Não tinha jeito! Fazia parte...³¹⁶

O depoimento de Lia de Medeiros também nos forneceria subsídios para o enfraquecimento da hipótese de absoluta imunidade dos agentes institucionais às pressões das multinacionais e empresas estrangeiras. Ao ser indagada sobre os motivos da saída de alguns nomes fortes na área de transferência de tecnologia durante a gestão de Guilherme Hatab — inclusive componentes do “núcleo fundador” —, a economista faria as seguintes considerações:

Houve um descontentamento com uma determinada negociação, envolvendo multinacionais. Eu não sei exatamente como isso ocorreu, mas eu acho que envolvia uma multinacional do setor automobilístico. Na verdade, a saída se deu por uma série de coisas, mas creio que a gota d’água foi este problema. A empresa fez muitas críticas às imposições que o INPI estava fazendo em uma determinada negociação, ou seja, restrições que estavam sendo feitas quanto à remessa de valores para o exterior e discordâncias quanto às cláusulas contratuais. Estas pessoas defendiam uma posição mais nacionalista e no final eles acabaram saindo. O Barbosa perdeu o cargo e as outras pessoas — o Mauro Arruda, o Roberto Viegas — o acompanharam, em solidariedade àquela posição que havia sido assumida por ele, menos flexível aos interesses do capital estrangeiro.³¹⁷

Também o empresariado nacional mostrava descontentamentos quanto ao papel desempenhado pelo INPI. Não podemos identificar, no entanto, segmentos industriais mais propícios a este tipo de ocorrência. Partimos da hipótese de que não havia um padrão de comportamento do empresário brasileiro frente à ação interventora do INPI, variando a

³¹⁶ Entrevista concedida por Arthur Carlos Bandeira, em 13 de julho de 2005. Anexo B, p. 285.

³¹⁷ Entrevista concedida por Lia de Medeiros, em 25 de janeiro de 2006. Anexo D, p. 337.

posição do comprador nacional de tecnologia caso a caso, de acordo com suas necessidades imediatas. A indústria química, por exemplo, foi um setor muito beneficiado pelas políticas institucionais, estando sempre muito próxima, principalmente através de sua entidade extracorporativa de representação de classe, a ABIQUIM, aos canais decisórios constituídos na instituição. Isso não impedia, porém, que em determinados casos as empresas do setor se colocassem abertamente contra as decisões estabelecidas pela cúpula do órgão. Pudemos constatar tal fato ao encontrarmos, em meio ao acervo da BIDTEC, um folheto produzido pela Resana Indústrias Químicas, empresa produtora de resinas e polímeros instalada na cidade de São Bernardo do Campo (SP), que, supostamente, teria sido preparado para uma reunião entre INPI e ABIQUIM, em novembro de 1979.³¹⁸ No texto, há uma crítica explícita à conduta do INPI na avaliação dos contratos de importação de tecnologia, considerando-a como um entrave ao desenvolvimento de algumas empresas nacionais, especialmente as que competiam com subsidiárias de multinacionais.³¹⁹ Segundo a empresa, as vantagens competitivas auferidas pelas filiais de multinacionais estabelecidas no Brasil eram decorrências de seu acesso mais fácil às tecnologias de ponta desenvolvidas por suas matrizes. No caso da empresa de capital nacional, para se equiparar às concorrentes multinacionais era preciso apelar a contratos de importação de tecnologia, o que por sua vez era dificultado pelo INPI, devido à rigidez de sua ação de controle sobre a importação de intangíveis. A interpretação era de que as exigências quanto a preços, condições e prazos, ao invés de ajudarem a empresa nacional na negociação, dificultavam o acesso às tecnologias desejadas, por desestimularem os detentores de tecnologia (empresas estrangeiras) a abrirem seu “estoque tecnológico” às empresas brasileiras.

³¹⁸ O folheto não fornece maiores informações sobre a suposta reunião. O que pudemos identificar é que as notas são datadas de 23 de novembro de 1979 e assinadas por Gunner Orberg, Diretor-Presidente da empresa.

³¹⁹ O texto exclui, entretanto, as empresas dos setores petroquímico e de computadores, que vinham sendo, segundo o autor, beneficiadas por constantes práticas protecionistas.

A RESANA S/A atua na área de resinas e polímeros, um dos setores da indústria química que mais rapidamente evoluiu, e muitas empresas estrangeiras no país operam no mesmo setor. A RESANA tem encontrado no INPI um obstáculo fatal às suas iniciativas de procurar no exterior por novo “know-how”, novas linhas de produção. Ao mesmo tempo observa que seus concorrentes multinacionais introduzem tranqüilamente inovações no mercado brasileiro, sem perda de tempo.

A RESANA, não aceitando esta situação, tem tido freqüentes atritos com o INPI. A diretoria da RESANA não pode aceitar que o 300 acionistas brasileiros da empresa não possam usufruir do mercado brasileiro da mesma forma que os acionistas estrangeiros de seus concorrentes multinacionais. [...]

Os problemas causados à indústria nacional tem origem na falsa filosofia sobre como deve ser promovido o desenvolvimento tecnológico, com o agravante de uma terrível burocracia.³²⁰

Argumentos parecidos são encontrados em críticas advindas de outros representantes da indústria nacional envolvidos com importações tecnológicas, especialmente aqueles estabelecidos em empresas acionariamente ligadas ao capital estrangeiro ou simplesmente os ideologicamente mais identificados com práticas liberais de mercado, combatentes notórios da intervenção estatal. Estes procuravam expressar seu posicionamento frente às políticas de controle sobre PI e TT através de veículos de comunicação³²¹ e mesmo a partir de uma atuação política direta no interior da aparelhagem estatal, nas diversas instâncias burocráticas em que se faziam representar.³²² Entretanto, é necessário salientar que a áspera crítica efetuada pela empresa RESANA à intervenção governamental sobre o mercado tecnológico surgia como decorrência de um caso específico, o indeferimento de um contrato negociado com a Reichhold Chemicals Inc., dos Estados Unidos, para a compra de uma nova tecnologia para produção de resinas.³²³ Apesar das informações fornecidas pelo folheto, não localizamos outros registros de atritos entre a empresa e o INPI, o que nos fez optar pela

³²⁰ ORBERG, Gunner. **Notas para a reunião ABIQUIM/ INPI**. São Bernardo do Campo, [s.n], 1979. p. 2.

³²¹ No próprio texto produzido pelo representante da RESANA são citadas algumas notas colhidas em jornais e revistas de grande circulação contendo críticas do empresariado ao trabalho do INPI. Ver ORBERG, Gunner, *Op. cit.*, p. 9-11.

³²² Mariene Silva cita exemplos de posições anti-protetionistas defendidas por membros da classe empresarial que ocupavam postos de destaque no MIC, inclusive o ministro Ângelo Calmon de Sá, que ocupou a pasta entre 1977 e 1979. Ver SILVA, Mariene. Política industrial e interesses empresariais: o II PND (1974-1979)..., p. 7-11.

³²³ Esta informação foi colhida de um texto anexo ao anterior, sem título ou indicação de autoria, datado de 27 de novembro de 1979.

hipótese sustentada pelos agentes institucionais entrevistados, ou seja, de que, em geral, havia conflitos entre o órgão de propriedade industrial e o empresariado, mas não de forma recorrente ou sistemática. Como definiria Arthur Câmara Cardozo, “havia muita reclamação, choro, porém nada sério”.³²⁴

Afora as questões de ordem eminentemente política, as pressões também se direcionavam a aspectos operacionais, isto é, concernentes à capacidade da instituição de gerenciar o sistema de controle sobre PI e TT e executar com eficiência as funções de que era incumbida. Protestava-se muito contra a morosidade dos trâmites processuais, o excesso de zelo com aspectos formais e a inflexibilidade dos mecanismos de controle. Argumentava-se, por exemplo, que a demasiada burocratização do INPI funcionava como elemento inibidor dos investimentos externos na área tecnológica, desestimulando as grandes empresas internacionais a negociar com empresas brasileiras.³²⁵ Neste sentido, para além da natureza restritiva, tutelar e interventora das políticas do INPI, a “burocracia” estrangulava a evolução da indústria nacional, sendo prejudicial a empresários, que viam seus anseios de modernização e crescimento comprometidos, e ao país como um todo, uma vez que os empecilhos ao livre fluxo de capitais e tecnologias eram vistos como um fator que o condenava ao atraso. De fato, como veremos adiante,³²⁶ o esforço visando à modernização e agilização dos métodos de trabalho seria característica de todas as administrações que passaram pelo órgão no período, talvez refletindo as constantes demandas provenientes do sistema produtivo.

Em suma, pelo que pudemos observar, choques de interesses e atritos entre agentes institucionais e empresários foram elementos que perpassaram todo o período que nos propusemos a examinar. Independentemente da natureza de tais conflitos, que variavam caso a caso, de acordo com os objetos e atores envolvidos, eles não chegaram a desestabilizar o

³²⁴ Entrevista concedida por Arthur Câmara Cardozo, em 15 de dezembro de 2005. Anexo C, p. 309.

³²⁵ Ver, por exemplo, ORBERG, Gunner. *Op. cit.*, p. 4-7.

³²⁶ Mais especificamente na seção 4.3 e suas subseções.

processo decisório, isto é, não foram suficientes para ameaçar o projeto político que vinha sendo desenvolvido desde 1970. É certo que, ao longo de quinze anos, foi promovida uma série de rearranjos e adaptações, que muitas vezes os gerentes do sistema de controle sobre PI e TT procuraram acomodar determinados conflitos e tiveram que ceder, em um ou outro aspecto, a pressões provenientes do sistema produtivo. Contudo, a essência do projeto político gestado na década de 60, e posto em prática a partir do governo Médici, manteve-se durante todo o período analisado, não surtindo a oposição exercida por um ou outro segmento empresarial efeitos que comprometessem a continuidade das políticas institucionais. Se as conseqüências, em geral, foram benéficas ou prejudiciais ao processo nacional de desenvolvimento industrial, é algo que não pretendemos aqui precisar. Esta seria uma questão que exigiria um outro tipo de análise, pautada em instrumentos teórico-metodológicos distintos dos que procuramos até aqui utilizar.

4.3 UM BALANÇO DA ATUAÇÃO DO INPI (1970-1984)

4.3.1 Marcas

Desde sua criação, a atuação do Instituto no registro de marcas, assim como no patenteamento de invenções, foi concebida como algo que extrapolava os limites da mera proteção aos direitos de propriedade industrial, tendo implicações econômicas muito mais amplas. Análise e concessão dos registros, portanto, também deveriam ter como enfoque os efeitos da marca sobre a formação e desenvolvimento da empresa nacional.³²⁷ Para que isso pudesse ser posto em prática, direcionou-se desde cedo a atuação da área de marcas³²⁸ à

³²⁷ HATAB, Guilherme. O INPI e a importação de tecnologia. **USIMINAS Revista**, [Belo Horizonte], v.4, n.8, p. 53-4.

³²⁸ Conforme discutido na seção 3.3.3, a função de análise e concessão dos pedidos de privilégios de marcas, a partir da criação do INPI, ficou a cargo de uma de suas “áreas-fim”, a Secretaria de Marcas. Posteriormente, em

execução de diagnósticos das deficiências do sistema, visando sua gradual reestruturação, o que envolvia uma ampla modificação de recursos e métodos de trabalho. De acordo com o discurso oficial, optou-se pelo gradualismo na implementação das ações reformuladoras, para que um período de transição mais longo pudesse evitar maiores prejuízos a terceiros.³²⁹ As ações iniciais da Secretaria de Marcas consistiram na aceleração da apreciação dos depósitos, eliminação de processos irregulares, bem como a modernização e automação dos procedimentos processuais — este último com a assessoria do Serviço Federal de Processamento de Dados (SERPRO).³³⁰ Podemos afirmar, ainda, que a questão do *backlog* (acúmulo de processos) de marcas foi uma das principais a perpassarem as quatro primeiras administrações da autarquia, constituindo-se a busca por dinamização dos trabalhos de avaliação dos depósitos e diminuição do estoque de pendências como o padrão de atuação dos agentes institucionais em todo o período abordado. Com este intuito, vários outros convênios seriam firmados ao longo destes quinze anos, envolvendo instituições das mais diversas naturezas — como a Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio de Janeiro (FAPERJ) e a Fundação de Tecnologia Industrial (FTI), por exemplo.³³¹

A partir das estatísticas da instituição, o que se pode perceber é que os depósitos de marcas mantiveram-se crescentes entre 1971 e 1978 — ano em que o número de depósitos alcançou seu pico — passando por uma tendência de queda no quadriênio seguinte. Uma possibilidade de interpretação desta inflexão na curva de depósitos é concebê-la como uma oscilação provocada pela desaceleração da atividade econômica do país, cujos efeitos mais

1976, a instituição passaria por uma grande reestruturação organizacional, recebendo aquela “área-fim” uma nova denominação — Diretoria de Marcas (DIRMA). Para maiores informações sobre a reestruturação organizacional do INPI, estabelecida pelo Decreto n.º 77.483, de 23 de abril de 1976, ver BOLETIM DE SERVIÇO. Rio de Janeiro: INPI, n. 33/34, 30 abr. 1976. p. 1-4.

³²⁹ INPI. **Relatório das Atividades em 1971...**, p. 4-5.

³³⁰ Essas e outras informações sobre a atuação da Secretaria de Marcas também podem ser encontradas nos Relatórios Anuais de Atividades. Ver INPI. **Relatório das Atividades em 1971...**, p. 45. _____. **Relatório-1972/Programa-1973...**, não paginado. _____. **Relatório 1970/1973...**, não paginado.

³³¹ INPI. **Relatório de Atividades 1980 — Plano Geral de Trabalho 1981**. Rio de Janeiro: INPI, [1980]. p. 17-20.

graves seriam produzidos nos anos de 1981 e 1982.³³² Posteriormente, no biênio 1983-84, a entrada de pedidos no Instituto novamente ganharia um ritmo ascendente.

Tabela I: Pedidos de registros de marcas (1971-1984)

Anos	Depósitos	Decisões		
	Total	Deferidos	Indeferidos e arquivados	Total
1971	22.791	1.185	138.835	140.020
1972	24.201	23	37.508	37.531
1973	26.227	1.970	24.714	26.684
1974	24.571	14.327	21.923	36.250
1975	29.397	46.570	42.013	88.583
1976	34.596	25.141	17.457	42.598
1977	37.916	13.514	15.611	29.125
1978	41.984	36.053	9.643	45.696
1979	38.629	31.949	17.500	49.449
1980	37.839	15.341	27.336	42.713
1981	34.619	37.534	36.109	73.643
1982	33.031	38.269	44.908	83.177
1983	37.789	36.655	39.042	75.697
1984	42.435	29.632	39.584	69.216

Fonte: INPI. Relatórios de Atividades

Embora o número de decisões tenha se mantido em quase todos os anos superior ao número de entradas, a diferença não foi suficiente para acabar com o acúmulo de processos, legado do DNPI. Em 1978, por exemplo, a DIRMA fecharia seu balanço anual com 144.764 processos pendentes, número que cairia paulatinamente nos anos seguintes — em função da diminuição dos depósitos e do esforço de aceleração das análises processuais. Apesar deste último fator ter se constituído em uma das prioridades da administração Arthur Bandeira (1979-1984), o fim do *backlog* de marcas não foi alcançado.

Um último elemento a considerar é que durante a maior parte do período abordado o índice de indeferimentos e arquivamentos manteve-se maior do que o de deferimentos — com exceção dos anos de 1975, 1976, 1978 e 1979 e 1981. Isto pode nos indicar um efeito do rigor da legislação de propriedade industrial quanto a prazos e exigências,³³³ cujo descumprimento era motivo principal para eventuais negações de registros. Quanto à acentuada discrepância

³³² Teceremos alguns comentários sobre a conjuntura econômica do início dos anos oitenta na seção 4.4.

³³³ Conforme discutido na seção 3.3.3.

entre deferimentos e indeferimentos/arquivamentos observada no período 1971-1973, podemos atribuí-la a um expurgo realizado pela primeira administração da autarquia em parte dos processos herdados do extinto DNPI.³³⁴

4.3.2 Patentes

De acordo com o disposto no Artigo 2º da Lei n.º 5.648/70, ficava o INPI responsável pela concessão de privilégios oferecidos por patentes de invenção, de acordo com as disposições do Código da Propriedade Industrial. O papel da instituição seria, neste aspecto, o de executor e regulador das normas para o campo da propriedade industrial em território nacional, constituindo peça fundamental em uma ampla engrenagem voltada ao desenvolvimento científico-tecnológico nacional. A partir da compreensão do documento de patente como uma importante fonte de informação tecnológica, caberia ao INPI o impulsionamento do sistema de proteção patentária no país, fomentando sua disseminação entre os agentes econômicos nacionais. Para que isso se tornasse possível, na concepção do “núcleo fundador”, deveria o Instituto promover melhorias nos serviços prestados aos usuários do órgão, buscando a otimização dos procedimentos para concessão de patentes, de forma a garantir a maior eficiência possível nos resultados, tanto em termos quantitativos quanto qualitativos.³³⁵

Com este intuito, a atuação dos agentes institucionais estabelecidos da área de patentes³³⁶ deu-se, em um primeiro momento, em dois sentidos: resolver os problemas herdados do DNPI — relacionados principalmente ao atraso da resolução dos processos — e

³³⁴ COARACY, Gastão Roberto. **Os dezoito anos do INPI** Rio de Janeiro: INPI, 1988. p. 1-7.

³³⁵ Sobre esta diretriz estabelecida pela primeira gestão do órgão, ver, por exemplo, INPI. **Relatório 1972/Programa-1973...**, não paginado.

³³⁶ No momento de criação da autarquia a “área-fim” responsável pela análise e concessão de privilégios de patentes era a Secretaria de marcas, conforme discutido na seção 3.3.3. Com a reformulação organizacional efetuada em 1976, o setor passou a ser denominado Diretoria de Patentes (DIRPA). Ver. BOLETIM DE SERVIÇO. Rio de Janeiro: INPI, n. 33/34, 30 abr. 1976. p. 1-4.

adotar uma sistemática processual que permitisse um cumprimento satisfatório da função de concessão de privilégios, de forma a colaborar com os macro-objetivos da política governamental de desenvolvimento tecnológico e industrial. As ações práticas mais importantes, neste sentido, consistiram em tentativas de modernização dos métodos de trabalho e, principalmente, na qualificação de pessoal para o exame técnico dos pedidos de privilégio. Esta última, contudo, não pôde ser concretizada no curto prazo, recorrendo-se, no decorrer das décadas de 70 e 80, a convênios com agências internacionais, especialmente o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), visando ao recrutamento e treinamento de profissionais brasileiros por técnicos especializados enviados por países altamente industrializados, com destaque para norte-americanos e alemães.³³⁷ Também se buscou promover o contato entre os examinadores de patentes e técnicos estabelecidos nas áreas da pesquisa e da indústria, firmando-se uma série de convênios — envolvendo estágios, conferências, cursos e visitas — com instituições acadêmicas (como o IPT, a UFRJ e o Centro Tecnológico de Minas Gerais) e empresariais (COSIPA, TELEBRÁS, PETROBRÁS, USIMINAS, etc.).³³⁸ Eventualmente, os convênios também incluíram o envio de técnicos do INPI para a participação em cursos no exterior.³³⁹

³³⁷ O chamado “Projeto PNUD” tinha como um de seus objetivos a formação de um corpo técnico permanente para a execução das funções de classificação, informação, busca e exame de patentes. Seu prazo de duração seria inicialmente de cinco anos, com início previsto para abril de 1973. O cronograma inicial não foi cumprido, sendo o projeto interrompido na segunda administração do órgão e posteriormente retomado em 1977. Para maiores informações, ver INPI. **Relatório-1972/Programa-1973...**, não paginado. _____. **Relatório 1970/1973...**, não paginado. _____. **Relatório de atividades 1978**. Rio de Janeiro: INPI, 1978. p. 8. _____. **Relatório de Atividades 1980 — Plano Geral de Trabalho 1981...**, p. 12-5.

³³⁸ INPI. **Relatório de Atividades 1980 — Plano Geral de Trabalho 1981...**, p. 13.

³³⁹ Entrevista concedida por Arthur Carlos Bandeira, em 13 de julho 2005. Anexo B, p. 278-9.

Tabela II : Pedidos de patentes (1971-1984)

Anos	Depósitos	Decisões		
	Total	Deferimentos	Indeferimentos e arquivamentos	Total
1971	8.745	1.985	9.233	11.318
1972	9.288	467	1.055	1522
1973	10.331	754	2.702	3.456
1974	10.990	1.154	1.941	3.095
1975	11.465	985	2.304	3.289
1976	11.514	3.200	4.478	7.678
1977	11.342	2.420	2.829	5.249
1978	11.789	5.775	6.633	12.408
1979	11.496	14.548	10.862	25.410
1980	11.312	14.548	10.862	25.410
1981	12.187	10.919	7.160	18.079
1982	10.889	7.953	13.127	21.080
1983	11.145	6.780	6.271	13.051
1984	10.851	5.846	8.357	14.203

Fonte: INPI: Relatórios das atividades

Conforme podemos observar a partir da Tabela II, entre 1971 e 1984 o índice anual de depósitos de patentes manteve-se praticamente estável. Entre 1972 e 1977, bem como em 1979, o número de depósitos superou o de decisões, contribuindo para que o *backlog* herdado do DNPI não fosse solucionado, a despeito do expurgo de processos pendentes realizado em 1971 — a exemplo do que foi feito na área de marcas.³⁴⁰ Já em 1978 e a partir de 1980, a tendência se inverte, passando o índice anual de decisões a superar o de depósitos. Tal fato se explica pela mudança, ocorrida entre 1976 e 1978, da sistemática de análise de patentes, na busca de uma aceleração da tramitação dos processos e, conseqüentemente, da redução do *backlog*. Identificados neste interstício como “exames técnicos sucintos”, eram resultado de uma nova metodologia de trabalho, baseada na diminuição do rigor nos exames prévios, isto é, o relaxamento da busca por anterioridades e abrandamento das exigências processuais.³⁴¹ De fato, pode-se observar neste curto período um crescimento no índice anual de decisões, se comparado com os números apresentados nos cinco anos anteriores, embora só em 1978 a nova sistemática promovesse, pela primeira vez desde 1971, um maior número de decisões do que de entradas. O número de indeferimentos e arquivamentos, entretanto, permaneceu

³⁴⁰ COARACY, Gastão Roberto. *Op. cit.*, p. 11.

³⁴¹ *Ibid.*, p. 12.

superando o de deferimentos, acompanhando o período anterior, embora a diferença entre ambos tenha diminuído. Com a mudança de administração em 1979 esta nova sistemática foi provisoriamente abandonada, sendo retomada a partir de 1980, atendendo agora pela denominação de “exame sumário”. Isto permitiria novo acréscimo nos índices anuais de decisões entre 1980 e 1984.³⁴²

É interessante notar que, pelo menos no aspecto supracitado, a prática institucional parece ter andado durante boa parte do período abordado em descompasso com a *rationale* da legislação de patentes vigente. Conforme procuramos discutir no capítulo anterior, o “núcleo fundador” havia planejado e elaborado uma legislação de patentes bastante rígida quanto a critérios, prazos e condições para concessão de privilégios, objetivando justamente abrir espaço para uma política de desenvolvimento industrial a partir do abrandamento dos obstáculos ao acesso a tecnologia de ponta criados em função do sistema de apropriação privada do conhecimento.³⁴³ Entretanto, é possível que, com o decorrer do tempo e após uma eventual constatação da incapacidade do Instituto de dar conta de todas as demandas e pressões advindas do sistema produtivo, tenha havido um rearranjo da estrutura de controle de forma a adaptá-la a eventuais necessidades conjunturais, ainda que na letra da lei ela permanecesse inalterada. Isso confirmaria, pelo menos em parte, a constatação efetuada em boa parte das análises efetuadas nas décadas de 70 e 80 sobre o caráter incrementalista do funcionamento da máquina do Estado ditatorial.³⁴⁴

³⁴² Ibid. Arthur Bandeira confirmaria estas informações em seu depoimento. Ver Anexo B, p. 282-3.

³⁴³ Ver seção 3.3.3.

³⁴⁴ Conforme comentado, ainda que sucintamente, na seção 1.1 deste trabalho.

Tabela III: Pedidos de patentes por natureza e segundo a origem (1973-1984)
— Exclusive pedidos depositados via PCT —

	Patente de Invenção			Modelo de Utilidade			Desenho Industrial			Modelo Industrial			TOTAIS		
	R.	N. R.	Total	R.	N. R.	Total	R.	N. R.	Total	R.	N. R.	Total	R.	N. R.	Geral
1973	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	3.584	6.747	10.331
1974	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	3.475	7.515	10.990
1975	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	4.186	7.279	11.465
1976	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	4.188	7.326	11.514
1977	*	*	8.696	*	*	1.649	*	*	1.014	*	*	69	4.403	6.639	11.342
1978	*	*	8.680	*	*	1.809	*	*	1.155	*	*	45	4.863	6.926	11.789
1979	1.958	6.444	8.602	1.690	80	1.770	811	210	1.021	75	28	103	4.534	6.962	11.496
1980	2.149	6.228	8.377	1.657	89	1.746	880	231	1.111	64	14	78	4.750	6.562	11.312
1981	2.209	6.845	9.054	1.818	87	1.905	853	278	1.131	95	02	97	4.975	7.212	12.187
1982	1.989	6.120	8.109	1.746	39	1.785	723	222	945	49	01	50	4.507	6.382	10.889
1983	2.163	5.601	7.764	2.005	33	2.038	1.065	196	1.261	77	05	82	5.310	5.835	11.145
1984	1.878	5.478	7.356	2.132	38	2.170	988	272	1.260	58	07	65	5.056	5.795	10.851

R. Residentes (patentes depositadas por brasileiros)

Fonte: INPI. Relatório das Atividades

N. R. Não Residentes (Patentes depositadas por estrangeiros)

* Dados não disponíveis

A tabela III nos oferece uma discriminação dos depósitos efetuados entre 1973 e 1984 (infelizmente não localizamos registros deste tipo para os anos de 1971 e 1972) por natureza — tipo de privilégio demandado — e por origem — titulares nacionais ou estrangeiros. Por estes dados, podemos perceber que a maior parte dos pedidos de privilégios efetuados no Brasil no período era constituída por depósitos de patentes de invenção, ou seja, privilégios envolvendo objetos de maior complexidade tecnológica, significando avanços mais contundentes no estado da técnica. Partindo-se do princípio que o grosso da estrutura mundial de inovação está instalada nos países centrais,³⁴⁵ não é de surpreender que haja uma discrepância entre o número de pedidos de patentes de invenção depositadas por empresas estrangeiras e nacionais. Percebe-se também que, à medida que diminui o conteúdo tecnológico dos objetos privilegiáveis, maior é a participação do agente nacional no sistema. Os números não deixam de expressar a debilidade da estrutura nacional de P&D, fato que se mantém até os dias atuais. Mesmo que os dados anteriores a 1977 não permitam observar a distribuição dos pedidos de privilégio de acordo com sua natureza, é muito provável que no período “as curvas se mantenham dentro do mesmo padrão [...]”.³⁴⁶ A tabela III nos oferece, ainda, outra constatação interessante: a configuração de uma ligeira queda no número de

³⁴⁵ Ver seção 3.3.2, nota 50.

³⁴⁶ COARACY, Gastão Roberto. *Op. cit.*, p. 9.

depósitos entre 1981 e 1984, puxada principalmente pela diminuição de pedidos feitos por não residentes, isto é, empresas estrangeiras.³⁴⁷ Novamente procuramos compreender esta alteração no ritmo de entradas como reflexo da conjuntura recessiva por que passava o país no momento, o que incluía a retração dos fluxos de investimentos externos.

Tabela IV: Pedidos depositados por país de origem do titular (1980)

Natureza	Patente de Invenção	Modelo de Utilidade	Modelo Industrial	Desenho Industrial	Total
País					
Brasil	2.149	1.657	880	64	4.750
E.U.A	2.238	3	75	-	2.316
R.F.A	1.391	30	13	2	1.436
França	554	5	44	4	607
Japão	368	6	9	4	387
Suíça	335	2	25	2	364
Itália	302	12	4	-	318
Holanda	210	1	14	-	225
Reino Unido	203	6	8	2	219
Suécia	108	3	11	-	122
Outros Países	519	21	28	-	568
Total	8.377	1.746	1.111	78	11.312

Fonte: INPI. Relatório de Atividades

Um último fator a considerar diz respeito à distribuição dos pedidos de patentes depositados no Brasil de acordo com a nacionalidade dos demandantes de privilégios. A tabela IV nos oferece alguma noção sobre a questão,³⁴⁸ permitindo-nos observar a proeminência das empresas norte-americanas entre os depositantes estrangeiros. Tal fato refletiria a liderança exercida pelos Estados Unidos na estrutura global de inovação, ou seja, a primazia do capital norte-americano nas atividades econômicas altamente complexas e tecnologicamente intensivas.

³⁴⁷ Ibid., p. 10.

³⁴⁸ Embora os dados apresentados refiram-se especificamente ao exercício de 1980, é possível, de acordo com as informações disponibilizadas pelos Relatórios de Atividades, projetar esta ordem de distribuição para todo o período abordado.

4.3.3 O INPI e a transferência de tecnologia

Conforme discutido no capítulo anterior, a criação do INPI representou, antes de tudo, uma tentativa de solução para os problemas concernentes à contratação de tecnologia externa. A partir dela, o órgão oficial de propriedade industrial se tornava encarregado do controle e regulação do comércio de tecnologia entre o Brasil e o exterior. Segundo Cruz Filho, em sua infra citada, teria sido justamente esta a atividade prioritária do INPI desde o momento de sua criação. Para o autor, “longe da ênfase que muitos poderiam imaginar atualmente, de atribuir uma importância nuclear às patentes no âmbito da política de propriedade industrial, o INPI, à época, buscou criar mecanismos de controle e seleção de tecnologias para o País”.³⁴⁹ Aponta, neste sentido, três argumentos para alicerçar sua afirmação: primeiramente, os nomes mais relevantes na formulação das políticas e posicionamentos do instituto estiveram vinculados ao órgão setorial responsável pelo controle da contratação tecnológica; em segundo lugar, os principais livros, relatórios e trabalhos analíticos publicados no Brasil sobre PI e TT nas décadas de 70 e 80 tinham como escopo os contratos tecnológicos; por último, a maioria das portarias e atos normativos expedidos pelo INPI em seus primeiros anos relacionavam-se à regulação da transferência de tecnologia.³⁵⁰

A averbação obrigatória dos contratos pelo INPI funcionava como um poderoso instrumento político a ser utilizado em prol do alcance dos objetivos traçados pelo regime militar para as áreas tecnológica e industrial, posteriormente consubstanciados no I PND e no I PBDCT. Neste intuito, as ações iniciais empreendidas pelos agentes estabelecidos no INPI foram, na ordem, engendrar o instrumental jurídico necessário à viabilização de sua intervenção nas contratações tecnológicas — e isto passaria a ser efetuado com base nas disposições do Artigo 126 da Lei nº 5.772/71 — e formar uma equipe capaz de dar conta de

³⁴⁹ CRUZ FILHO, Murillo. History of the industrial property strategies and transfer of technology administrative system in Brazil: 1950-1997. **ADM. MADE...**, p. 127-8.

³⁵⁰ *Ibid.*, p.128.

tal tarefa. De fato, constituiu-se esta equipe no grupo politicamente proeminente dentro da instituição, uma vez que diretamente responsável por sua incumbência prioritária.³⁵¹ Justamente na Presidência do órgão e na SITT foram lotados os integrantes do “núcleo fundador” ou pessoas diretamente indicadas por eles.³⁵² Era um grupo reduzidíssimo em sua origem, liderado por um militar, o coronel-aviador Arthur Carlos Bandeira, e composto por mais três civis: o economista Antônio Luís Figueira Barbosa, proveniente da Universidade Federal Fluminense, e os diplomatas Jório Dauster e Antônio Patriota, ambos cedidos pelo Ministério das Relações Exteriores.³⁵³ Estes teriam sido os precursores na atividade de análise contratual, ao menos no que diz respeito aos fatores específicos dos contratos de tecnologia.³⁵⁴ Coube-lhes criar uma metodologia de análise, produzir, sem o respaldo de experiências anteriores, instrumentos que os permitissem penetrar na *rationale* dos contratos de tecnologia, compreender o funcionamento daquele mercado e enquadrá-lo nas diretrizes traçadas pela política governamental de desenvolvimento. Arthur Bandeira, que na primeira gestão do órgão ocupou a chefia da área de transferência de tecnologia, definiria desta forma as primeiras ações desenvolvidas pelos profissionais da SITT:

³⁵¹ Esta constatação é confirmada em todos os depoimentos colhidos junto a antigos dirigentes do órgão. É também interessante observar que todos os entrevistados — entre eles dois ex-presidentes da autarquia —, ao serem indagados sobre os principais nomes dentro da instituição em seus primeiros anos, citam sempre pessoas ligadas à área de transferência de tecnologia, encontrando dificuldades até para lembrar de nomes de dirigentes lotados nas demais áreas-fim.

³⁵² A Secretaria de Informações e Transferência de Tecnologia (SITT) seria o órgão de direção setorial responsável pela avaliação dos contratos de transferência de tecnologia de 1970 (embora só tenha começado a funcionar efetivamente em 1972, após a promulgação da Lei n.º 5.772/71) a 1976. Neste ano, em função da reforma organizacional do INPI, seria desmembrada, constituindo duas novas “diretorias”, a Diretoria de Contratos de Transferência de Tecnologia e Correlatos (DIRCO) e o Centro de Documentação e Informação Tecnológica (CEDIN), este último uma coordenadoria com status de diretoria. Para maiores informações ver BOLETIM DE SERVIÇO. Rio de Janeiro: INPI, n. 33/34, 30 abr. 1976. p. 1-4.

³⁵³ Conforme comentado na seção 3.3.3 deste estudo.

³⁵⁴ Do início da década de 60 até a promulgação da Lei n.º 5.772/71, coube à SUMOC, posteriormente substituída pelo Banco Central, a fiscalização dos contratos que previam remessas de divisas para o exterior, entre eles os que envolviam objetos tecnológicos. Tal atividade era exercida, basicamente, a partir de critérios jurídicos e tributários, sem considerar profundamente as especificidades dos diferentes objetos envolvidos nos contratos. No que tange aos contratos tecnológicos, não se costumava entrar, por exemplo, no mérito dos valores negociados, condições contratuais ou conteúdo técnico dos objetos transacionados. Neste sentido, a atuação dos agentes estabelecidos no INPI se mostrou precursora, uma vez que inaugurou um novo tipo de procedimento de controle sobre este tipo de contratação.

[O *screening* contratual] era feito no Banco Central, na CACEX, mas só com o objetivo de remessas; era só o conceito monetário, nada de tecnologia. Começamos a analisar e a montar uma série de perguntas, e toda semana fazíamos uma rodada para saber: “Mas esse contrato tem isso, o que é isso?” A gente ia à FINEP procurar saber, ia no BNDE, e se começou a integrar tudo. Com o tempo, havia uma bateria de coisas que a gente achava ? junto com o pessoal de mais experiência na área econômica ? e dizia: “Essa cláusula é armação, essa aqui também é armação...”. Começamos a levantar a documentação todinha e nos contratos seguintes já dizíamos: “São cláusulas impeditivas”. [...] Descobrimos uma portaria do Banco Central que limitava as remessas. Então, começamos a usar essa portaria, fomos aperfeiçoando e aí foi implantado, praticamente, a análise de contratos de transferência de tecnologia no Brasil.³⁵⁵

Em passagem posterior, outras considerações sobre o trabalho desenvolvido pelos agentes estabelecidos na SITT seriam efetuadas, prestando maiores informações sobre o início da atividade de análise de contratos no âmbito do INPI:

Quando eu era Secretário todo mundo tinha umas escrivainhas, você puxava, tinha uma tábua. [...] Então, todo mundo anotava os “gatos” dos contratos. Depois, de quinze em quinze dias ou mensalmente, a gente se reunia e discutia aquilo, porque eram três ou quatro analistas. Cada um detectava algumas coisas e então se juntava tudo. Então, se você tinha três, no final da semana todo mundo tinha, digamos, doze ? três suas, quatro dele, cinco do outro. Observações e coisas interessantes.³⁵⁶

A atuação do INPI no que tange ao controle e regulação do comércio exterior de tecnologia, conforme anteriormente comentado, direcionou-se, em uma primeira fase (1972-1978)³⁵⁷, à avaliação dos aspectos internos dos contratos, isto é, as condições de negociação das tecnologias. Neste sentido, os agentes estabelecidos no INPI empreenderam uma sistemática ação de intervenção no mercado tecnológico, utilizando-se dos dispositivos legais anteriormente existentes — a Lei n.º 3.470/58, a Portaria MF n.º 436, o Estatuto dos capitais estrangeiros,³⁵⁸ a Lei *anti-trust*, a Lei n.º 5.648/70 e o CPI de 1971 — e somando a isso o

³⁵⁵ Entrevista concedida por Arthur Carlos Bandeira, em 13 de julho de 2005. Anexo B, p. 267-8.

³⁵⁶ *Ibid.*, p. 284.

³⁵⁷ Iniciamos o interstício no ano de 1972, pois só a partir de então, após a promulgação da Lei nº 5.772/71, que o Instituto passou a efetuar o *screening* dos contratos tecnológicos, ainda que a autarquia já estivesse em funcionamento havia cerca de um ano.

³⁵⁸ Ainda que o Estatuto dos Capitais Estrangeiros tenha sido em muitos aspectos modificado após a promulgação da Lei 4506/64, as principais disposições concernentes à área de transferência de tecnologia foram

poder de legislar que lhe era conferido por lei — através da expedição de atos normativos. A primeira grande intervenção sobre as contratações tecnológicas deu-se no setor hoteleiro. Através da Portaria n.º 471, de 9 de dezembro de 1974, foi estabelecida uma regulamentação específica para as contratações entre empresas nacionais e estrangeiras envolvendo instalação e operação de hotéis e estabelecimentos afins. Este instrumento legal dispunha essencialmente sobre licenças para uso de marcas estrangeiras, assistência técnica e serviços administrativos.³⁵⁹ Através desta medida, foram estipuladas as primeiras normas quanto aos contratos de franquia, que à época começavam a ser introduzidos no Brasil, concentrando-se, nesta fase inicial, principalmente no ramo hoteleiro. Um ano depois, seria expedido o AN 15/75, que estipulava conceitos básicos e normas gerais para averbação de contratos tecnológicos. Por ele, foram estabelecidos, entre outras coisas, os efeitos da averbação, a classificação dos contratos conforme seus objetos e objetivos, os prazos contratuais, os valores máximos permitidos, as cláusulas obrigatórias e aquelas proibidas (por serem consideradas restritivas), etc.³⁶⁰

Ainda nesta primeira fase, os agentes estabelecidos no INPI lançaram mão de outros instrumentos destacados de intervenção sobre as contratações tecnológicas. Conforme discutido anteriormente, o AN 30/78 foi um dos mais relevantes, viabilizando uma ação institucional direta de controle sobre a indústria de veículos automotivos ao estabelecer novas “regras” para importação de tecnologia no setor.³⁶¹ Outro instrumento importante seria o Ato Normativo n.º 32, de 5 de maio (AN 32/78), que instituía a obrigatoriedade de consulta prévia

mantidas, com destaque para a proibição de remessas entre e filiais de empresas multinacionais e suas matrizes por *royalties* de patentes.

³⁵⁹ Para maiores detalhes, ver COPPE. Grupo Independente. **Atos normativos sobre transferência de tecnologia...** p. 4-5.

³⁶⁰ O AN 15/75 constitui-se em um amplo documento legal da área *anti-trust*. Ele ratificava, na verdade, todo o conjunto de critérios e procedimentos que vinham sendo criados, sistematizados e utilizados desde 1972 pelos agentes estabelecidos na SITT, pormenorizando as regras que regiam o sistema de controle sobre as importações tecnológicas no Brasil. Informações mais detalhadas sobre o AN-15/75 podem ser encontradas em COPPE. *Op cit*, p. 10-9. BARBOSA, Antônio L. F. **Sobre a propriedade do trabalho intelectual...**, p. 359-60. CARDOZO, Arthur Câmara. **The implementation of laws and regulations on transfer of technology...**, p. 38-42.

³⁶¹ Ver seção 4.2.3

ao INPI para determinados tipos de contratos. Embora aparentemente voltado a aspectos puramente formais do processo de averbação, o AN 32/78 reforçava o poder de intervenção da instituição sobre as negociações tecnológicas, obrigando as partes envolvidas a se submeterem ao “crivo” do INPI antes da celebração dos contratos, isto é, ainda durante o processo de negociação, a partir da apresentação de minutas contratuais.³⁶²

A partir de 1979, ao alvorecer do governo do general João Baptista Figueiredo (1979-1985), a política institucional começaria a sofrer algumas modificações, adicionando-se aos controles sobre as formas de contratação de tecnologia estrangeira a criação de instrumentos de promoção da plena absorção das tecnologias importadas pela indústria nacional, bem como de incentivo ao desenvolvimento da estrutura tecnológica do país. A avaliação da necessidade de importação era a nova prioridade, restringindo-se contratações que envolvessem objetos que pudessem ser fornecidos por empresas nacionais. De fato, esta diretriz começou a se consolidar principalmente após a expedição do AN 60/82, que estabeleceu novas normas para a contratação de serviços técnicos especializados.³⁶³ Posteriormente, lançar-se-ia mão de um outro instrumento de peso, o Ato Normativo nº 64, de 16 de setembro de 1983 (AN 64/83). Este, entre várias outras providências, estabelecia como condição para a averbação de contratos que os ofertantes de tecnologia (empresas estrangeiras) implementassem programas de investimentos em infra-estrutura tecnológica e pesquisa junto à própria empresa contratante ou a instituições de pesquisa ou universidades.³⁶⁴

³⁶² Fonseca Netto chama a atenção para a importância do AN 32/78, que impedia que a avaliação do INPI fosse feita sobre contratos já consumados, a partir do exemplo das negociações para a implantação do Pólo Petroquímico de Camaçari. Iniciadas antes de sua vigência, culminaram em contratos que foram apresentados já assinados — alguns até em processo de aplicação ? para a averbação do INPI, contendo cláusulas contratuais que contrariavam as regras estabelecidas pela legislação nacional. Ver FONSECA NETTO, Henrique Pereira da. *Op. cit.*, p. 31-2.

³⁶³ Ver seção 4.2.2.

³⁶⁴ Teceremos outras considerações sobre o ANN 64/83 na seção 4.4, ainda que não venhamos a propor uma análise muito aprofundada. Para uma discussão específica sobre este Ato Normativo, ver COPPE. Grupo independente. *Op. cit.*, p. 24-5.

Tabela V: Entradas e saídas de pedidos de averbação de contratos (1972-1984)

	1972	1973	1974	1974	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	Total
Entrada de pedidos	1.349	1.866	1.999	1.903	1.935	1.809	1.856	1.904	2.054	2.224	2.344	2.253	1.887	23.448
Decisões	1.158	1.605	1.705	1.899	1.381	1.603	1.691	2.293	1.766	1.694	1.664	1.549	1.416	21.424
Averbações	1.149	1.444	1.428	1.609	1.232	1.411	1.549	1.562	1.592	1.526	1.527	1.417	1.281	18.727
Indeferimentos	7	44	110	112	90	115	49	201	122	71	71	53	33	1.078
Arquivamentos	2	117	167	178	59	77	93	530	52	97	70	79	102	1.623

Fonte: INPI. Relatório das Atividades

Conforme podemos observar na tabela V, entre 1972 e 1984 foram encaminhados ao INPI 25.385 pedidos de averbação de contratos. Deste total apenas 21.424 foram submetidos a algum tipo de decisão (deferimento, indeferimento ou arquivamento), ou seja cerca de 84% dos pedidos apresentados. Do total de pedidos decididos, cerca de 87 % foram aprovados, podendo-se perceber ainda que este alto percentual de aprovações manteve-se constante durante praticamente todo o período. A única modificação neste padrão ocorre no ano de 1979, em que o número de averbações em relação ao de decisões cai de forma significativa. Ao que parece, pelo fato desse ter sido o único ano em que o número de pedidos decididos supera o de entradas, a queda do percentual de aprovação deve-se a uma apreciação em massa de processos em atraso, provavelmente aqueles submetidos a exigências nos anos anteriores, muitos dos quais, em função de seu não cumprimento, seriam arquivados ou indeferidos.

Tabela VI: contratos averbados por setores industriais (Exclusive contratos de licença para uso de marcas)

	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Metalurgia	150	224	250	239	211	206	298	263	261	291	160	145	106
Mecânica	80	108	93	202	140	198	241	179	201	142	161	120	126
Ext. mineral	108	138	133	139	109	112	102	134	131	117	103	81	37
Química	110	107	146	132	110	111	156	129	108	98	98	58	58
Têxtil	95	101	113	137	91	112	79	57	70	43	59	47	40
Energia elétrica	101	140	123	105	74	61	58	65	69	83	82	37	35
Transporte	60	51	54	69	61	70	92	86	80	50	71	60	60
Serv. Consultoria	53	66	70	71	67	65	86	102	95	77	70	44	40
Serv. Engenharia	43	46	21	42	39	40	26	49	46	37	46	37	9
Comunicações	40	41	45	47	57	57	55	63	48	38	62	77	59
Outros Setores	305	388	335	377	252	294	268	218	173	168	210	218	134

Fonte: INPI. Relatórios de atividades

Ainda de acordo com as estatísticas do INPI, os setores líderes em encaminhamento de contratos foram os de metalurgia, mecânica (máquinas e equipamentos), extração de minerais (com destaque para o petróleo), química (incluindo a petroquímica), têxtil, energia elétrica, engenharia, transporte e comunicações, concentrando cerca de 70% do total de contratos averbados (ver tabela VI). Com exceção do setor têxtil — cuja presença neste grupo deve-se mais a contratos gratuitos, geralmente firmados para simples comprovação de uso de objetos de propriedade industrial —, pode-se perceber que os maiores usuários do sistema eram setores industriais ligados a atividades de alto grau de complexidade, compostos por empresas privadas e estatais cujo desenvolvimento demandava a utilização progressiva de máquinas e técnicas sofisticadas. Os números comprovam que a manutenção de um processo acelerado de expansão dos setores dinâmicos da indústria nacional estava atrelada ao acesso a essas tecnologias de ponta — que poderiam ser obtidas tanto através da importação quanto por meios da promoção endógena de atividades de P&D. Neste sentido, a utilização dos instrumentos de intervenção do Estado no mercado tecnológico era uma forma de garantir a esses grupos o atendimento de seus interesses de obtenção mais fácil e barata de novas tecnologias.

4.3.4 O INPI como órgão de divulgação de informação tecnológica

Partindo de uma interpretação em que a patente é concebida como mais do que um tipo de proteção à propriedade intelectual, mas também como um instrumento de materialização do conhecimento — devido ao obrigatório *disclosure* (revelação da informação tecnológica) —, os *policy makers* do regime castrense promoviam uma valorização da função econômica exercida pela patente, engendrando um estímulo à exploração deste tipo de fonte de informação em toda sua potencialidade. Para que o

aproveitamento das informações técnicas contidas em documentos de patente se tornasse possível, fazia-se necessária sua disponibilização aos agentes econômicos, bem como sua ampla disseminação dentre o público nacional. Conforme comentado no capítulo anterior, esta demanda, proveniente de um sistema produtivo em expansão, era contemplada no projeto de criação do INPI, sendo que, neste sentido, tratou desde cedo o “núcleo fundador” de construir os alicerces para a montagem de um sistema de informações sobre tecnologia patenteada, de acordo com a competência atribuída à autarquia pelo Decreto n.º 68.104, em seu artigo 3º. A divulgação de informações tecnológicas tinha uma importância fundamental na função de assessoramento do INPI às empresas nacionais nas negociações de importação de tecnologia, preparando-as adequadamente para o enfrentamento do mercado internacional, configurando-se, assim, como uma tentativa de concretização de um dos objetivos estratégicos da política para ciência e tecnologia desenvolvida pelo regime militar.

Destacam-se entre as primeiras ações empreendidas pelos agentes estabelecidos no INPI as iniciativas em prol da montagem de um centro de informações sobre tecnologia patenteada dentro da instituição — o Banco de Patentes —, integrado a um sistema mais amplo, de proporção nacional, de divulgação de informações tecnológicas. O Banco de Patentes do INPI teria como principais tarefas: proporcionar fontes detalhadas de informação tecnológica patenteada; divulgar resumos de informações sobre tecnologias avaliadas pelos técnicos do INPI aos diferentes setores da indústria e da pesquisa; prestar informações técnicas para o apoio do trabalho dos examinadores de contratos; prestar apoio ao trabalho dos examinadores de patentes, através de buscas bibliográficas.³⁶⁵ Para possibilitar o cumprimento destas atividades, a primeira administração do INPI firmou convênios com escritórios de patentes de outros países — inicialmente França, Suíça, Inglaterra e Alemanha Ocidental —, estabelecendo intercâmbio de documentação de patentes. Em 1973, estimava-se

³⁶⁵ Ver HATAB, Guilherme. *Op. cit.*, p. 56. Também constam informações sobre as funções a que servia o Banco de Patentes em BRASIL. **Relatório das atividades em 1971...**, p. 6-8.

já contar o Banco de Patentes com cerca de quatro milhões de documentos,³⁶⁶ estimativa que subiria para cerca de quinze milhões em 1981.³⁶⁷ Foi também firmado intercâmbio de informações com instituições nacionais de pesquisa — tais como o Centro Técnico Aeroespacial, o IPT da USP, a Universidade Estadual de Campinas e a Companhia de Pesquisas e Recursos Minerais —, e com empresas de setores tecnológicos de ponta — como a PETROBRÁS, por exemplo.³⁶⁸ Havia ainda a pretensão de transformar o Banco de Patentes do INPI em um centro regional de buscas,³⁶⁹ servindo como referência para toda a América Latina, a exemplo do que já ocorria na Europa, onde o *International Patent Document Center* (INPADOC), da Áustria, exercia esta função.³⁷⁰ Ainda que estas primeiras providências tenham sido tomadas logo no primeiro ano de funcionamento da instituição, o pleno funcionamento do Banco de Patentes era planejado para médio ou longo prazo. De fato, ele foi sendo estruturado pouco a pouco, começando a funcionar parcialmente já na gestão Thedim Lobo e oficialmente inaugurado em 1976.³⁷¹

O projeto inicial previa que o Banco de Patentes funcionaria em Brasília, cidade que deveria abrigar a sede do Instituto, sendo, neste sentido, iniciadas em 1972 a construção de instalações apropriadas. Entretanto, com a suspensão da mudança da sede para a capital federal, sua instalação se deu nas dependências do edifício “A Noite”, no Rio de Janeiro,

³⁶⁶ Ver INPI. **Relatório 1970/1973...**, não paginado.

³⁶⁷ Id. **Relatório de 1981...**, p. 30.

³⁶⁸ Id. **Relatório/72 — Programa/73...**, não paginado.

³⁶⁹ Todo processo de pedido de patentes, conforme discutido no capítulo anterior, passa por uma fase de análise prévia, em que se examina se aquele objeto para o qual se demanda exclusividade atende ao requisitos estabelecidos por lei: novidade, atividade inventiva e aplicabilidade industrial. Para a certificação do atendimento dos dois primeiros requisitos, principalmente, faz-se necessário que o examinador de patentes recorra a qualquer tipo de fonte de informação que lhe esteja disponível, de forma a lhe garantir suficiente conhecimento sobre o estado da técnica naquele dado segmento industrial — em geral, isto é feito acessando-se arquivos de documentação de patentes. Esta fase do processo é chamada de *busca por anterioridades* ou, simplesmente, *busca*.

³⁷⁰ O INPADOC começou a funcionar em 1972, sendo fruto de uma iniciativa conjunta entre o governo austríaco e a Organização Mundial da Propriedade Intelectual (OMPI). Consistia a instituição em uma ampla base de dados contendo documentos de patentes de mais de quarenta países. Para maiores detalhes sobre sua estrutura e funcionamento, ver INTERNATIONAL PATENT DOCUMENT CENTER. **General Information**. Viena: INPADOC / WIPO, 1982.

³⁷¹ O Banco de Patentes, no momento de sua plena implementação, funcionava como uma das divisões do Centro de Documentação e Informação Tecnológica (CEDIN), órgão de direção setorial surgido com a reforma institucional de 1976.

ainda que, inicialmente, de forma provisória. Posteriormente, já na segunda metade da década de 70, o Banco de Patentes seria oficialmente inaugurado naquelas mesmas instalações, onde permanece até hoje. O projeto de transformação do Banco de Patentes do INPI em um centro de referência para buscas na América Latina, no entanto, não foi levado adiante. Em relação a tal tema, várias eram as divergências entre os membros do “núcleo fundador”. Embora possa ser identificado na gestão Thedim todo um discurso favorável à habilitação do Brasil como centro de buscas de patentes para a América Latina, bem como a abertura de negociações junto a organismos internacionais neste sentido (tais com a OMPI e a Organização dos Estados Americanos),³⁷² isso não significa que houvesse unanimidade entre os membros da cúpula administrativa do órgão. Tomemos com exemplo um trecho do depoimento de Arthur Carlos Bandeira:

Eu não comento nada porque eu sempre achei isso uma besteira. Eu sempre fui contra isso. [...] Você quer comparar um INPADOC com um centro regional para busca na América do Sul? [...] Não é nada, só tem o Brasil e a Argentina. [...] Antes do Mercosul, você ia fazer esse centro regional para quem consultar? Porque o da Áustria tem toda a Europa, tanto que existe a patente européia. E aqui, era só a Argentina que tinha. [...] Esses, para mim, eram os devaneios de muita gente, inclusive o Thedim. “Temos que colocar centros de busca!” Para buscar o quê? Ia ser um trabalho nosso para o “gringo” ter o dele aliviado. Quando fosse depositar nessa área toda, ele entrava aqui, a gente fazia o trabalho para eles e ele depositava. [...] Eu sempre achei um sonho de verão. Aí, mandaram buscar vinte toneladas de papel na Alemanha, como ficou aí estocado, de antes da guerra... Aí chegavam : “Olha aqui, patentes!”³⁷³

Ainda que a idéia original nunca tenha se transformado em realidade, o Banco de Patentes foi devidamente estruturado e posto em funcionamento, tendo exercido uma importante função de apoio às atividades produtiva e científica no Brasil, sendo utilizado por empresas, institutos de pesquisa, inventores individuais e pelos técnicos do próprio INPI, estes últimos o tomando como base para a busca de anterioridades visando aos processos de

³⁷² Conforme podemos observar em INPI. **Relatório das Atividades em 1971...**, p. 10-11.

³⁷³ Entrevista concedida por Arthur Carlos Bandeira, em 13 de julho de 2005. Anexo B, p. 277.

concessão de privilégios. Paralelamente ao Banco de Patentes, a estrutura de divulgação de informação tecnológica contava ainda com uma divisão de informação não patenteada, responsável por oferecer serviços bibliotecários diversos, com concentração na área tecnológica — como, por exemplo, a realização de levantamentos bibliográficos sobre matéria técnica de interesse dos usuários, a disponibilização ao público de “periódicos técnicos, monografias, folhetos e outras publicações” etc.³⁷⁴

4.3.5 A atuação internacional

A lei que criou o INPI estabelecia como uma de suas atribuições o pronunciamento “quanto à conveniência de assinatura, ratificação ou denúncia de convenções, tratados, convênios e acordos sobre Propriedade Industrial”.³⁷⁵ Neste sentido, durante seus quinze primeiros anos de existência, o INPI participou ativamente de foros internacionais de debate e deliberação sobre questões concernentes a PI e TT. Os agentes institucionais atuaram, em geral, dando respaldo à diplomacia brasileira para a tomada de posições quanto ao funcionamento do “sistema” internacional de propriedade industrial, bem como na defesa dos interesses dos países periféricos no mercado internacional de tecnologia. Neste sentido, desempenhariam importante papel, contribuindo para a consolidação do Brasil como um dos principais porta-vozes dos chamados “países em desenvolvimento”, liderando o processo de franca mobilização da periferia visando à superação do *gap* tecnológico em relação ao centro capitalista.

Os Relatórios Anuais de Atividades podem nos fornecer uma série de informações sobre participação de representantes da autarquia em eventos internacionais, com destaque para os desenvolvidos nos âmbitos da OMPI, Organização das Nações Unidas para o

³⁷⁴ COARACY, Gastão Roberto. *Op. cit.*, p. 28.

³⁷⁵ Lei n.º 5.648/70, art. 2º, § único.

Desenvolvimento Industrial (UNIDO) e Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD).³⁷⁶ É certo que a coordenação da participação brasileira nestes foros ficava a cargo de membros do quadro diplomático do Itamaraty, com destaque para nomes que haviam participado do processo de criação do INPI, como Miguel Ozório de Almeida, Álvaro de Alencar Netto e Adhemar Bahadian.³⁷⁷ Entretanto, alguns agentes institucionais também teriam atuação destacada em tais ocasiões, como confirmaria Thomaz Thedim Lobo em seu depoimento:

O INPI teve uma atuação muito grande [nos foros internacionais]. Eu mesmo fui a vinte ou trinta reuniões lá fora. E mandava muita gente às reuniões técnicas. Nós realmente tínhamos uma participação enorme. No contexto, o presidente era o [Arpad] Bogsch. Eu já peguei a passagem do antecessor do Bogsch para o Bogsch e durante todo o meu período foi o Bogsch. Nós tínhamos uma força com ele muito grande. Sempre que chegava lá ele me convidava para almoçar, íamos almoçar no hotel, discutíamos um problema, tínhamos uma reunião com os outros países grandes, e isso definia linhas de atuação da organização internacional. E mais, foi criado, tudo isso pelo PCT, a possibilidade de financiamento desses programas. Nós conseguimos dinheiro no PNUD e a organização internacional nos deu os homens, pessoas de vários países. Então realmente se fez muito, havia muita participação e tudo que saiu nesta época só saiu com nosso acordo. Nada foi feito sem nosso acordo. Hoje é diferente.³⁷⁸

No campo da transferência de tecnologia, o Brasil, um dos primeiros países a adotar uma legislação de controle sobre contratações tecnológicas — precedido somente por Índia e Japão³⁷⁹ —, também se destacaria no cenário internacional, cabendo ao INPI, órgão responsável pelo gerenciamento do sistema interno de controle, grande participação. Tendo criado uma metodologia para a avaliação de contratos e formulado diversas normas de regulação, o Instituto era constantemente procurado por autoridades de outros países, tendo em vista a observação e aprendizado dos procedimentos adotados. Neste sentido, diversos

³⁷⁶ Em todos os Relatórios de Atividades constam informações sobre a participação do INPI em um número significativo de eventos internacionais. Optamos por não entrar em detalhes para evitar a elaboração de uma lista exaustiva que não produziria maiores efeitos sobre o desenvolvimento de nossa argumentação.

³⁷⁷ Ver ALMANAQUE DE PESSOAL. [Brasília]: MRE, 1983.

³⁷⁸ Entrevista concedida por Thomaz Thedim Lobo, em 7 de julho de 2005. Anexo A, p. 263.

³⁷⁹ Ver FONSECA NETTO, Henrique Pereira da. *Op cit.*, p. 4.

tratados de cooperação foram firmados com instituições governamentais estrangeiras, cabendo ao INPI passar informações sobre sua experiência neste campo — através da promoção de cursos e palestras — e treinar pessoal visando à reprodução de sistemas de controle análogos em outros países periféricos.³⁸⁰ Arthur Carlos Bandeira teceria alguns comentários a respeito do assunto:

Havia uma estrutura no Brasil que permitiu isso. Porque dentre os países subdesenvolvidos a gente exercia sempre liderança. A África ficava sempre acuada. Viviam me convidando para ir lá, para Guiné Bissau, Angola, Costa do Marfim... Porque eles não ouviam falar de contrato de 10 milhões de dólares. Eles não tinham nada. Aí, posteriormente, quando eu voltei como presidente, eu promovi um curso para os países em desenvolvimento. O INPI tem até hoje esses cursos. Foram implantados por mim.³⁸¹

Dentre as inúmeras contribuições efetuadas pelos agentes do INPI nas discussões internacionais sobre aspectos concernentes a PI e TT, destacamos as prestadas na construção de acordos de cooperação bilateral com órgãos de propriedade industrial de uma série de países (como França e Alemanha, por exemplo),³⁸² nas negociações para a elaboração de um código internacional de conduta para transferência de tecnologia, a proposta feita no âmbito da OMPI da criação de um tipo especial de proteção patentária específica para países periféricos — a Patente de Desenvolvimento Industrial³⁸³ — e no processo de revisão do texto da Convenção da União de Paris (CUP).³⁸⁴

³⁸⁰ Ver, por exemplo, REVISTA DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL. Rio de Janeiro: INPI, n. 676, 1983. Anexo.

³⁸¹ Entrevista concedida por Arthur Carlos Bandeira, em 13 de julho de 2005. Anexo B, p. 276.

³⁸² REVISTA DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL. Rio de Janeiro: INPI, n. 676. Anexo

³⁸³ A Patente de Desenvolvimento Industrial, consistia em um tipo especial de proteção aos proprietários de tecnologia, cujas principais características seriam o menor grau de exigência quanto aos requisitos para concessão (principalmente o da novidade) e seu direcionamento apenas para empresas com capital majoritariamente nacional ou que atendessem aos “índices de nacionalização” estipulados pelo CDI.

³⁸⁴ Um estudo específico sobre o processo de revisão da CUP, com destaque para a participação brasileira nas conferências diplomáticas efetuadas para tal finalidade, ver CRUZ FILHO, Murillo. **O processo da atual revisão da Convenção de Paris**. Rio de Janeiro: INPI, 1983.

4.4 A CAMINHO DE UMA FLEXIBILIZAÇÃO?

Os primeiros anos da década de 80 foram marcados por uma súbita inflexão nos indicadores econômicos nacionais, refletindo uma forte desaceleração do processo de crescimento. A conjuntura recessiva, fortemente influenciada pelo impacto da segunda crise do petróleo (1979), alta dos juros internacionais, retração dos créditos externos para o financiamento da dívida pública e deterioração dos termos de troca (em face da depreciação das *commodities* agrícolas no mercado internacional), traria conseqüências desastrosas para a atividade econômica no país, que mergulharia em uma aguda crise, caracterizada pela explosão do endividamento externo, queda das reservas cambiais, elevação do índice inflacionário, queda do Produto Industrial, etc. A resposta do governo à crise, em um primeiro momento, seria a implementação de severas políticas restritivas, incluindo o corte dos gastos públicos, aumento da arrecadação, aumento dos juros internos e contenção salarial. Posteriormente, malogradas as expectativas otimistas quanto à suficiência das medidas restritivas iniciais, restou ao governo apelar ao Fundo Monetário Internacional (FMI), decisão que acarretaria em um recrudescimento do arrocho monetário pelo menos até o último ano do regime castrense.³⁸⁵

Em um contexto como este, não seria de estranhar que a obtenção de tecnologia externa pelos agentes produtivos nacionais fosse de alguma forma afetada. Primeiramente, pelo fato de o desaquecimento da economia naturalmente ser um fator de desestímulo a investimentos, em função da diminuição da demanda e da restrição das possibilidades de financiamento. Em segundo lugar, porque o desequilíbrio do balanço de pagamentos engendra medidas governamentais extras de controle sobre as importações, criando-se obstáculos

³⁸⁵ Um estudo detalhado sobre a política econômica desenvolvida pelo governo Figueiredo, o qual tomamos como base para o desenvolvimento de nossa argumentação, pode ser encontrado em CARNEIRO, Dionísio Dias; MODIANO, Eduardo. Ajuste externo e desequilíbrio interno: 1980-1984. In: ABREU, Marcelo de Paiva (Org.). *A ordem do progresso...*, p. 323-344.

adicionais ao comércio. Era de esperar, portanto, que o órgão oficial de propriedade industrial, responsável pela ação reguladora sobre o comércio exterior de tecnologia, tornasse mais agudos seus instrumentos de intervenção, tendo em vista contribuir para as soluções “estabilizadoras” baixadas pelo governo, entre elas a redução do volume de importações. De fato, a partir da análise da documentação produzida pela autarquia na primeira metade dos anos oitenta, é possível identificar várias referências a novas medidas que vinham sendo implantadas, tendo como base uma estratégia de indução à capacitação tecnológica da indústria nacional. A idéia era direcionar os esforços privados para um estágio além da importação, isto é, a absorção e produção endógena de tecnologia. Desta forma, além de se procurar criar novos estímulos ao desenvolvimento da indústria nacional — mesmo em uma época de crise —, também se buscava uma aceleração do processo de substituição de importações na área tecnológica, tendo em vista a desoneração, no médio e longo prazos, do balanço de pagamentos.

Se a preocupação com o peso exercido pelas importações tecnológicas sobre as contas nacionais era um elemento motivador para a adoção de uma nova estratégia de intervenção no mercado tecnológico, o outro lado da moeda, a necessidade de crescimento das exportações, também era algo a ser levado em consideração. A reversão do *deficit* do balanço de pagamentos exigia não apenas contenção de custos, mas também aumento de receita, e neste sentido, também se procurava contemplar a possibilidade do comércio de tecnologia prestar alguma contribuição. Ora, ainda que os setores dinâmicos da indústria nacional tivessem logrado altos índices de crescimento durante os anos setenta e viessem progressivamente consolidando suas posições no mercado, boa parte da indústria brasileira ainda era em larga medida importadora de tecnologia. Fazendo parte da política de governo o incremento da exportação de produtos industrializados — tecnologicamente complexos e, por isso, dotados de maior valor agregado —, era necessário incentivar as empresas nacionais a redirecionarem

sua estratégia de expansão, priorizando a conquista de mercados externos. Pois bem, sendo o grosso desta indústria comprador de tecnologia fornecida por empresas globais, à medida que sua expansão “para fora” se consolidasse, tornar-se-ia cada vez mais difícil que esse suprimento se mantivesse, uma vez que, obviamente, suas fornecedoras não se interessariam em fomentar as atividades da concorrência. Este, portanto, configuraria um elemento motivador adicional a uma nova política de priorização da produção endógena de tecnologia.

É possível perceber claramente este tipo de argumentação nos discursos proferidos por membros da alta administração do INPI, principalmente no período 1981-1984 (auge da crise recessiva). Tomemos como exemplo um trecho da palestra feita pelo então presidente Arthur Carlos Bandeira, em 14 de outubro de 1981, na sede no Instituto de Engenharia:

[...] Esses poucos dados demonstram que a tecnologia começa a ser uma variável instrumentalizada na política econômica governamental. Estando em fase embrionária a implantação do setor de bens de capital, passa a tecnologia a ser um produto a substituir. Assim, da mesma forma que a pauta de importação de bens tangíveis sofreu certos controles em produtos selecionados, dependendo da fase de substituição de importação em marcha, também a tecnologia começa a merecer idêntico tratamento.

[...]

Nos dez anos de existência do INPI as “regras do jogo” permaneceram imutáveis. O INPI limitou-se, através de portarias e atos normativos, a esclarecer os procedimentos determinados pela legislação. [...] As próximas etapas a serem cumpridas já devem estar delineadas. Na área de transferência de tecnologia, inúmeros setores não terão mais a liberalidade para contratar, pois é evidente que os recursos disponíveis devem atender os setores envolvidos na substituição de importações. [...] Até lá, há um reconhecimento da necessidade de importar a tecnologia, embora com uma seleção eficiente e racional. [...] De algo podemos ter certeza: a independência tecnológica faz-se pela criação ou através da opção seletiva de importar e/ou criar tecnologia.³⁸⁶

Outro exemplo bem ilustrativo pode ser encontrado em um discurso do Diretor de Contratos, Mauro Fernando Arruda, em 1984:

Há algum tempo, vimos mostrando a necessidade de nossas empresas aumentarem seus investimentos em tecnologia, o que era desejável não só do ponto de vista do acompanhamento do progresso técnico, mas também

³⁸⁶ INPI. Memória Institucional. **Discurso do presidente do INPI, Arthur Carlos Bandeira, no Instituto de Engenharia, no dia 14. 10. 1981.** Rio de Janeiro: INPI, 1981. p. 6-11.

porque o mercado externo, sendo cada vez mais indispensável à economia brasileira, o exigiria.

[...]

É preciso que vejamos de outra forma o problema do comércio de tecnologia para o Brasil de hoje. A transferência de tecnologia para as nossas empresas, até pouco tempo, era feita sem esse tipo de problema, porque produzíamos para dentro. O mercado para nossos produtos estava limitado às nossas fronteiras. O contrato de transferência de tecnologia seria, assim, o meio pelo qual o fornecedor obteria ganhos num mercado em que ele não atuaria diretamente. No entanto, à proporção que a empresa nacional ultrapassar as nossas fronteiras, tornando-se competidora em outros mercados, o seu fornecedor de tecnologia perde, ou corre risco de perder, mercados que antes eram diretamente faturados por ele; começa aí o comprador nacional de tecnologia a ter problemas. Como poderemos continuar a exportar e a receber tecnologia?

[...]

O INPI não é, portanto, adversário da contratação de tecnologia externa quando ela é necessária; será contra, porém, no caso em que tal concentração for feita sem programação de investimentos simultâneos em tecnologia própria.³⁸⁷

Em seu depoimento, Lia de Medeiros faria um comentário em sentido análogo — confirmando o conteúdo do discurso da época — ao explicar a atuação dos analistas de contratos no âmbito dos GTs:

[...] A meta era de substituir as importações de tecnologia, e esta meta era mantida. No final de cinco anos de contrato, quando a empresa nacional tinha interesse em renovar o contrato, ela tinha que mostrar o quanto havia absorvido ou, às vezes, tinha que se comprometer em aplicar parte de seu faturamento em atividades de P&D. Ou seja, ela era estimulada a montar um centro de pesquisa e desenvolvimento, o que na frente geraria a substituição das importações.³⁸⁸

As manifestações dos agentes institucionais apontavam, em geral, para um endurecimento das políticas institucionais no campo da transferência de tecnologia, isto é, um recrudescimento do controle sobre a tecnologia que entrava no Brasil, acompanhado por estímulos e exigências visando à elevação dos investimentos da indústria nacional em atividades de P&D. Pode-se afirmar que, alicerçando tal discurso, procurou-se implementar medidas de ordem prática que consubstanciassem a nova diretriz política seguida pelo

³⁸⁷ ARRUDA, Mauro Fernando M. A política de transferência de tecnologia..., p. 3-7.

³⁸⁸ Entrevista concedida por Lia de Medeiros, em 25 de janeiro de 2006. Anexo D, p. 334.

Instituto: os Atos Normativos nºs 60/82, 64/83, 65/83 e 68/84.³⁸⁹ Teceremos alguns breves comentários sobre o segundo, alvo de uma forte controvérsia ao final da gestão Arthur Bandeira.

O AN 64/83 foi um instrumento criado pelo INPI cuja essência consistia na vinculação, a critério da autarquia, da averbação de contratos de importação tecnológica a investimentos diretos em atividades de P&D em território nacional, fosse na própria empresa contratante, fosse em instituições de pesquisa. Pretendia-se, com esta medida, fomentar a capacitação tecnológica nacional a partir de uma dupla estratégia: por um lado, induzindo a empresa nacional a não contar apenas com tecnologia importada, sendo estimulada a lançar mão de meios para desenvolver tecnologias próprias; por outro, forçando as filiais de multinacionais, normalmente receptoras de tecnologias provenientes de suas matrizes, a introduzir capital de risco no país (investimentos em P&D), em medida proporcional a das remessas pelo uso da tecnologia. Segundo a justificativa oficial, o item do AN 64/83 que se referia diretamente às empresas de controle estrangeiro era uma consequência de uma deturpação identificada no comportamento das filiais de multinacionais estabelecidas no Brasil. As análises sobre o mercado tecnológico indicavam uma prática de burla a uma das restrições estabelecidas pela legislação brasileira de controle sobre o capital estrangeiro, que impedia o pagamento de *royalties* tecnológicos entre empresas nacionais e estrangeiras pertencentes a um mesmo grupo econômico. A “solução” encontrada pelas multinacionais teria sido estabelecer negociações triangulares, ou seja, contratos de importação de tecnologia entre suas filiais e empresas internacionais desvinculadas de seu grupo econômico —

³⁸⁹ O AN 60/82 criou barreiras às tecnológicas no setor de engenharia, conforme discutido na seção 4.2.2. O Ato Normativo n.º 65, de 21 de outubro de 1983 (AN 65/83), obrigava as empresas contratantes a justificarem a contratação pretendida através de uma pesquisa prévia sobre o estado da técnica no Banco de Patentes do INPI. Com isso buscava-se impelir a empresa nacional a manter constante contato com informação tecnológica de ponta, a aprofundar seu conhecimento sobre as opções disponíveis no mercado e a priorizar a propriedade industrial como objeto de contratação (em detrimento dos contratos de *know-how*). Já o Ato Normativo n.º 68, de 5 de janeiro de 1984 (AN 68/84), exigia dos órgãos estatais uma prévia apresentação ao INPI dos editais de licitação envolvendo compra de tecnologia externa. Para maiores detalhes, ver COPPE. Grupo Independente. *Op. cit.*, p. 8-24.

contratos estes passíveis de geração de remessas —, providenciando posterior repasse dos recursos envolvidos à matriz. Neste caso, o AN 64/83, ao atrelar a averbação dos contratos ao ingresso de capital de risco, servia como um instrumento de desestímulo a tal prática, uma vez que impunha um custo adicional a este tipo de negociação. O Ato Normativo, na visão de seus formuladores, não apenas aprofundava o controle exercido pelo INPI sobre as importações tecnológicas, como expandia a intervenção da autarquia para outros campos da atividade econômica, como a de investimentos, por exemplo.³⁹⁰

Esta interpretação presente no discurso oficial, no entanto, não seria unânime. Um dos atores sociais que participou diretamente daquele processo histórico, Antônio Luís Figueira Barbosa — integrante do “núcleo fundador” e, naquele momento, titular da Coordenação de Intercâmbio e Assuntos Internacionais —, esboçaria uma leitura bem diferente sobre o AN 64/83, em um importante estudo sobre as políticas de transferência de tecnologia desenvolvidas no Brasil.³⁹¹ Nas palavras do autor:

O Ato Normativo n.º 64, de 16 de setembro de 1983, dentre os inúmeros atos normativos até o início da década de 90, é o primeiro a possibilitar a remessa de subsidiária à sua matriz no exterior, contrariando o artigo 14 da Lei n.º 4.131/62, sob a roupagem de estar promovendo a pesquisa e o desenvolvimento no país, inclusive através da participação de universidades e institutos de pesquisa locais. Esta aparência de uma racionalidade desenvolvimentista do país não é, entretanto, uma característica isolada, sendo comum à maioria dos demais atos normativos tendo sido, evidentemente, à época, louvada pelas instituições indiretamente beneficiadas. Assim, embora também em contradição com a legislação vigente, não possibilitava sem restrição, ou seja, a permissibilidade de remessa de subsidiária à sua matriz no exterior limitava-se a certos casos e às especificidades empresariais. Felizmente o alcance deste ato foi, portanto bastante limitado, favorecendo poucas empresas acionariamente relacionadas. Mas houve inúmeros casos de empresas cujos fornecedores de tecnologia eram seus sócios minoritários, que, por outras razões impeditivas da averbação dos contratos, buscavam guarida nas disposições deste ato normativo.³⁹²

³⁹⁰ Para um exemplo de fonte onde este tipo de justificativa pode ser encontrada, ver ARRUDA, Mauro Fernando M. *Op. cit.*, p. 3-7.

³⁹¹ O economista dedica três capítulos de sua obra ao tema do comércio de tecnologia. Ver BARBOSA, Antônio L. F. **Sobre a propriedade do trabalho intelectual...**, p. 245-377.

³⁹² *Ibid.*, p. 360.

De acordo com o economista, portanto, o AN 64/83, ao invés de significar um instrumento que elevava o grau de intervenção institucional sobre as contratações tecnológicas, indicaria, na verdade, uma forma de relaxamento de políticas, “afrouxando” as regras e exigências a que se submetiam principalmente as filiais de empresas multinacionais para remeter divisas para o exterior. Em nossa interpretação, o raciocínio do autor se pautava no princípio de que o AN 64/83 oficializava as práticas ilícitas cometidas por tais empresas. No caso, o envio de remessas a título de *royalties* entre filiais e matrizes de multinacionais não seria inibido; ao contrário, permaneceria a ser feito — com o intermédio de uma terceira empresa —, só que agora devidamente “legitimada” e justificada. Neste sentido, o INPI estaria lançando mão de poderes que extrapolavam aqueles que lhe eram concedidos por lei, uma vez que estaria criando uma norma em desacordo com os dispositivos do Estatuto dos Capitais Estrangeiros (Lei n.º 4.131/62), não no sentido de aprofundar seus efeitos, mas de contorná-los. O autor vai ainda além, não apontando somente no AN 64/83 indícios de moderação do sistema de controle sobre PI e TT, porém identificando-os em tempos ainda mais pretéritos, pelo menos desde meados da década de 70, quando, a partir do AN 15/75, o INPI teria passado a “interpretar” a legislação vigente, tornando mais maleável a regulamentação ali estabelecida. No seu entender, “embora esses atos sejam considerados como excessivamente intervencionistas, eles são, em geral, instrumentos de flexibilização de leis, e, conseqüentemente, de políticas”.³⁹³

Procuramos identificar a percepção de alguns de nossos entrevistados não apenas sobre este ponto específico — o AN 64/83 —, mas sobre a possibilidade de encontramos nos estertores do regime castrense sinais de uma flexibilização no sistema de controle sobre PI e TT. Indagado primeiramente sobre o assunto, Arthur Câmara Cardozo reagiria da seguinte maneira:

³⁹³ Ibid., p. 359.

Essa é uma visão muito pessoal dele. O Barbosa é um clássico; ele achava que o INPI não tinha que fazer ato normativo. Ele achava que o INPI tinha que fazer só aquilo que estava na lei, que segundo ele já era suficiente. Porque quando a lei trata de abuso do poder econômico é possível cobrir tudo que o Ato Normativo n.º 15 cobre. Ele dizia que a lei era suficiente, essa era a sua visão. Ele acha também que quando o INPI começou a legislar, passou a flexibilizar. Deixou de ser só o que estava escrito na lei e passou também o INPI a “apitar”. E como o INPI estava sujeito a variações de presidentes, que poderiam “legislar” de uma forma ou de outra, criar normas “assim ou assado”, ele achava que isso era um risco.

[...]

A minha [visão] é que, naquele momento, não flexibilizou, mas criou possibilidades de flexibilizar adiante, a partir das formas que tomassem os atos normativos. E a partir do momento que o governo militar recua e abre um espaço para os políticos ocuparem, só Deus sabia qual poderia ser o próximo ato normativo.³⁹⁴

Quanto ao AN 64/83, a interpretação não seria muito distinta:

Eu acho que abre brecha sim, mas também acho que tem um lado positivo. Na verdade, o Ato 64 é interessante, pois tinha um viés desenvolvimentista e não abria necessariamente brecha para remessas entre matriz e filial. Bastava que o INPI não averbasse o contrato. Com ou sem investimento. Investe se quiser, é um risco do negócio. Se é negócio para a empresa, investe-se; se não é, não se investe. Então, uma coisa não tinha que vir necessariamente ligada à outra. Você poderia fazer só para a empresa nacional, por exemplo. Criava-se ou não a brecha dependendo de como se usava a norma.³⁹⁵

Lia de Medeiros acrescentaria algumas informações importantes à discussão que ora procuramos desenvolver. Quanto ao seu posicionamento em relação ao AN 15/75, a economista também não o tomaria como uma medida de flexibilização:

Eu acho que não. O Ato 15 não mudou muita coisa, ele apenas colocou no papel, consubstanciando em documento, tudo aquilo que já estava disposto nas várias leis utilizadas para regular o comércio de tecnologia — Código da Propriedade Industrial, Estatuto dos Capitais Estrangeiros, Lei de repressão ao abuso de poder econômico e os regulamentos do imposto de renda. Estas eram as leis que nós usávamos e são justamente elas que fundamentam o Ato Normativo n.º 15.³⁹⁶

³⁹⁴ Entrevista concedida por Arthur Câmara Cardozo, em 15 de dezembro de 2005. Anexo C, p. 313-4.

³⁹⁵ Ibid., p. 314.

³⁹⁶ Entrevista concedida por Lia de Medeiros, em 25 de janeiro de 2006. Anexo D, p. 339-40.

Contudo, concordaria com a idéia de que o AN 64/83 constituiu, de fato, um instrumento introdutor de novas — e mais brandas — formas de tratamento para as empresas multinacionais, no que tange a remessas a título de tecnologia:

Ele [o AN 64/83] permite, além disso, que os contratos se prolonguem, desde que houvesse comprometimento das partes de investir em projetos de P&D. O Barbosa tem uma posição de que efetivamente o INPI se imiscuiu em atividades que não eram de sua competência. Por exemplo, o trabalho dos GTs, quando se dizia se uma dada tecnologia era boa ou adequada ao país: para ele, isso não era papel do INPI. Caberia ao órgão somente dizer: “Esse valor está alto, não vamos permitir, pode baixar isso aí!” Quem tem que saber se a tecnologia é boa ou adequada é o próprio comprador. No GT havia essas histórias. Ele achava isso tudo desnecessário, algo que desviava o foco da atuação governamental, aquilo a que se deveria de fato estar atento. Com isto tudo, é possível que o Ato Normativo nº 64 tenha realmente flexibilizado. Ele permitia que se pagasse mais, que se prolongassem os prazos dos contratos. Antes, não, eram só prazos e valores estipulados por lei. Depois disso, o empresário teria que perceber que seria necessário aprender a caminhar só.³⁹⁷

Mais do que a característica de um único ato normativo, Lia de Medeiros identifica no final do regime militar uma tendência à flexibilização do sistema de controle sobre PI e TT, um processo de inflexão na política institucional baseado em uma nova diretriz “liberalizante”. Eis seus argumentos:

Quando ele fala em flexibilização, acho que podemos identificar isso na presidência do Mauro Arruda. Ou melhor, no final da gestão Bandeira. E não é só o INPI que começa a flexibilizar, mas toda a economia. O INPI apenas se destaca neste contexto porque nós tínhamos uma certa rigidez quanto aos percentuais de remessa, quanto às condições de contrato. O Mauro, ainda como diretor de Contratos, começa a dar alguns depoimentos dizendo que era necessário analisar caso a caso. Em algumas palestras, alguns pronunciamentos, o Mauro começa a dizer que não se pode ser mais tão intransigente, que havia coisas necessárias ao desenvolvimento nacional que não custavam somente aquele preço que o INPI permitia que fosse pago. Neste sentido, seria necessário analisar caso a caso, oferecendo um certo grau de flexibilidade. Começa a dizer que os percentuais estabelecidos não eram para remessas, mas somente para dedução, algo que a gente não aceitava. A nossa interpretação era que o que se considerava para dedução

³⁹⁷ Ibid., p. 341.

também era considerado para remessa. Isso já em 1983, 1984, final da gestão do Mauro Arruda na DIRCO.³⁹⁸

Procuramos comparar tais informações com as disponíveis nas fontes escritas selecionadas, priorizando a análise dos discursos dos membros da cúpula institucional à época, documentação sob guarda da Biblioteca de Informação Tecnológica (BIDTEC) do INPI. Não foi possível identificar em nenhum texto anterior a 1985 argumentações pró-flexibilização, isto é, indicações de que a cúpula institucional se mostrava favorável ou se mobilizava em prol de um relaxamento dos controles e exigências quanto às contratações tecnológicas. Já a partir da gestão Mauro Arruda (1985-1989), são recorrentes as referências, em discursos e palestras proferidas principalmente pelo presidente da instituição, aos novos padrões a que a economia nacional deveria se enquadrar, à extemporaneidade das ações tutelares do Estado face à iniciativa privada e à necessidade de aplicação das normas vigentes de forma flexível, tendo em conta as novas necessidades advindas do sistema produtivo. Neste sentido, propunha-se uma mudança no comportamento e atuação dos agentes institucionais. Tomemos como ilustração um pequeno trecho de uma palestra proferida por Mauro Arruda em 1987:

Conforme dissemos, são 15 anos de trabalho. Nasceram o INPI e a Diretoria de Contratos praticamente na última fase do processo de substituição das importações. Viveram, assim, seus dirigentes e seus técnicos, segundo um determinado tipo de modelo de ação. Além do que constava na legislação, criaram-se normas, enquanto outras, já sedimentadas, foram trazidas dos anos 50 e 60.

Mal ou bem serviram elas para combater ou conter os abusos das chamadas práticas comerciais restritivas. [...] Passados 15 anos, as normas continuam as mesmas. O que mais nos preocupa, porém não são as normas em si, mas sim a nossa postura. Ou mudamos esta ou as empresas nacionais amargarão o preço da burocracia, o que dificultará as suas vitórias. Buscando o “certo”, estaremos, sem dúvida, alcançando o duvidoso.

[...]

A nível da Diretoria de Contratos de Transferência de Tecnologia, essa mudança de postura significa não aplicar mecanicamente as normas em vigor. Isto pressupõe um claro entendimento por parte do corpo técnico de todo o contexto relacionado com a contratação. [...] O técnico do INPI deixa,

³⁹⁸ Ibid., p. 340.

assim, a postura cartorial de fazer exigências calçadas nas “verdades” absolutas das normas. Estas valem para qualquer contrato, de qualquer setor, o que não se pode considerar como sendo o absolutamente certo. O certo é tratá-las como parâmetros de negociação e não como um fim em si mesmas.³⁹⁹

Abandonemos agora a área de transferência de tecnologia e passemos, ainda que rapidamente, pela área de propriedade industrial. Na maior parte da documentação oficial (discursos, Relatórios Anuais de Atividades, etc.) pouco se fala sobre as políticas governamentais para marcas e patentes. Ao contrário do que ocorre nos dias atuais — em que a questão da propriedade intelectual alcança uma relevância sem precedentes⁴⁰⁰ —, a transferência de tecnologia era o campo a despertar atenção e tratamento prioritários por parte do governo, sendo as proteções patentária e marcária geralmente abordadas a partir de aspectos puramente jurídico-funcionais ou então como pano de fundo para o tema da capacitação tecnológica da empresa nacional. Apelamos, então, às estatísticas do INPI, na intenção de buscar informações sobre as possibilidades abertas a práticas flexibilizadoras na concessão de DPI, ao final do regime militar.

Em primeiro lugar, no âmbito da área de marcas, conforme discutido anteriormente,⁴⁰¹ não se nota nenhuma alteração significativa no comportamento dos agentes institucionais em relação a períodos anteriores. Se isolarmos o interstício 1979-1984, veremos que somente em duas oportunidades (1979 e 1981) o número de concessões superaria o de indeferimentos. Ora, cremos que para que a hipótese de flexibilização se confirmasse nesta área, um indicador importante seria um acréscimo significativo e contínuo na proporção deferimentos/indeferimentos, algo que não pudemos observar. A ausência deste indicador nos

³⁹⁹ INPI. Memória Institucional. **Palestra proferida pelo presidente Mauro Fernando Maria Arruda no Primeiro Encontro Regional de Propriedade Industrial, em São Bernardo do Campo - SP, em 17 de março de 1987.** Rio de Janeiro: INPI, 1987.

⁴⁰⁰ Cujos motivos são sucintamente discutidos na seção 2.4.

⁴⁰¹ Mais especificamente na seção 4.3.1., com ênfase nos dados apresentados pela tabela I.

sugere que a rigidez das exigências nos processos de concessão tenha se mantido pelo menos até 1984.

Observemos agora a área de patentes. Voltando à tabela II⁴⁰² e lançando mão da mesma metodologia utilizada na sondagem feita na área de marcas, podemos perceber, primeiramente, que até 1978 o número de indeferimentos superou o de concessões, mesmo se levarmos em conta a adoção dos “exames técnicos sucintos”,⁴⁰³ no período 1976-1978. Não encontramos, portanto, subsídios que nos permitam confirmar qualquer afrouxamento na política institucional para o campo das patentes no período. Já no interstício 1980-1984, é possível identificar, para além de um significativo aumento no índice anual de decisões, um flagrante acréscimo no número de deferimentos, que, pela primeira vez no biênio 1980-1981 e depois novamente no ano de 1983, superaria o número de processos indeferidos ou arquivados. Isto, por sua vez, pode sugerir uma tendência à aceleração — com possibilidades de relaxamento das exigências — dos trâmites processuais no âmbito da DIRPA neste período específico. No entanto, a confirmação do “exame sumário” como um instrumento de flexibilização política, no nosso entender, exigiria uma análise específica por setor industrial, levando em consideração o quanto o desempenho de cada um deles teria sido afetado pelo aumento do número de patentes concedidas, o que por si só exigiria um esforço de pesquisa à parte, extrapolando os limites de nosso trabalho. Além disso, é preciso levar em conta também que, embora os “exames sumários” facilitassem a obtenção de privilégios pelos interessados — uma vez que pressupunham um menor grau exigência —, é possível que a motivação para sua implementação não tenha sido predominantemente política, mas sim de ordem operacional. Neste sentido, mais do que uma medida em prol do atendimento dos interesses de mercado de tais ou quais grupos integrados à atividade inventiva — e, por isso, demandantes constantes de privilégios de patentes —, a medida pode ter sido implantada

⁴⁰² Seção 4.3.2

⁴⁰³ Ver seção 4.3.1.

fundamentalmente para combater o *backlog* na DIRPA.⁴⁰⁴ Em face de tal incerteza, optamos pela cautela, não interpretando a alteração na sistemática de trabalho da Diretoria de Patentes como um indício claro de uma flexibilização nas políticas governamentais para patentes.

Em face do que pudemos apurar, procurando examinar os procedimentos adotados nas três principais áreas-fim da autarquia, acreditamos não ser segura a hipótese de constituição de uma tendência flexibilizadora nas políticas formuladas e executadas pelo INPI até o final do regime castrense. Em nossa opinião, tal tendência somente ficaria clara posteriormente, já no contexto de transição para o regime democrático, consolidando-se paulatinamente a partir da segunda metade dos anos oitenta até provocar uma radical transformação do sistema de controle sobre PI e TT, já na década de 90.⁴⁰⁵ Esta consistiria, na verdade, em mais do que uma mera mudança estrutural, mas em uma verdadeira desconstrução do projeto montado durante o regime militar, isto é, sua substituição por um projeto concorrente, de cunho “liberalizante”, que a ele teria superado em uma dinâmica de lutas muito mais ampla, envolvendo mais do que somente fatores concernentes ao campo da PI e TT, mas a própria redefinição dos modelos nacionais de desenvolvimento e de Estado. Tal discussão, extremamente rica e complexa, é um outro desafio — ainda a ser vencido — para todos aqueles que se interessam pelo tema da propriedade intelectual e da inovação tecnológica. Infelizmente, neste trabalho, não podemos dela dar conta. Deixemos, por ora, esta janela aberta.

⁴⁰⁴ Arthur Carlos Bandeira nos daria algumas indicações neste sentido, em seu depoimento. Ver Entrevista concedida por Arthur Carlos Bandeira, em 13 de julho de 2005. Anexo B, p. 282-3.

⁴⁰⁵ Alguns comentários sobre a conjuntura internacional dos anos noventa — no que concerne ao campo da PI e TT — foram brevemente tecidos na seção 2.4.

CONCLUSÃO

Em face do exposto ao longo deste trabalho, podemos afirmar que a inserção do Estado no esforço de desenvolvimento das atividades científico-tecnológicas no país é um fenômeno relativamente recente, tendo sido suscitado pelas demandas advindas do sistema produtivo em um momento de complexificação do processo de industrialização. Os interesses privados de promoção do avanço tecnológico, visando o enquadramento da atividade produtiva no país aos moldes modernos do capitalismo internacional, impeliram determinados grupos sociais a se debruçarem sobre a questão, procurando soluções para o atendimento de suas principais demandas. Neste sentido, foi o governo chamado a atuar, intervindo diretamente sobre o domínio econômico, em virtude da incapacidade dos agentes privados de criarem as condições para o deslançamento da capacitação tecnológica da indústria nacional exclusivamente a partir dos fatores de mercado. Neste contexto, variáveis de ordem ideológica e cultural, tais como o surgimento e consolidação de um pensamento “desenvolvimentista”, conforme define Bielschowsky,⁴⁰⁶ também exerceriam um papel fundamental, constituindo-se em materializações das relações político-econômicas estabelecidas entre os atores sociais, ou seja, valores simbólicos que as justificavam, legitimavam e reproduziam.

No que diz respeito, especificamente, às políticas para o campo da PI e TT, a montagem de um arcabouço jurídico-institucional robusto visou dotar o governo de instrumentos que permitissem uma firme intervenção nas relações estabelecidas entre empresas nacionais e estrangeiras no mercado tecnológico internacional. É certo que o processo de construção de políticas se consuma nos aparelhos de Estado, contudo, não se pode perder de vista que estes não se constituem em instâncias que pairam acima da

⁴⁰⁶ BIELSCHOWSKY, Ricardo. **Pensamento econômico brasileiro...**, p. 77 et seq.

sociedade, que se descolam da dinâmica de funcionamento do universo coletivo. Ao contrário, as políticas de Estado reproduzem — ainda que não de uma forma mimética e imediata, conforme algumas interpretações mecanicistas — uma dada correlação de forças no sistema de relações sociais, viabilizada pela ocupação por parte de diferentes grupos de interesse de espaços privilegiados na estrutura de tomada de decisões. Logo, o reordenamento da estrutura institucional de propriedade industrial significou um deslocamento das forças ali assentadas — no caso, os agentes da propriedade industrial, representantes por excelência dos interesses do capital internacional nos limites da esfera tecnológica — e sua substituição por novos grupos políticos — representando os interesses de parte do empresariado nacional, associado ou não, embora o primeiro predominasse — que, a partir de então, passavam a contar com recursos especiais para o atendimento de suas principais demandas.

Outra constatação importante obtida a partir de nossa investigação foi, estabelecida a supremacia de um novo grupo na esfera da PI e TT, a predominância de um padrão informal de inserção e representação dos novos interesses hegemônicos no processo decisório, em boa parte concentrado no órgão oficial de propriedade industrial, o INPI. Não se constatou, em geral, uma ocupação direta dos cargos-chave dentro da estrutura burocrática governamental por empresários, mas sim uma forma distinta de acesso e manipulação dos recursos de poder controlados pelo INPI, baseada em uma estreita ligação entre empresários e agentes institucionais — estes últimos, atores (civis e militares) ideológica e politicamente comprometidos com um projeto “desenvolvimentista” de nação, fator que os aproximava dos segmentos dinâmicos do empresariado nacional. Primeiramente, até o final da década de 70, a penetração do empresariado no processo decisório deu-se a partir de uma função consultiva informal exercida por suas entidades extracorporativas de representação de classe; posteriormente, ao alvorecer dos anos oitenta, esta função consultiva seria oficializada,

consubstanciada na formação de Grupos Setoriais de Trabalho, colegiados integrados por empresários, agentes do INPI, acadêmicos e técnicos de áreas diversas do governo.

A política de controle sobre PI e TT estabelecida durante o governo Médici e levada a cabo até, pelo menos, o final do regime militar, enfim, foi a consubstanciação de um projeto político específico, de cunho “desenvolvimentista”, que vinha sendo costurado desde os anos sessenta, constituindo-se em uma forma de atendimento dos anseios de segmentos industriais que procuravam desenvolver suas atividades, mas que encontravam uma série de dificuldades em função das condições desvantajosas a que se submetiam para a obtenção de tecnologia no mercado internacional. O arcabouço jurídico-institucional construído no início da década de 70, portanto, foi montado de modo a viabilizar uma atuação direta do Estado no mercado, não partindo de uma função de mediação ou arbitragem de divergentes interesses privados, mas organizando e representando os interesses de setores específicos da indústria nacional, em especial os mais dinâmicos e complexos, como o químico, petroquímico, de informática, de bens de capital e de serviços de engenharia. Ressaltamos, contudo, que a diretriz política que governava o sistema não era exatamente de contraposição ao capital internacional. De fato, a idéia que a fundamentava era de equilíbrio das relações entre empresas nacionais e estrangeiras no mercado de tecnologia. Se o modelo de desenvolvimento econômico adotado no período era claramente baseado em uma estreita associação com os capitais estrangeiros, desta última não se dispensava algum grau de planejamento e orientação. Estes seriam instrumentos essenciais para o estabelecimento de uma divisão de tarefas e poderes que fosse capaz de manter o tripé de sustentação do modelo — capital privado nacional, capital privado internacional e capital estatal — em constante equilíbrio.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Obras de referência

ABREU, Alzira et al (coord.). **Dicionário histórico-biográfico brasileiro pós-1930**. 2.ed. rev. e atual. Rio de Janeiro: FGV; CPDOC, 2001.

ALMANAQUE DE PESSOAL. Brasília: MRE, 1916- . Anual.

Fontes Primárias

Acervo da BIDTEC / INPI :

a) Folhetos:

ATOS NORMATIVOS DA DIRETORIA DE CONTRATOS DE TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA E CORRELATOS. [Coleção da BIDTEC. Mimeo.].

MEMÓRIA INSTITUCIONAL DO INPI. Discursos e palestras proferidos pelos presidentes do INPI. [Coleção de folhetos da BIDTEC. Mimeo.].

PORTARIAS DA PRESIDÊNCIA DO INPI. 1976- . [Coleção da BIDTEC. Mimeo.].

b) Publicações periódicas:

BOLETIM DE PESSOAL. Rio de Janeiro: INPI. 1971- . Semanal.

RELATÓRIO DAS ATIVIDADES. Rio de Janeiro: INPI, 1971- . Anual

REVISTA DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL. Rio de Janeiro: INPI, 1971- . Semanal.

Depoimentos:

BANDEIRA, Arthur Carlos. **Depoimento de Arthur Carlos Bandeira**. Entrevistador: L. Malavota. Rio de Janeiro: [s.n.], 2005. 1 fita cassete (60 min), 3 ³/₄ pps, estéreo.

CARDOZO, Arthur Câmara. **Depoimento de Arthur Câmara Cardozo**. Entrevistador: L. Malavota. Rio de Janeiro: [s.n.], 2005. 2 fitas cassetes (60 min), 3 ³/₄ pps, estéreo.

LOBO, Thomaz Thedim. **Depoimento de Thomaz Thedim Lobo**. Entrevistador: L. Malavota. Rio de Janeiro: [s.n.], 2005. 1 fita cassete (60 min), 3 ³/₄ pps, estéreo.

MEDEIROS, Lia de. **Depoimento de Lia de Medeiros**. Entrevistador: L. Malavota. Rio de Janeiro: [s.n.], 2006. 2 fitas cassetes (60 min), 3 ³/₄ pps, estéreo.

Legislação:

BRASIL. Lei n.º 5.772, de 21 de dezembro de 1971. Institui o novo código de propriedade industrial e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 31 dez. 1971. Seção 1, p. 10897.

_____. Decreto n.º 68.104, de 22 de janeiro de 1971. Regulamenta a Lei n.º 5.648, de 11 de dezembro de 1970, que criou o Instituto Nacional da Propriedade Industrial - INPI - e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 25 jan. 1971. Seção 1, p. 636.

_____. Lei n.º 5.648, de 11 de dezembro de 1970. Cria o Instituto nacional da Propriedade Industrial e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 14 dez. 1970. Seção 1, p. 10577.

_____. Lei n.º 4.137, de 10 de Setembro de 1962. Regula a repressão ao abuso do Poder Econômico. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, DF, 12 nov. 1962. Seção 1, p. 11717.

_____. Lei n.º 4.131, de 03 de Setembro de 1962. Disciplina a aplicação do capital estrangeiro e as remessas de valores para o exterior e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, DF, 27 set. 1962. Seção 1, p. 10073.

_____. Lei nº 3.470, de 28 de Novembro de 1958. Altera a legislação do Imposto de Renda e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, DF, 28 nov. 1958 . Seção 1, p. 25321.

_____. Ministério da Fazenda. Portaria nº 436, de 30 de dezembro de 1958. **Coletânea da Legislação da propriedade industrial e do comércio de tecnologia**. Rio de Janeiro: INPI, [s.d.].

Livros e artigos:

BRASIL. **Plano Nacional de Desenvolvimento** ^{3/4} **1972-74**. Brasília: [s.n.], 1971.

_____. Congresso. Câmara dos deputados. **Anais da Comissão que apreciou o Projeto de Lei que deu nova redação ao Código da Propriedade Industrial**. Brasília: Câmara dos Deputados, 1971.

CAIRU, José da Silva Lisboa, [Visconde de]. **Observações sobre a franqueza da indústria, e estabelecimento de fábricas no Brasil**. Brasília: Senado Federal, 1999.

HATAB, Guilherme. O INPI e a importação de tecnologia. **USIMINAS Revista**, v.4, n.8, p. 53-4, out. 1973.

SIMONSEN, Roberto. A planificação da economia brasileira. In: **A controvérsia do planejamento na economia brasileira**; coletânea da polêmica Simonsen x Gudin, desencadeada com as primeiras propostas formais de planejamento da economia brasileira ao final do Estado Novo. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1977. (Série Pensamento Econômico, 3).

_____. **Evolução industrial do Brasil e outros estudos**. São Paulo: Companhia Editora Nacional; Editora da Universidade de São Paulo, 1973.

Monografias da Escola de Comando e Estado-Maior do Exército:

ALMEIDA, Antônio Pires Tavares de. **Evolução da estratégia militar brasileira.** Rio de Janeiro: ECEME, 1968.

BUDO, Aluisio Bolívar. **A motorização no exército como fator na sua evolução e no desenvolvimento industrial do Brasil.** Rio de Janeiro: ECEME, 1966.

CARDOSO, Tales Eichler. **Estudo das implicações políticas, econômicas, psicossociais e militares.** Rio de Janeiro: ECEME, 1970.

CONCEIÇÃO, Hélio Ribeiro. **Problemas do desenvolvimento do setor de energia nuclear.** Rio de Janeiro: ECEME, 1971.

LEONEL, Benedito Onofre Bezerra. **O computador eletrônico e o exército.** Rio de Janeiro: ECEME, 1966.

LEONEL, João Batista Bezerra. **A indústria brasileira e o reequipamento do Exército.** Rio de Janeiro: ECEME, 1969.

MAURMANN, Sérgio Menges. **Problemas do desenvolvimento brasileiro no setor da energia.** Rio de Janeiro: ECEME, 1972.

Monografias da Escola de Guerra Naval:

CÂMARA, Ibsen Gusmão. **Influências da evolução da ciência e da tecnologia sobre a estratégia.** Rio de Janeiro: EGN, 1972.

CARVALHO, José do Cabo. **Desenvolvimento tecnológico e guerra eletrônica.** Rio de Janeiro: EGN, 1974.

DUMONT, Paulo Augusto Garcia. **Impacto da ciência e da tecnologia nas relações internacionais.** Rio de Janeiro: EGN, 1973.

GOMES, Severo Fagundes. A tecnologia e a expansão industrial nas Forças armadas brasileiras. Rio de Janeiro: EGN, 1974.

GUSMÃO, Odyr Buarque de. Ciência e tecnologia: componentes fundamentais do modelo brasileiro de desenvolvimento. Rio de Janeiro: EGN, 1972.

LOBO, Thomaz Thedim. A tecnologia nacional Rio de Janeiro: EGN, 1974.

MORAES, Marcus Vinícius Pratini de. Indústria e tecnologia. Rio de Janeiro: EGN, 1971.

PEREIRA, Mauro César Rodrigues. Tecnologia: estratégia para os Países em desenvolvimento. Rio de Janeiro: EGN, 1973.

SCHIEK, Hugo Friedrich. Planificação da tecnologia. Rio de Janeiro: EGN, 1972.

Monografias da Escola Superior de Guerra:

ALENCAR NETTO, Álvaro Gurgel de. **A ONU e os interesses do Brasil no campo do desenvolvimento.** Rio de Janeiro: ESG, 1973.

BATISTA, Paulo Nogueira. **A revolução tecnológica e a política internacional.** Rio de Janeiro: ESG, 1968.

CALDAS, Luís Renato Carneiro da Silva. **Vantagens e inconvenientes da importação maciça de “know-how”, política mais favorável ao desenvolvimento do país...** Rio de Janeiro: ESG, 1971.

CARDOSO, João Cristovão **Aspectos atuais da ciência e da tecnologia e a segurança nacional.** Rio de Janeiro: ESG, 1960.

CASTRO, José Augusto MacDowell Leite de. **Política de aperfeiçoamento tecnológico: perspectivas decorrentes da modernização do Código da Propriedade Industrial. Medidas de estímulo à pesquisa técnico-científica e industrial. A dinamização do MIC.** Rio de Janeiro: ESG: 1967.

- COELHO, Pedro Luiz Coutinho. **Áreas industriais brasileiras que devem ser consideradas prioritárias para os investimentos estrangeiros. Medidas que estimulem reinvestimento parcial dos lucros em pesquisas que visem a obtenção de tecnologia nacional compatível com a disponibilidade dos fatores de produção.** Rio de Janeiro : ESG, 1971.
- CORREIA, Arlindo Lopes. **O esforço educacional, a pesquisa científica, o progresso tecnológico e o desenvolvimento do país.** Rio de Janeiro: ESG, 1973.
- COUCEIRO, Antônio Moreira. **A política nacional para a ciência e tecnologia.** Rio de Janeiro: ESG, 1970.
- ESCOLA SUPERIOR DE GUERRA. **A evolução técnico-científica e a segurança nacional.** Rio de Janeiro: ESG, 1967.
- _____. **Analisar e apreciar na atual conjuntura militar brasileira o problema da pesquisa e do desenvolvimento tecnológico no âmbito das Forças Armadas.** Rio de Janeiro: ESG, 1965.
- FREDERICO, José Cláudio Beltrão. **Desenvolvimento científico e tecnológico, e a segurança nacional.** Rio de Janeiro: ESG, 1960.
- FREITAS, Egeo Correa de Oliveira, CARDOSO, Walter Felix, GIANNERINI, José Fabiano **Identificar e analisar os antagonismos e pressões, potenciais ou existentes, no campo da ciência e tecnologia, que se opõem aos ONP considerados pela escola...** Rio de Janeiro : ESG, 1970.
- GEISEL FILHO, Bernardo. **Examinar a situação atual do país no domínio técnico-científico: infra-estrutura, estrutura, recursos financeiros e humanos, no âmbito privado e público.** Rio de Janeiro: ESG, 1967.
- LEONARDOS, Luiz. **Estudar o papel das patentes de invenção como estímulo ao processo de desenvolvimento industrial.** Rio de Janeiro: ESG, 1972.
- MELLO, Nilton de Albuquerque. **Objetivos de nossa política científica...** Rio de Janeiro: ESG, 1972.
- MENEZES, Amaury Alves. **Desenvolvimento científico e tecnológico, e a segurança nacional. Preservação criteriosa das reservas energéticas brasileiras.** Rio de Janeiro: ESG, 1960.

NEVES, Francisco Pereira das [et al.]. **Aspectos científicos e tecnológicos de um esboço de doutrina de segurança nacional**. Rio de Janeiro: ESG, 1971.

OLIVEIRA JÚNIOR, Ernesto Luís de. **Política nacional para a ciência e tecnologia**. Rio de Janeiro: ESG, 1971.

RACHE, Cid. **Ciência e tecnologia**. Rio de Janeiro: ESG, 1969.

RIPPER, José Elis. **Estudar a pesquisa tecnológica como fator de desenvolvimento da indústria brasileira, recursos atualmente disponíveis e possibilidades futuras**. Rio de Janeiro: ESG, 1969.

RODRIGUES, Silvino. **A ciência e a tecnologia como elementos impulsionadores e condicionantes do desenvolvimento e da segurança nacional e formulação de uma política específica**. Rio de Janeiro: ESG, 1969.

SANTOS, Policarpo de Oliveira. **Analisar as atividades desenvolvidas pelas Forças armadas no domínio de seu desenvolvimento científico-tecnológico em face das necessidades da Segurança Nacional**. Rio de Janeiro: ESG, 1965.

SILVA, Hugo Cardoso da. **A ação do estado no desenvolvimento científico-tecnológico do país**. Rio de Janeiro: ESG, 1962.

SILVEIRA, Airton. **As Forças Armadas no desenvolvimento de uma tecnologia brasileira para fins militares. Formulação da política e estratégia posicionais para a década 1975-1984, considerada a conjuntura**. Rio de Janeiro: ESG, 1974.

ZADRONY, Carlos Curt. **Estudar e propor uma política a ser adotada para a ciência e tecnologia, tendo em vista o desenvolvimento e a segurança nacional em nosso país**. Rio de Janeiro: ESG, 1970.

Fontes secundárias:

Brasil:

ABRANCHES, Sérgio Henrique. “Governo, empresa estatal e política siderúrgica: 1930-1975”. In: LIMA JÚNIOR, Olavo Brasil de, ABRANCHES, Sérgio Henrique (coord.). **As origens da crise: Estado autoritário e planejamento no Brasil**. São Paulo: Vértice, Revista dos Tribunais, 1987, p. 165-7.

ALVES, Denysard; SAYAD, João. O Plano Estratégico de Desenvolvimento, 1968-1970. In: LAFER, Betty Mindlin (org.) **Planejamento no Brasil**. 5ª ed. São Paulo: Perspectiva, 1987. p. 91-110.

BAER, Werner, KERSTENETZKY, Isaac, VILLELA, Annibal. As modificações no papel do Estado na economia brasileira. In: BAER, Werner. **A industrialização e o desenvolvimento econômico do Brasil**. 4 ed. aum. Rio de Janeiro: FGV, 1979.

BIELSCHOWSKY, Ricardo. **Pensamento econômico brasileiro: o ciclo ideológico do desenvolvimentismo**. Rio de Janeiro: Contraponto, 2004.

CANO, Wilson. Milagre brasileiro: antecedentes e principais conseqüências econômicas. In: SEMINÁRIO 40 ANOS DO GOLPE DE 1964, 2004, Niterói e Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro: 7 Letras, 2004. p. 226-39.

CARDOSO, Fernando Henrique. Aspectos políticos do planejamento no Brasil. In: _____. **O modelo político Brasileiro e outros ensaios**. 5. ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1993.

_____. **Autoritarismo e democratização**. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1975.

CARONE, Edgar. **O pensamento industrial no Brasil (1880-1945)**. São Paulo: Difel, 1976.

COELHO, Edmundo Campos. **Em busca da identidade: o exército e a política na sociedade brasileira**. 2 ed. Rio de Janeiro: Record, 2001.

COMBLIN, Joseph. **A ideologia da segurança nacional**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1978.

- DEAN, Warren. **A industrialização de São Paulo (1880-1945)**. São Paulo: Difel, 1971.
- DINIZ, Eli; BOSCHI, Renato Raul. **Empresariado nacional e Estado no Brasil**. Rio de Janeiro: Forense-Universitária, 1978.
- DOCKHORN, Gilvan Veiga. **Quando a ordem é segurança e o progresso é desenvolvimento (1964-1974)**. Porto Alegre: EDIPUCRS, 2002.
- DREIFUSS, René Armand. **1964: a conquista do Estado. Ação Política, poder e golpe de classe**. Petrópolis (RJ): Vozes, 1981.
- FAORO, Raymundo. **Os donos do poder**. Porto Alegre: Globo, 1958.
- FIGUEIREDO, Argelina Cheibub. **Democracia ou reformas? Alternativas democráticas à crise política: 1961-1964**. São Paulo: Paz e Terra, 1993.
- FONTES, Virgínia. **As Condições de Emergência de um pensamento “democrático” no Brasil contemporâneo**. 2004. Comunicação apresentada no I Simpósio “Estado Brasileiro: Agências e Agentes”. Niterói, 13 a 15 de jul. 2004. [versão preliminar]
- GUIMARÃES, Eduardo Augusto; ERBER, Fábio; ARAÚJO JÚNIOR, José Tavares de. **A política científica e tecnológica**. Rio de Janeiro, Jorge Zahar, 1985.
- GUIMARÃES, César *et al.* **Expansão do Estado e articulação de interesses**. Rio de Janeiro: IUPERJ, 1977. *mimeo*.
- GUIMARÃES, César; VIANNA, Maria Lúcia Teixeira Werneck. Planejamento e centralização decisória: o Conselho Monetário Nacional e o Conselho de Desenvolvimento Econômico. In: LIMA JÚNIOR, Olavo Brasil de, ABRANCHES, Sérgio Henrique (coord.). **As origens da crise: Estado autoritário e planejamento no Brasil**. São Paulo: Vértice, Revista dos Tribunais, 1987. p. 17-52.
- LAFER, Celso. **O sistema político brasileiro**. São Paulo: Perspectiva, 1975.
- LAGO, Luiz Aranha Corrêa do. A retomada do crescimento e as distorções do “milagre”. In: ABREU, Marcelo de Paiva (org.) **A ordem do progresso**. Rio de Janeiro: Campus, 1990. p. 233-294.

LUZ, Nícia Vilela. **A luta pela industrialização no Brasil, 1808-1930**. 2ª ed. São Paulo: Alfa-Omega, 1975.

MARTINS, Luciano. **Estado capitalista e burocracia no Brasil pós-64**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985.

_____. **A expansão recente do Estado no Brasil: seus problemas e seus atores**. Rio de Janeiro: Iuperj, 1977. mimeo.

NOVAIS, Fernando Antônio, ARRUDA, José Jobson de Andrade. Prometeus e atlantes na forja da Nação. Introdução a CAIRU, José da Silva Lisboa, [Visconde de]. **Observações sobre a franqueza da indústria, e estabelecimento de fábricas no Brasil**. Brasília: Senado Federal, 1999.

OLIVEIRA, Eliezer Rizzo de (Org.) **Militares: pensamento e ação política**. Campinas: Papirus, 1987.

OLIVEIRA, Francisco de. Ditadura militar e crescimento econômico: a redundância autoritária. In: SEMINÁRIO 40 ANOS DO GOLPE DE 1964, 2004, Niterói e Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro: 7 Letras, 2004. p. 219-225.

_____. **Crítica à razão dualista — O ornitorrinco**. São Paulo: Boitempo, 2003.

PAIXÃO, Antônio Luiz, SANTOS, Maria Helena de Castro. O álcool combustível e a pecuária de corte: fragmentação e porosidade no Estado burocrático-autoritário. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, n. 7, jun. 1988.

PEREZ, Reginaldo Teixeira. **O pensamento político de Roberto Campos: da razão do Estado à razão do mercado (1950-1995)**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 1999.

PRADO, Luiz Carlos Delorme; EARP, Fábio Sá. O “milagre” brasileiro: crescimento acelerado, integração internacional e concentração de renda (1967-1973). In: FERREIRA, Jorge; DELGADO, Lucilia de Almeida Neves (Orgs.). **O tempo da ditadura: regime militar e movimentos sociais em fins do século XX**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2003. p. 204-41. (O Brasil Republicano; v.4).

REIS, Fábio Wanderley. Política e Políticas: a ciência política e o estudo de políticas. **Cadernos DCP**, n. 4, ago. 1977.

REZENDE, Fernando. O crescimento (descontrolado) da intervenção governamental na economia brasileira. In: LIMA JÚNIOR, Olavo Brasil de; ABRANCHES, Sérgio Henrique (Org.). **As origens da crise: Estado autoritário e planejamento no Brasil**. São Paulo: Vértice, Revista dos Tribunais, 1987. p. 214-52.

_____. A evolução das funções do governo e a expansão do setor público brasileiro. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, v.1, n.2, dez. 1971.

SANTOS, Wanderley Guilherme dos. **Sessenta e quatro: anatomia da crise**. São Paulo: Vértice, 1986.

_____. Teoria política e prospectos democráticos. **Dados**, n. 6, 1969.

STEPAN, Alfred. Os militares na política. Rio de Janeiro: Artenova, 1975.

SUZIGAN, Wilson. As empresas do governo e o papel do Estado na economia brasileira. In: **Aspectos da participação do governo na economia**. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1976. (Série Monográfica, n. 26).

TAVARES, Maria da Conceição. **Da substituição de importações ao capitalismo financeiro: ensaios sobre economia brasileira**. Rio de Janeiro: Zahar, 1972.

VIANNA, Luís Werneck. **Liberalismo e sindicato no Brasil**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976.

VIANNA, Maria Lúcia Teixeira Werneck. **A administração do Milagre: o Conselho Monetário Nacional, 1964/1974**. Petrópolis (RJ): Vozes, 1987.

Propriedade intelectual e transferência de tecnologia:

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS AGENTES DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL. **Propriedade industrial no Brasil: 50 anos de história**. São Paulo: ABAPI, 1998.

BANDEIRA, Arthur Carlos. "Brazil's ratification of the Paris Convention of 1883". **Industrial Property**. Geneva, 23rd year, n.11, Nov. 1984.

BARBOSA, Antônio L. F. **Sobre a propriedade do trabalho intelectual: uma perspectiva crítica**. Rio de Janeiro: UFRJ, 1999.

_____. **Propriedade e quase-propriedade no comércio de tecnologia**. Brasília: CNPq, 1981.

_____. Considerações sobre categorias tecnológicas e política de desenvolvimento. **Conjuntura Econômica**, Rio de Janeiro, v.33, n.1, p. 83-90, jan. 1979.

BIATO, Francisco de Almeida; GUIMARÃES, Eduardo Augusto, FIGUEIREDO, Maria Helena P. **A transferência de tecnologia no Brasil**. Brasília: IPEA/IPLAN, 1973.

BITTAR, Carlos Alberto. **Direito de autor na obra feita sob encomenda**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1977.

BORGES, Juliano da Silva. **Propriedade Intelectual: Ofensiva Revisora e a Nova Lei de Patentes Brasileira**. 2000. Dissertação (Mestrado em Ciência Política) — IUPERJ, Rio de Janeiro.

CARDOZO, Arthur Câmara. **The implementation of laws and regulations on transfer of technology: the experience of Brazil**. [S.l.]: UNCTAD Secretariat, 1990.

CASSIOLATO, José Eduardo; ELIAS, Luiz Antônio R.. O balanço de pagamentos tecnológicos brasileiro: evolução do controle governamental e alguns indicadores. In: VIOTTI, Eduardo B.; MACEDO Mariano de M. (Org.). **Indicadores de Ciência, Tecnologia e Inovação**. Campinas: UNICAMP, 2003. p. 269-322.

CERQUEIRA, João da Gama. **Tratado de Propriedade industrial**. 2ª edição, revista e atualizada por Luiz Gonzaga do Rio Verde e João Casimiro Costa Neto. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1982.

CHANG, Ha-Joon. Technology Transfer Intellectual Property Rights and Industrial Development in Developing Countries. **World Industrial Development Report, 2001**. [S.l.: s.n.], 2001.

COORDENAÇÃO DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO DE ENGENHARIA (COPPE). Grupo independente. **Atos normativos sobre transferência de tecnologia: evolução e impactos**. Rio de Janeiro, COPPE/UFRJ, 1985.

CORIAT, Benjamin. O novo regime global de propriedade intelectual e sua dimensão imperialista: implicações para as relações ‘norte/sul’”. In: BNDES. **Desafio do crescimento**, Rio de Janeiro: BNDES, 2005.

CRUZ FILHO, Murillo Florindo. History of the industrial property strategies and transfer of technology administrative system in Brazil: 1950-1997. **ADM. MADE — Revista do Mestrado em Administração e Desenvolvimento Empresarial**, Rio de Janeiro, Universidade Estácio de Sá, ano 1, n.2, p.117-33, jul. 2001.

_____. **A norma do novo: fundamentos do sistema de patentes na modernidade**. Rio de Janeiro: [s.n.],1996.

_____. **Patentes e Marcas: o Brasil na Convenção de Paris — um século de participação (1883/1983)**. Rio de Janeiro: INPI, 1983.

DAL POZ, Maria Ester; BRISOLLA, Sandra de Negraes. Jogos de apropriação de biotecnologias genômicas. In: SIMPÓSIO DE GESTÃO DA INOVAÇÃO TECNOLÓGICA, 23., 2004, Curitiba. **Anais...** São Paulo: Núcleo PGT/USP, 2004.

DI BLASI, Gabriel, GARCIA, Mário, MENDES, Paulo P. **A propriedade Industrial**. Rio de Janeiro: Forense, 1997.

FONSECA NETTO, Henrique Pereira da. **Liberalização do Sistema de controle e regulação da transferência de tecnologia no Brasil: implicações e prováveis conseqüências sobre a questão**. Rio de Janeiro: INPI, 1986.

HASENCLEVER, Lia; MATESCO, Virene R. As empresas transnacionais e o seu papel na competitividade industrial e dos países: o caso do Brasil. In: VEIGA, Pedro da Motta. (Org.). **O Brasil e os desafios da globalização**. 11 ed. Rio de Janeiro, 2000. p. 161-192.

KUMAR, Nagesh. Intellectual Property Protection, Market Orientation and Location of Overseas R&D Activities of Multinational Enterprises. **World Development**, v.24, n.4, p. 673-688, 1996.

LEONARDOS, Luiz. *Royalties* pelo uso de patentes de invenção, marcas e assistência técnica e transferência de tecnologia: situação brasileira. Separata de: **Jurídica — Revista da divisão jurídica do Instituto do Açúcar e do álcool**. Rio de Janeiro: [IAA], 1974.

MACHLUP, Fritz, PENROSE, Edith. "The Patent Controversy in the Nineteenth Century". **The Journal of Economic History**, New York, Economic History Association, v. 10, n.1, p. 1-29, may. 1950.

MALAGRICI, Marcos. **Avaliação das atividades de ciência e tecnologia no Brasil: o sistema de propriedade industrial**. Rio de Janeiro: ESG, 1991.

PENROSE, Edith. **La economía del sistema internacional de patentes**. México: Siglo XXI, 1974.

LONGO, Waldimir Pirró e. **Tecnologia e transferência de tecnologia**. Rio de Janeiro: [s.n., s.d.].

RODRIGUES, Clóvis da Costa. **A inventiva brasileira**. Brasília: Instituto Nacional do Livro, 1973.

SAGGI, Kamal. Trade Foreign Direct Investment, and International Technology Transfer: a Survey. **The World Bank Research Observer**, v.17, n.2, Fall, p.191-235, 2002.

SANYAL, P. Intellectual Property Rights Protection and Location of R&D by Multinational Enterprises. **Journal of Intellectual Capital**, v.5, n.1, p.59-76, 2004.

SOARES, José Carlos T. **Tratado de propriedade industrial: patentes e seus sucedâneos**. São Paulo: Jurídica Brasileira, 1998.

VISCUSI, W. Kip; VERNON, John M.; HARRINGTON JR, Joseph E. **Economics of Regulation and Antitrust**. Cambridge, MA: MIT Press, 2001.

Geral:

BITTAR, Eduardo Carlos Bianca; ALMEIDA, Guilherme Assis de. **Curso de filosofia do direito**. São Paulo: Atlas, 2001.

CARDOSO, Fernando Henrique; FALETTO, Enzo. **Dependência e desenvolvimento na América Latina: ensaio de interpretação sociológica**. Rio de Janeiro: Zahar, 1970.

CHORÃO, Mário Bigotte. **Temas Fundamentais de Direito**. Coimbra: Livraria Almedina, 1991.

COLLIER, David (Org.). **O novo autoritarismo na América Latina**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1982.

COUTINHO, Carlos Nelson. **Gramsci: um estudo sobre seu pensamento político**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2003.

CRUZ FILHO, Murillo Florindo. **Bartolomeu Lourenço de Gusmão: sua obra e o significado fáustico de sua vida**. Rio de Janeiro: Biblioteca Reprográfica Xerox, 1985.

DIAS, Edmundo Fernandes et al. **O Outro Gramsci**. São Paulo: Xamã, 1996.

FURTADO, Celso. **Subdesenvolvimento e estagnação na América latina**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1966.

GRAMSCI, Antonio. **A concepção dialética da história**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1991.

_____. **Maquiavel, a Política e o Estado Moderno**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1978.

_____. **Os intelectuais e a organização da cultura**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1978.

O'DONNELL, Guillermo *et al.* **O Estado autoritário e movimentos populares**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979.

POULANTZAS, Nicos. **O Estado, o poder, o socialismo**. Rio de Janeiro: Graal, 1980.

_____; MILIBAND, Ralph. **Debate sobre o Estado capitalista**. Porto: Afrontamento, 1975.

PREBISCH, Raul. **The economic development of Latin America and some of its principal problems**. [S.l.]: CEPAL, 1949.

SEMERARO, Giovanni. **Gramsci e a sociedade civil: cultura e educação para a democracia**. Petrópolis (RJ): Vozes, 1999.

TEIXEIRA, Antônio Braz. A Justiça no Pensamento Contemporâneo. **Revista Jurídica**, Campinas, v. 14, p. 29-60, 1998.

XIMENES, Julia Maurmann. Reflexões sobre o jusnaturalismo e o direito contemporâneo. **Cadernos de direito**, Piracicaba, v. 1, n. 1, p. 157-165, 2001.

Aulas expositivas:

FIANI, Ronaldo. **Patentes, difusão de conhecimento e exclusão: desenvolvimento e instituições**. Rio de Janeiro, 29 abr. 2005. 105 *slides*. Microsoft PowerPoint.

_____. **Teoria econômica convencional das patentes**. Rio de Janeiro, 8 abr. 2005. 69 *slides*. Microsoft PowerPoint.

ANEXO A — DEPOIMENTO DE THOMAZ THEDIM LOBO

Thomaz Thedim Lobo nasceu no Rio de Janeiro (RJ), em 1929. Ingressou na Escola Naval em 1948, concluindo o curso em 1951. Durante o decênio subsequente comandou o Navio-tanque Garcia D'ávila, a Corveta Carioca e o Contra-torpedeiro Benevente. Em 1963 foi designado para o comando da Base Naval de Val-de-Cães, de onde sairia em 1965 para ocupar posto na Comissão Naval de São Paulo. Entre 1967 e 1969 ocupou a chefia da Assessoria Econômica do presidente Costa e Silva. Coursou a Escola de Guerra Naval no ano de 1969, ano em que também tomaria participação do grupo de preparação de governo montado pelo general Emílio Garrastazu Médici. Ainda em 1969, logo após a posse de Médici, foi nomeado Presidente do Departamento Nacional da Propriedade Industrial (DNPI). Com a extinção do órgão, em dezembro de 1970, foi nomeado presidente do Instituto Nacional da Propriedade Industrial, autarquia federal que substituiu aquele órgão da administração direta, função que exerceu até março de 1974. Após sua saída do INPI atuou ainda como consultor da ONU e da OEA para assuntos de propriedade industrial, entre 1974 e 1978, atividade também exercida no Instituto de Pesquisas Tecnológicas de São Paulo, entre 1979 e 1989. Neste mesmo período foi diretor da empresa Engematic S.A, produtora de equipamentos eletrônicos. Atualmente atua como agente da propriedade industrial.

Depoimento concedido a Leandro Malavota em sessão realizada no Rio de Janeiro, no dia 7 de julho de 2005.

Leandro Malavota: *Em primeiro lugar, gostaria que o Sr. falasse um pouco sobre sua carreira, sua trajetória profissional até chegar à Presidência do DNPI*

Thomaz Thedim Lobo: Eu comecei a vida como oficial de Marinha. Fiz Escola Naval, comandeí navio, comandeí base naval. Estive quando o General Médici começou o problema da presidência... a ser eleito ... ele fez um grupo e eu pertenci a este grupo. E este grupo, junto com o Manso Neto, junto com o filho dele, nós praticamente organizamos o governo, nós ajudamos nisso. Eu, a minha parte talvez até menor, mas nós fizemos este esforço e por causa disso eu fui lembrado primeiro para o Conselho de Desenvolvimento Econômico ... [retificando] Conselho de Desenvolvimento Industrial, quer dizer, no Ministério da Indústria e do Comércio. Eu cheguei a ser nomeado, mas houve uma mudança de ministro logo no início e eu estava acabando a Escola de Guerra Naval. Eu tinha uma viagem, pedi para atrasar a minha posse e como estava mudando o ministro, passou a ser o Pratini, ele me chamou e disse que preferia que eu ficasse na área de patentes. Eu tinha feito um *paper* para o presidente sobre isso, sobre política industrial e sobre patentes, sobre tecnologia, e fiquei nessa área.

Lá chegando, verifiquei que era um departamento, um simples departamento, e que nós tínhamos que mudar. Que aquilo não tinha expressão, não tinha força internacional, não tinha nada. Então nós realmente fizemos a mudança, fizemos a lei que criou o INPI, mudamos o Código, foi adotada uma série de providências, pois justamente procurávamos trazer para as empresas brasileiras mais força na negociação... Porque o problema todo em patentes é que isso é uma comercialização. Patente, enfim, é um instrumento comercial, patentes, marcas e transferência de tecnologia. Tudo funciona como um peão em um tabuleiro de xadrez e você vai mudando as peças de acordo com as suas necessidades. Normalmente o dono da tecnologia tinha toda a força. Então, o que eu fiz foi tentar equilibrar a posição dos dois. Toda a legislação foi feita de modo a dar ao nacional mais força. O registro de um contrato no INPI tinha uma série de cláusulas que o estrangeiro não podia exigir, e que hoje está fazendo

tranqüilamente. Mas o que aconteceu foi que nós demos realmente mais força e o brasileiro passou a ter mais chance de comprar tecnologia e passou a comprar mais tecnologia. No início diziam que nós íamos interromper o fluxo de tecnologia. Nós fizemos foi aumentar o fluxo de tecnologia. O número de patentes multiplicou por dois, por três, por quatro, os contratos aumentaram violentamente, tudo aumentou. O interessante foi isso, que no aperto houve um aumento, em vez de haver uma diminuição. Em tese essa é a filosofia do INPI, que foi criado nessa ocasião. Hoje está bastante mudada, pois a parte internacional mudou muito. Você hoje tem o TRIPs, que muda bastante a situação. Você é obrigado a conceder patentes em todas as áreas, o que na época não era. Na época você só concedia patente na área que o país desejasse, apenas. Isso tinha sido feito por Suíça, por Itália e vários outros países. Então, nós realmente seguimos o mesmo caminho deles. Não pudemos crescer tanto quanto eles, mas crescemos bastante.

O Sr. comentou que ao chegar ao DNPI teve a percepção de que era preciso mudar. Qual a razão desta necessidade de mudança? Com que desafios o Sr. se deparou ao chegar à presidência do DNPI?

O DNPI era um órgão totalmente burocrático. Era um órgão só de assinar: assinar papéis, assinar marcas... E havia um *backlog* imenso! Havia quase oitocentas mil marcas na fila nesta época. Patentes, nem me lembro o número. Mas havia um *backlog* imenso. Quando nós entramos, a primeira coisa foi mudar a cabeça do pessoal que ali trabalhava. Nós contratamos muitos universitários na época, como estagiários. Eles refrescaram a mentalidade dos velhos que lá estavam, os velhos pouco a pouco foram indo embora. Tinha alguns bons até, mas a maior parte era pessoal esclerosado, cansado, pessoal viciado no sistema público brasileiro. O que acontece, nós tiramos do sistema público brasileiro. Nós levamos para uma “meia-empresa”. Havia um pessoal pequeno, o núcleo central, onde estavam os diretores e

embaixo tudo era chamado de grupo-tarefa. Eram grupos organizados para exercerem determinadas tarefas. Então todo o INPI foi governado neste sentido, criando-se grupos-tarefa para resolver os problemas. E resolvemos praticamente todos. As marcas quando eu saí estavam praticamente em dia, patentes bastante em dia e isso continuou por mais dois ou três períodos. Hoje em dia voltou à mesma coisa, porque voltou tudo ao antigo modelo de funcionalismo público, e funcionário público não dá certo nesse lugar, nós sabemos disso.

De que forma foi montada sua equipe de trabalho no DNPI? O Sr. utilizou as pessoas que já estavam lá ou trouxe pessoas de sua confiança?

Todo o pessoal foi trazido de fora. Nós fomos um grupo que pertencia ao Ministério das Relações Exteriores, à Aeronáutica, à Marinha mesmo, do Exército também tinha uns [INAUDÍVEL], e este grupo, com a cabeça totalmente diferente, entrosado neste sistema de negociação foi que governou o INPI. De lá passaram uns dois ou três, só. Até os advogados eu trouxe de fora.

Ou seja, o Sr. já trouxe logo ao chegar ao DNPI...

Não, eu trouxe quinze dias depois. Eu passei quinze dias estudando o que tinha lá e aí trouxe uma equipe. Veio gente do Banco Central, que era o Hatab, que depois foi presidente, vieram três ou quatro advogados, criamos um grupo de recursos — só para decidir recursos — com esses advogados, vieram vários oficiais que na parte administrativa eram excelentes. Eles não entendiam a parte técnica, mas eles eram para a parte administrativa. E trouxemos gente que tinha conhecimento da área. E com isso realmente fizemos uma revolução lá dentro.

Foi o Sr quem fez esse recrutamento, quem selecionou as pessoas?

Não, eu selecionei algumas e estas selecionaram outras. Ninguém consegue fazer tudo.

Quando o Sr. chegou ao DNPI já trazia a predisposição de mudar o órgão. A sua chegada, portanto, já tinha este objetivo.

Já tinha este objetivo. O objetivo da minha entrada foi mudança, realmente mudança! [enfático]. Tudo se baseava nisso, mudar. “Está tudo errado. Vamos ter que consertar”. E fizemos tudo totalmente novo [breve interrupção]. Criou-se inclusive um projeto mais adiante, um ou dois anos depois, com a WIPO [World Intellectual Property Organization], que é a organização internacional de patentes, para mandar pessoal especializado em exame de patentes, principalmente, que nós não tínhamos, eu não tinha aonde recrutar. Aqui no Brasil esse pessoal é muito curto, muito pequeno. Então nós trouxemos estrangeiros que davam aula aqui no Brasil a brasileiros. Nós selecionamos alguns brasileiros que eram colocados à disposição deles. E isso também mudou o sistema. E mudou muito.

Em outra oportunidade o Sr. comentou que a idéia de criação do INPI teria surgido na reunião do PCT [Patent Cooperation Treaty] em Washington, no ano de 1970. Poderia tecer comentários a respeito deste evento?

Quando nós fomos a essa reunião eu tinha acabado de chegar havia menos de um mês. Houve a reunião do PCT e eu fui junto com o pessoal do Ministério das Relações Exteriores. O embaixador, mais três outros do Itamaraty e com esse pessoal nós discutimos um problema internacional, exatamente a política do Brasil no exterior. Dois deles tinham participado da UNCTAD [United Nations Conference on Trade and Development]. Os problemas dos países em desenvolvimento foram abordados e nós realmente chegamos à conclusão sobre aquilo que nós deveríamos mexer. Realmente dessa reunião do PCT foi que saiu a primeira listagem do que se deveria fazer. É interessante isso. Foi realmente uma discussão *vis-à-vis* que levou a esse resultado e decidiu-se por um INPI com uma cabeça diferente, pensando diferente. Esta

foi a grande vantagem desta reunião do PCT. Nós conseguimos transformar a reunião. Paramos a reunião no meio e isso aí foi interessante. Introduzimos todo um capítulo neste tratado PCT, capítulo de informação, e mudou-se muito, inclusive os outros países ficaram enxergando o Brasil de maneira diferente. Daí em diante eu fui convidado pela WIPO para sempre que houvesse reunião administrativa eu ia dois três dias antes e tinha reunião com os ingleses, os franceses, com os Estados Unidos, alguns países que realmente dominavam. Aí que eu vi como era feita uma reunião lá fora. Tudo era decidido antes da reunião: isso pode, isso não pode. E pela primeira vez o Brasil teve força. Eu ia a essa reunião e muitas coisas nós acertamos nestas reuniões.

Quais eram as pessoas envolvidas nestas primeiras discussões sobre a criação de um novo órgão de propriedade industrial?

Era o embaixador Álvaro Alencar, o ministro Bahadian, que hoje é o chefe das negociações sobre a ALCA [Área de Livre Comércio das Américas], o Castro Neves e o embaixador, que era o chefe — já falecido hoje.

Entre esta primeira iniciativa e a efetiva criação do INPI, quanto tempo se passou e quais foram as principais providências tomadas?

Uns três meses, mais ou menos. Foi muito rápido. Pois veja, nós tínhamos muita atenção da presidência. A presidência nos ajudava muito, nos dava muita força. Tanto que o presidente em dois discursos citou o INPI. Foi a primeira vez que o presidente do Brasil falou em INPI. O Médici falou duas vezes em discurso de fim de ano no INPI. Eu fiquei de te arrumar isso e vou arrumar ainda. Tenho lá em casa.

Então, após esta reunião as providências foram sendo tomadas e a reação do governo foi imediata.

Foi imediata. O ministro deu toda a força, o Pratini também ajudou muito. Nós passamos a refazer o Código [da Propriedade Industrial] inteiro, discutimos item por item com o Pratini e realmente saiu um Código bem razoável.

Como era sua relação com o Presidente Médici?

Era bastante grande. Felizmente foi uma relação muito forte, de amizade muito grande e de muito respeito.

O Sr. afirmaria que o tratamento dado pelo governo Médici às questões da propriedade industrial e da transferência de tecnologia teria sido diferente do dispensado pelos governos militares anteriores (Castelo Branco e Costa e Silva)?

O Governo Costa e Silva nem chegou a ... mas diferente do dado pelo governo Castelo, sim. O governo Castelo não teve tempo de mexer nisso, não teve tempo. Ele entrou e houve os problemas todos iniciais, problemas de reação do próprio Costa e Silva, uma série de problemas que o impediram de olhar todos esses lados. O que eu vejo é que foi o Médici que realmente entrou no problema do desenvolvimento, foi o presidente que fez desenvolvimento neste país, que lutou pelo desenvolvimento, com todos os defeitos que ele pode ter tido em outros setores. Veja bem, eu não estou dizendo a nem b, mas realmente ele foi o presidente que tratou de desenvolvimento, de como desenvolver o país.

Também em oportunidade anterior o Sr afirmou que houve por parte do governo uma ampla disposição em lhe conferir poderes para que pudesse cumprir a missão que lhe fora proposta. Eu gostaria que o Sr. comentasse essa afirmação.

Poder a gente não fala, a gente exerce [risos]. E nós exercemos bastante. Na época nós fomos muito duros. Nós fomos muito, vamos dizer, objetivos. Usamos um pouco da tradição militar no sistema civil. Mas realmente fez-se aquilo que se devia fazer. Com erros, é lógico, houve erros, houve problemas, mas os erros foram pequenos em relação àquilo que se fez.

Que ações foram desenvolvidas no INPI logo de imediato? Quais foram as primeiras mudanças a serem implementadas ?

De imediato mudaram-se todos os diretores. Logo que eu cheguei ao DNPI, no dia que eu cheguei, eu chamei todos os diretores para uma reunião. Nenhum diretor havia colocado o cargo à disposição. Aí um deles falou em nome de todos outros. Que eu estava lá, mas eles eram uma família, e que eu não mexesse com a família. Eu disse: “Pois não, estão todos demitidos. Podem se retirar”. Foi só essa a reunião. Foi seca, dura. E foram todos demitidos. Peguei o avião, fui a Brasília, levei o decreto de demissão deles, que na época era assinado pelo presidente, foi assinado no mesmo dia e voltei. Aí acabou o problema. Aí eles sentiram que eu tinha força.

No primeiro ano da autarquia, antes do Código da Propriedade Industrial de 1971, em que consistia a atuação do INPI? Não havia ainda o instrumento...

Não havia. Aí nós começamos a montar o INPI. A realmente ver diretores, ver pessoal, ver principalmente área de pessoal, área de recursos, tudo foi montado para que quando saísse o Código o INPI estivesse pronto a exercê-lo. Porque nós já sabíamos o que vinha. Com pequenas mudanças, mas...

Também em conversa anterior o Sr. comentou que havia uma idéia inicial de o INPI funcionar a partir de uma dupla estrutura: administrativamente como uma autarquia e operacionalmente como empresa pública...

Seria uma empresa subordinada a esta autarquia.

O Sr. poderia explicar como isso funcionaria?

Porque uma autarquia tem o poder de polícia, de dar ou negar, e a empresa faria toda a parte burocrática, toda a parte de negociação e mandaria para a assinatura deste diretores que seriam os mesmos diretores da empresa. Então era simples a coisa, não iria duplicar. Apenas um teria um título que o permitia assinar um papel. [breve interrupção] E isso não saiu. Não saiu porque nós primeiro criamos um grupo tarefa, que seria um arremedo disso, prepararia o pessoal para isso, e terminou o governo, eu saí e o novo governo já não quis fazer isso.

O decreto de criação do INPI estabelecia como sede da autarquia o foro de Distrito Federal. De fato, durante sua gestão o chamado “Projeto INPI-Brasília” foi levado adiante, conforme atestam os relatórios de atividades da instituição...

E chegou a ser criado o INPI de Brasília. Alguns foram transferidos do Rio. O INPI de Brasília foi um prédio que foi feito — foi passado depois, não me lembro por quem —, tem um outro prédio que ainda é do INPI, prédio pequeno onde seria o banco de patentes, foram feitos dois edifícios para moradia, foram compradas casas para os diretores, foi comprado um terreno para se construir um hotel e o centro de adestramento, foi realmente executada muita coisa. Isso tudo foi devolvido ao governo.

A que o Sr. atribui sua interrupção durante a gestão seguinte?

É uma coisa difícil. Eu não estava no governo mais, estava fora, não sabia o que estava se passando dentro do governo. É difícil te dizer. Eu posso falar, mas posso fazer injustiças ao falar, preferia não tocar neste assunto por ser um assunto muito delicado e seria falar mal de uma coisa de que eu não participei e de que eu não me interei de tudo. Pode ter havido coisas que... Houve pressão interna dos agentes da propriedade industrial, que não queriam ir para Brasília, mas o porquê exato disso eu não sei. Eu acho que foi mais pressão política.

Como se deu a sua participação na elaboração da Lei nº 5772/71, o Código da Propriedade Industrial de 1971?

A lei foi uma coisa interessante. Ela foi feita pessoalmente por duas pessoas: por mim e pelo Hatab. Eu tinha a idéia, ele botava no papel; eu tinha idéias, ele tornava a escrever. E nós discutíamos em um grupo. Este grupo que nós colocamos lá discutia cada item da lei. Depois levamos ao ministro e aí foi dada a versão final da lei.

Quem participava deste grupo?

Eram os diretores, um pessoal do Itamataty... mas realmente era um grupo pequeno, senão não sai nada. Se fizer um grupo com mais de dois advogados — e hoje eu sou advogado — você não consegue fazer nada [risos], porque fica um com uma idéia totalmente diferente da do outro e a crise é fatal.

Como o Sr. explicaria o fato do Código da Propriedade Industrial ter passado por três reformulações em um espaço de apenas 4 anos?

É simples. Por questões políticas. Política industrial. O Brasil não tinha uma política industrial e pela primeira vez se tentou fazer uma política industrial e tecnológica. A política tecnológica nós conseguimos fazer. Quanto à política industrial, também foram selecionados

setores e a esses setores dado força, bens de capital, parte farmacêutica, siderurgia... a esses setores deu-se mais força. A política industrial foi selecionar setores e dar as condições para eles crescerem. Não foi uma política completa para o país, mas foi a primeira vez de uma política objetivando determinadas coisas.

Então, na sua opinião, antes de 1971 não havia as condições para que essas políticas fossem implementadas e isso teria feito com que o Código mudasse tanto...

Cada presidente que entrava no DNPI queria uma determinada coisa, cada pessoa que lá passava sofria influência desse ou daquele, e assim mudava o Código. Era uma coisa de que não havia uma idéia geral. Havia particularidades e dessas particularidades fazia-se o todo. Era o contrário do que nós fizemos: primeiro criamos a idéia geral para daí vir para o particular. Eles vinham da particularidade para o total.

Tendo o Sr. participado não apenas da elaboração da lei como também dos debates parlamentares na comissão da Câmara dos Deputados que apreciou o projeto de lei, que comentário o Sr. poderia fazer a respeito dos interesses em jogo naquele momento, ou seja, quem era a favor e quem era contra a nova lei?

Bom, primeira coisa: todos os agentes da propriedade industrial eram contra. Noventa e nove por cento deles. Porque eles representam empresas estrangeiras no Brasil e sempre tinham tido força de mudar. Não conseguiram. Perderam, dessa vez perderam. Foi muito interessante... O Thomas Leonardos, que era um homem corretíssimo — é bom dizer isso —, ele tinha uma visão do problema e forçava que a sua visão fosse considerada. E nós éramos contra, era uma visão totalmente diferente da nossa. Para aquele período não era válida. Hoje já é diferente, hoje o Brasil mudou muito, o Brasil se desenvolveu nos últimos trinta anos uma barbaridade, é um outro país. Hoje você tem o país na mão, tem infra-estrutura, tem indústria,

tem exportação, tem uma série de coisas que na época não tinha. [pausa] Você veja, o INPI teve muita força por uma medida do Delfim Neto. Eu fui ao Delfim e disse: “Olha, preciso de sua ajuda.” Ele disse: “O que você quer que eu faça?” [Thedim:] “Eu preciso que você passe a arrecadação para o INPI.”. [Delfim:] “Isso é fácil. É só isso que você quer? Está feito”. Chamou um fulano, “Faz isso!”, e saiu. Em dez minutos se resolveu este problema. Veja como é interessante! E o INPI perdeu isso também. É incrível! O INPI veio perdendo tudo por falta de força, falta de poder, falta de conhecimento sobre o problema.

Em relação ao não-patenteamento dos fármacos, que era um dos aspectos do CPI de 1971 — e eu faço esta pergunta me remetendo a um problema do presente, pois esta é uma questão muito em voga atualmente —, gostaria de saber se isso naquele momento se colocou como uma questão...

Era uma questão.

... se houve algum tipo de debate sobre isso e qual teria sido a reação, na época, dos principais agentes econômicos envolvidos (laboratórios nacionais e internacionais)?

Os agentes não tinham força, os agentes perderam toda a força nesse período. Realmente não houve reação deles porque eles não tinham com quem falar, eles não falavam. Eles não tinham com quem trocar idéias. Discutiam entre eles e acabava, morria. Não existia força deles, a força deles acabou. Neste período foi zero. Depois aos poucos eles foram galgando outras posições, mas neste período a força era totalmente zero. Havia um deles que era até meu colega de turma, aliás, era uma turma abaixo da minha, o Peter Siemsen, que é da Dannemann, que foi conversar comigo. Conversou muito comigo e disse: “Você está certo. Eu não posso dizer que você está certo, mas você está certo. E eu vou ganhar dinheiro com isso”. Eu disse: “Problema é seu, não tenho nada com isso. Você lá fora é você e acabou”. E a

Dannemann cresceu neste período violentamente até se tornar a maior empresa do Brasil. Tem o quê, sessenta por cento do mercado.

[Ao que parece, houve uma compreensão equivocada do entrevistado quanto à pergunta, sendo que sua resposta foi toda voltada à reação dos agentes da propriedade industrial, não dos agentes econômicos de uma forma mais geral, tais como empresários nacionais, representantes das multinacionais, pesquisadores, etc. Faltou ao entrevistador esclarecer o sentido pergunta]

É possível afirmar que, ao contrário do que ocorre hoje, a principal área de atuação do INPI no momento de sua criação seria a de transferência de tecnologia? Esse seria o “carro-chefe” do INPI?

Era. De fato, tudo era feito para isso. Todas as patentes eram negociadas, tudo era feito em uma divisãozinha que havia, que era o Bandeira, que depois foi presidente, o Jório, que foi presidente da Vale do Rio Doce depois, era o Barbosa que hoje está na Fiocruz, era o Patriota que era do Itamaraty, esses eram os que faziam aquilo todo dia, eles só mexiam com isso. Esses homens tinham toda a força nesse lugar. Era uma sala em que só faziam isso. E faziam com muita rapidez. Tinham vontade de fazer, a questão era esta. E as patentes e as marcas seguiam isso. A lei brasileira permitia segurar uma patente e não dar. Essa lei foi feita de modo que a patente que você achasse que não devia sair não saía mesmo e a acabou. Era posta em uma gaveta e esquecida.

Ou seja, para além do discurso técnico, conceder uma patente também é um ato político.

E é um ato político. Veja bem, é um ato que dá força à empresa fora do país. Noventa e cinco por cento das patentes são estrangeiras; se você não analisar aquilo sob o ponto de vista do desenvolvimento do seu país, você está ferindo isso, você às vezes até mata a

empresa brasileira. Então, realmente isso foi feito para que as empresas brasileiras pudessem respirar, pudessem crescer, para poder se formar empresas.

Durante sua gestão como se deu a relação entre os agentes estabelecidos no INPI e o empresariado nacional?

Muito boa! Muito boa, tanto que nós criamos até grupos com o empresariado nacional. Examinava-se a patente e havia um grupo de empresas que dava apoio ao INPI, empresas brasileiras que analisavam a patente junto com o governo.

Isso já na sua gestão?

Já na nossa gestão. Começou embrionariamente na nossa gestão. [pausa] Depois foi feito oficialmente, mas era embrionário na época.

Como se dava a relação entre os agentes estabelecidos no INPI e as grandes empresas multinacionais fornecedoras de tecnologia?

Nós os recebíamos. Muitos deles vieram conversar conosco, nós recebemos todos eles e explicamos o problema. E eu vou lhe dizer uma coisa: eles entendiam. O estrangeiro entende esta linguagem. Quando você fala que tem um objetivo, principalmente o americano, quando você diz “O nosso objetivo é este, por isso ou aquilo” ele entende, ele vê que você não está agindo casuisticamente contra ele, você está perseguindo uma idéia, uma direção, e eles entendem.

Havia uma boa relação então?

Não digo boa, foi normal.

Em relação ao empresariado nacional, quais seriam os setores que estariam mais próximos do INPI?

O setor de bens de capital, principalmente. Bens de capital foi a área que mais se deu força e a área farmacêutica tinha uma outra divisão do governo que tratava só dela.

Uma das decisões mais marcantes tomadas durante sua gestão foi o fim da exclusividade do procuratório, atingindo em cheio os interesses dos agentes da propriedade industrial. Como o Sr. avaliaria esta decisão?

Eu digo que não atingiu. Os agentes não foram atingidos. A relação com o exterior continuava a ser a mesma, porque nós não acabamos com os agentes da propriedade industrial; ao contrário, na lei nós pusemos que cada empresa estrangeira tinha que ter um procurador aqui que respondesse judicialmente por ela. Isso continuou. Apenas o que nós fizemos foi na área interna acabar com isso. Na área interna qualquer um pode. Inclusive, isso é difícil de fazer, pois quando chega um empresário brasileiro que não entende disso ele não consegue fazer e vai procurar o mesmo agente. Mas se tirou aquela coisa odiosa que era a proibição de fazer. Tirou-se o proibido; continuou sendo feito do mesmo jeito, mas se tirou o proibido. Uns tentaram, como até hoje tentam fazer sozinhos, mas não tem como se não se tem conhecimento, não se tem poder para acompanhar a coisa.

Na publicação comemorativa do cinquentenário da ABAPI há uma referência, baseada no depoimento de Oscar José Werneck Alves, a uma tensa discussão havida entre membros da ABAPI e dirigentes do INPI, por ocasião da posse de Thomas Leonardos na presidência daquela entidade de classe. O Sr. esteve presente nesta ocasião?

Eu estive presente. Esta discussão foi com o presidente anterior do DNPI, que foi convidado para esta reunião. Quando a coisa cresceu, eu pedi licença, parei e me retirei da

reunião. Acabou. Eu não ia participar daquela discussão. Veja bem, não era meu estar neste tipo de discussão. Eu não tinha nada a ver com o que estava se discutindo e ao mesmo tempo não podia permitir que o pessoal de fora achincalhasse esta pessoa. Estava uma reunião muito dura, muito difícil, e eu interrompi isto e acabou, me retirei da reunião e fui embora. Eu estava representando o ministro nesta reunião.

Então o motivo foram as críticas que estavam sendo feitas ao antigo presidente do DNPI?

É. Ainda não havia o Código novo. Eles estavam tentando fazer pressão! [pausa] Não tinha o menor efeito.

Pelo que afirmou, nesta reunião o Sr. estava representando o ministro. No caso já era o ministro Pratini?

Já era o Pratini.

Como era sua relação como ministro Pratini?

Excelente! Ele sempre me prestigiou, eu sempre o ajudei quando pude, quando ele precisava eu ajudava. Era um auxílio mútuo. Excelente!

A lei que criou o INPI estabelecia como uma de suas atribuições o pronunciamento “quanto à conveniência de assinatura, ratificação ou denúncia de convenções, tratados, convênio e acordos sobre Propriedade Industrial”. Como se deu a atuação do INPI, dos agentes públicos ali constituídos, nos foros internacionais de discussão e deliberação durante sua gestão?

Bom, há duas coisas: o agente da propriedade industrial...

Não, eu me refiro aos agentes da instituição.

O INPI teve uma atuação muito grande. Eu mesmo fui a vinte ou trinta reuniões lá fora. E mandava muita gente às reuniões técnicas. Nós realmente tínhamos uma participação enorme. No contexto o presidente era o Bogsch. Eu já peguei a passagem do antecessor do Bogsch para o Bogsch e durante todo o meu período foi o Bogsch. Nós tínhamos uma força com ele muito grande. Sempre que chegava lá ele me convidava para almoçar, íamos almoçar no hotel, discutíamos um problema, tínhamos uma reunião com os outros países grandes, e isso definia linhas de atuação da organização internacional. E mais, foi criado, tudo isso pelo PCT, a possibilidade de financiamento desses programas. Nós conseguimos dinheiro no PNUD [Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento] e a organização internacional nos deu os homens, pessoas de vários países. Então realmente se fez muito, havia muita participação e tudo que saiu nesta época só saiu com nosso acordo. Nada foi feito sem nosso acordo. Hoje é diferente.

Que mudanças o Sr. identificaria entre a sua gestão a de seu sucessores? No caso eu me refiro especificamente às gestões de Guilherme Hatab, Quaranta Cabral e Arthur Bandeira.

No Hatab houve uma coisa triste, que foi a interrupção da mudança para Brasília. O responsável foi ele, que era o presidente. O que foi feito eu sei, mas aí é outro problema. Mas realmente a responsabilidade é do presidente. O Quaranta Cabral foi bom, foi normal. O Bandeira foi muito bom. Nesta época o pessoal ainda tinha a mesma cabeça. Veja bem, ainda se pensava da mesma maneira. Depois do Bandeira foi aquele menino que era diretor dele, que também pensava da mesma maneira, o Mauro Arruda. Então veja, houve uma seqüência, a idéia permaneceu a mesma. E isso segurou o INPI.

Após a sua saída do INPI o Sr. continuou acompanhando as atividades do órgão?

Não, eu parei. Eu realmente parei. Nós fizemos uma empresa, a Engematic, com dois engenheiros em São Paulo, criamos uma empresa que fazia válvulas, fazia a parte elétrica de outras empresas e realmente não tinha tempo mais. Só voltei a cuidar de assuntos de transferência de tecnologia dez anos depois. E quinze anos depois foi que eu voltei a entrar em marcas e patentes. Nunca mais tinha visto uma marca ou uma patente.

Então se afastou durante um tempo.

Mais de quinze anos. Foi muito tempo.

Em conversa anterior o Sr. comentou que teria sido sondado para voltar à presidência do INPI. Em que circunstância tal sondagem teria sido feita e qual foi a sua reação?

Eu fui sondado e disse não. Porque eu não teria força para ser o mesmo presidente que havia sido. Você não pode entrar em lugar pela vontade de ter aquele cargo. Isso nada significa. O que importa é o poder que você vai ter nesse cargo. Se eu tiver poder, sim, quero voltar, sem poder, não. E não voltei. Não havia razão para isso. Era inviável a coisa. Era apenas um gesto, vamos dizer, de amizade da pessoa que me convidava.

Uma última pergunta: como o Sr. avalia sua passagem pela presidência do INPI?

A minha gestão foi difícil, uma gestão conflitante em certas coisas, principalmente com os agentes da propriedade industrial, foi um período difícil, mas foi um período em que se construiu muito e os próprios agentes reconhecem isso hoje. Os próprios agentes hoje dizem que naquele momento era diferente, não havia favorecimento. E hoje existe, Tudo isso que você está vendo nesse governo hoje... eu não digo que exista “mensalão” lá, não existe, mas existe favorecimento. Hoje você tem gente no INPI traduzindo para empresas particulares. Tem gente no INPI dando pareceres em assuntos de empresas. É completamente

diferente, isso na minha época não existia, não havia esta ligação pessoal de gente que trabalhava lá com empresas. Hoje existe. E eles recebem por isso, normalmente. Essas são as grandes diferenças: a idéia — a fonte primária — e a execução. É completamente diferente. Eu não digo que esteja muito atrasado, porque o atraso é uma barbaridade, hoje está pior do que quando eu entrei. Porque a coisa está fossilizada. Virou funcionário público e não tem jeito, porque com funcionário público isso não vai para frente.

ANEXO B — DEPOIMENTO DE ARTHUR CARLOS BANDEIRA

Arthur Carlos Bandeira nasceu em Santo Amaro da Purificação (BA), em 1936. Ingressou na Escola de Aeronáutica em 1955, tendo concluído o curso em 1958. Formou-se em administração pela Fundação Getúlio Vargas, concluindo o curso em 1965. Ingressou no INPI no ano de 1972, sendo designado Secretário de Informação e Transferência de Tecnologia, cargo que ocupou até 1974. Neste mesmo ano foi designado para a Assessoria Industrial do Ministério da Fazenda, durante a gestão de Mário Henrique Simonsen, onde permaneceu até o ano de 1979. Com a posse do Presidente João Baptista Figueiredo foi reconduzido ao INPI, desta vez para exercer sua presidência, ocupando o cargo até 1984.

Depoimento concedido a Leandro Malavota em sessão realizada no Rio de Janeiro, no dia 13 de julho de 2005.

Leandro Malavota: Em primeiro lugar, gostaria que Sr. falasse um pouco sobre sua trajetória até chegar ao INPI.

Arthur Carlos Bandeira: Como o Thedim já lhe falou, a origem do INPI, dentro de um conceito de governo daquela época, foi o resultado de um estudo do qual participaram várias pessoas de conhecimentos... Que faziam parte de uma elite do país. Entre essas pessoas tinha o embaixador Miguel Ozório de Almeida, tinha o secretário... um pessoal do Itamaraty. Isso foi na década de setenta, era todo mundo novinho. O Álvaro Alencar... Todos esses que eu vou citar... Antônio Patriota, Jório Dauster, Bahadian, eram... como se diz? Secretários... Segundo secretário, primeiro secretário... e faziam parte da *entourage* desse embaixador. O embaixador Miguel Ozório, não sei se você sabe, foi sócio do Roberto Campos na

CONSULTEC, que era uma empresa de consultoria que foi a maior do Brasil. Era ele, o Roberto Campos, uma série de outros. E tinha um pessoal da USP também, o João Manuel [Cardoso de Mello], mais recente, que foi assessor do Dilson Funaro, era um economista. O Carlos Lessa, que está aí. E o Muller, que escrevia no Jornal Folha de São Paulo. E da área de pesquisa tinha o doutor Alberto de Castro que era Diretor-geral do IPT [Instituto de Pesquisas Tecnológicas de São Paulo]. E esse pessoal, mais o grupo da Escola de Guerra Naval, então, discutiu tudo isso e ficou essa idéia. Então se criou, dentro da lei, uma Secretaria de Informação de Transferência de Tecnologia, chamada SITT. E eu, que vivi tudo isso, iniciei um curso de economia no Conselho Nacional e nem acabei direito, só concluí o primeiro ano. Mas tinha uma noção... Sou formado em Administração pela Fundação [Getúlio Vargas]. E sempre gostei de economia... vivia com esse pessoal e tinha que ser uma coisa de muita confiança, porque ia entrar nesses contratos. Então meu cunhado me botou lá e eu comecei a trabalhar. Eu montei uma equipe com pessoas que foram indicadas por esses homens. O Jório foi indicado pelo embaixador Miguel Ozório, o Barbosa foi indicado pelo Lessa. E aí, começou-se a conversar, a se trazer gente... E montou-se então a primeira equipe para analisar os contratos a partir do artigo 126 [da lei 5772/71]. O Patriota também trabalhava comigo, esse já era formado, já era mais velho e tudo. E começou esse trabalho de analisar os contratos. A gente fazia muitos contatos, porque isso antigamente era feito no Banco Central, na CACEX, mas só com o objetivo de remessas; era só o conceito monetário, nada de tecnologia. Começamos a analisar e a montar uma série de perguntas, e toda semana fazíamos uma rodada para saber: “Mas esse contrato tem isso, o que é isso?” A gente ia à FINEP procurar saber, ia no BNDE, e se começou a integrar tudo. Com o tempo, havia uma bateria de coisas que a gente achava ? junto com o pessoal de mais experiência na área econômica ? e dizia: “Essa cláusula é armação, essa aqui também é armação...”. Começamos a levantar a documentação todinha e nos contratos seguintes já dizíamos: “São cláusulas impeditivas”.

Demos uma classificação e começou-se a se fazer tudo isso na área. A segurar... Descobrimos uma portaria do Banco Central que limitava as remessas. Então, começamos a usar essa portaria, fomos aperfeiçoando e aí foi implantado, praticamente, a análise de contratos de transferência de tecnologia no Brasil. Nós tínhamos também órgãos que opinavam ? universidades, faculdades, centros de estudos ? quando a gente não sabia das coisas. Ali se opinava, havia todo um convênio, cláusulas de sigilo, para não comentar... Nós mandávamos e eles analisavam se essa tecnologia era adequada ao país. Começou-se um trabalho integrado e daí surgiu todo a questão da transferência de tecnologia.

Esse trabalho integrado já se iniciou com a Secretaria de Informação e Transferência de Tecnologia?

Positivo, surgiu na SITT.

Essa integração era com outros órgãos do governo, com entidades de pesquisa e também com o empresariado nacional?

Também, com o empresariado nacional. Havia empresários que... contavam coisas. “Estão me apertando, eu tenho que entrar por fora”. Muitos empresários — a maioria — entenderam que a gente estava lá para ajudar. O empresário chegava e dizia: “Estão me cobrando um milhão de dólares”. A gente dizia: “Olha, nós estamos tentando cortar isso e colocar a setecentos mil dólares”. Mas era uma briga insana. Você sabe que eles têm os contratos de gaveta, por debaixo do pano. E o empresário nacional fazia mesmo, porque ele precisava, pela sobrevivência, mas havia também condições de se reduzir os custos. Aí nós começamos a trabalhar. Os empresários começaram a ver que eles tinham alguém do governo do lado deles, porque o governo, antigamente, não fazia nada daquilo.

E quais seriam os setores mais próximos da atuação do INPI, que estavam mais juntos da instituição?

Olha, naquele tempo, o setor-chave era o de bens de capital — que era muito importante, que era o maior. O setor automobilístico, esse é que era o “Deus-nos-acuda”, a roubalheira. Pagava-se por tudo. Esse era um setor complicado, pois era tudo estrangeiro, então a gente batia contra eles. Era matriz e filial mandando, tinha de tudo. Mas basicamente era os bens de capital, eletroeletrônicos também — mesmo que não fosse assim tão grande —, indústria automobilística, setor de transporte ferroviário. Havia uns segmentos que eram dados como prioridade, que não eram definidos por nós, mas pelo governo. Havia no Ministério da Indústria e Comércio, um órgão chamado Conselho de Desenvolvimento Industrial. Era ele que definia as prioridades do governo. Dentro dessas prioridades, a gente atuava. O governo dizia: “Nós vamos nacionalizar”, e existia um critério chamado índice de nacionalização para que se pudesse implantar uma fábrica, essas coisas que você já deve ter ouvido falar ou conhece. Então era dentro dessas diretrizes que nós atuávamos.

O senhor diria então, a partir dessa sua colocação, que o tratamento dado pelo governo Médici às questões da propriedade industrial e da transferência de tecnologia teria sido diferente do tratamento dado pelo governo Costa e Silva e pelo governo Castello Branco?

Não. Simplesmente foi uma continuação. Porque no governo Costa e Silva e no governo Castelo não tinha ainda esse estudo se concretizado para se implantar o INPI. Então, depois que esse estudo foi concluído e essa lei aprovada pelo... Foi a primeira lei aprovada no regime da ditadura, como eles dizem. Então, isso foi um trabalho. Um dos grandes méritos que teve o regime militar ? e é característica, não é nada ? é que havia uma continuidade. Não tinha esse negócio de chegar e desfazer. Até desfaz, mas o que está certo você continua. Como todo mundo falava uma linguagem mais ou menos homogênea, houve muita pouca

modificação. Então, nos trabalhos houve continuação. Os estudos começaram, se não me engano, no Costa e Silva e acabaram no Médici.

Então, na sua opinião, houve uma certa continuidade?

Houve.

Voltando um pouquinho, em relação a algo que o senhor falou sobre a formação da sua equipe. Existiam pessoas que estavam integradas àquele projeto, àquela idéia, a princípio de posicionamentos, para quem vê de fora, de posicionamentos políticos e de posições políticas bem diferentes. O senhor falou do embaixador, que era muito ligado ao Roberto Campos, e tinha um pessoal que estava surgindo aí que era de esquerda, Carlos Lessa, Barbosa que era um homem de esquerda. Ao que o senhor atribui essa convergência de idéias e de pessoas de posicionamentos políticos tão distintos?

Olha, é o que infelizmente não existe mais hoje. O Barbosa pode dizer isso, o Jório, todos eles. O Jório até foi um cujo irmão fez parte de um grupo que foi exilado. Estava no ostracismo. Até que fomos lá, pegamos ele lá no Itamaraty e trouxemos para trabalhar conosco — com o Thedim, no caso. O Barbosa também era assim, de esquerda. Agora, o que houve é que esse pessoal, esse grupo que eu falei — existia muito isso — tinha um idealismo. Ou seja, quando se tratava de trabalhar para o bem do país, nós esquecíamos as divergências. Eu era militar, da aeronáutica, fiz um monte de inquéritos contra todo esse pessoal e nós trabalhávamos em conjunto. Depois, eu saí da aeronáutica, mas nunca tive nenhuma tendência de esquerda. Socialista, mas de esquerda, nunca. Então o que existia era isso. A gente trabalhava e não se discutia política. Cada um tinha o direito de pensar. Eu comecei a trazer, para fazer palestras no INPI, para a minha equipe de economistas, só cara de esquerda. Aí fui chamado “Ó, calma aí, não pode!”. O Barbosa, o Cláudio, todos eles sabem disso. Aí

suspendemos. Por quê? Porque o pessoal de esquerda, vinha com uma visão... [pausa] mais construtiva, digamos assim, do que o da direita. A direita que eu chamo de “nossa aristocracia de cozinha”... Veio Fernando Henrique, todas essas pragas aí. Então essa “aristocracia de cozinha”, que eu nunca vi, só aqui no Brasil... A aristocracia de um modo geral está nos salões, mas aqui no Brasil, temos, infelizmente, essa “aristocracia de cozinha”. E deu nisso, nós nunca fomos muito... chegados a trabalhar. Essa aristocracia pensava muito mais nos interesses de grupos do que nos interesses do país. Por essa razão... [breve interrupção] Agora, o embaixador era também de esquerda. Ele trabalhou com o Roberto Campos porque os dois eram muito bons em economia. Então, o problema deles era dar consultoria em termos, porque muito se fala do Roberto Campos, mas todo mundo esquece que ele foi embaixador do Jango em Washington. Então, esse pessoal de idéias a gente não pode ficar limitando... porque eles estão trabalhando em prol de alguma coisa. É por isso. Havia uma identidade muito grande de pensamento, a vontade de construir coisas positivas em prol do país.

A gente pode afirmar, no caso, que na sua gestão à frente da Secretaria de Informação e Transferência de Tecnologia, o Sr. tinha plena autonomia de ação? Até pelo próprio fato da Secretaria de Informação e de Transferência de Tecnologia ser o “carro-chefe” da instituição...

Eu não tinha. Quem tinha era o órgão, porque o presidente era o Thomaz. O ministro era o Pratini de Moraes. Como havia um relacionamento muito identificado entre nós, só quando o empresário ia ao ministro é que a gente ia também. Havia reuniões... Deixa eu te explicar. Antigamente a sede era em Brasília e o INPI no Rio. A sede era Brasília, a capital, por decreto. Era Brasília, mas o trabalho mesmo era no Rio, ia-se a Brasília toda a semana, despachar com o ministro. Você alertava para “olha tem um problema assim... a Volkswagen, que é uma grande empresa...”. A gente fazia um trabalho de assessoria do ministro,

conversava com o ministro. Quando nós chegávamos, todos já sabiam. Porque o ministro conhecia essa filosofia. Essa filosofia não era do INPI, era do governo. Substituição de importação. Mantida pelo Delfim. Dentro dessa substituição de importação, nós tínhamos que fazer de tudo para substituir. Uma das coisas que você pode fazer é trazer tecnologia, é não deixar comprar tecnologia à vontade, senão você não vai substituir a importação nunca. Então, isso era uma política de governo. E a gente, dentro dessa política tinha, os conflitos — o que ocorre sempre. Há interesses em jogo, pedidos são feitos, essas coisas... O Cláudio sabe muito bem, o Barbosa igual. Atualmente essa imprensa, esse pessoal aí, vai descobrir a roda, o fogo. Porque estão descobrindo que se pagava. Quer dizer... Você abre aí, tem uma coleção de *Veja*. Diz assim: “Fernando Henrique pagou 200 mil dólares para ter a reeleição”. Você paga 200 mil dólares é uma coisa, 30 por mês é um escândalo. Então fecha e paga 200. Aí vão descobrindo que tem sonegação. [pausa] Existia essa compreensão. Existia autonomia dentro dessa margem. Havia muito mais despacho para cima, porque ninguém conhecia esse assunto. Fomos as primeiras pessoas a conhecerem os trambiques, os negócios, a partir da análise dos contratos... Porque o Banco Central nos deu um monte de contratos. A gente trabalhava sábado e domingo lendo contratos. Trabalhava em casa... Nós nos reuníamos e discutíamos: “Aqui, umas armações aqui!”, começávamos a bater a bola. Então a gente fornecia um *input* para o Thedim e para o ministro. A gente tinha talvez uma liberdade maior porque quando a gente dizia, ele já sabia “olha deve estar pago isto aqui...”, dentro dos conceitos de *dumping*, esses negócios todos, uma forma disfarçada. Então eles tomavam conhecimento porque nós informávamos.

Mudando um pouco de assunto, o decreto de criação do INPI estabelecia como sede da autarquia o foro do distrito federal. E de fato, durante a gestão Thedim, o chamado projeto “INPI – Brasília” foi levado adiante, conforme atestam os relatórios de atividade da instituição. A que o senhor atribui a interrupção do projeto “INPI – Brasília” durante a gestão seguinte?

Aqui está o telefone e o nome dele para você procurá-lo. É a única pessoa... [risos] Guilherme Hatab. Eu falei isso até com o Thedim. Eu não sei, você sabe? Alguma coisa lá, que trouxeram tudo para cá. E também, eu até entendo. Agora, não sei se ele vai dizer isso. Porque Brasília, para isso, sempre foi uma ficção. Que empresário existe em Brasília? Não sei se você sabe que a maior utilização do INPI é São Paulo. O INPI deveria ser mesmo é em São Paulo. Em matéria de arrecadação e de movimento São Paulo é setenta por cento do INPI. Ou sessenta. Depois vem o Rio de Janeiro. Os escritórios estão aqui, os grandes escritórios ? que tem também em São Paulo ? , porque a sede era aqui. O DNPI [Departamento Nacional da Propriedade Industrial], que era parte do Ministério da Indústria e Comércio antes de ir para Brasília. No governo dos militares teve que ir para Brasília. E não se discute no governo dos militares. Tem que ir para Brasília. Então vai lá e fica aqui. Era um sacrifício. Eu passava dois dias por semana em Brasília. O Thedim até se mudou para lá. Eu, não. Eu fiquei aqui. Então, dois dias por semana, e eu já trazia isso de algum tempo, porque eu fui da assessoria do ministro Mário Henrique [Simonsen] e também a gente passava dois dias em Brasília. Então eu tinha isso. Passei dez anos nessa ponte aérea, com dois dias em Brasília. Ou um dia. Então, eu acho que estava certo. Isso foi negócio de “milico”. “Tem que ser Brasília! Tem que construir Brasília, consolidar Brasília!”. Não se fez. Mas eu acho que foi certo trazer. Mas o certo mesmo seria São Paulo, porque lá é o foco. Isso é opinião minha. Mas o Hatab é quem vai dizer, pois foi na gestão dele que aconteceu.

Como o senhor explicaria o fato do Código da Propriedade Industrial ter passado por três reformulações no espaço de apenas quatro anos? Nós tivemos o Código em 67, 69 e em 71. Por que tantas modificações?

Deixa eu também pegar o bonde meio andando aí. Eu acho que ninguém sabia direito o que queria com isso e nem o que era isso. Até que veio o de 72 que foi o trabalho de um estudo demorado dentro uma filosofia de governo. Eu acho que foi por isso. Porque eu não participei das discussões que elaboraram o Código. Eu já peguei o bonde...

O Sr. então não participou das discussões de 71?

Não. Eu já peguei o esboço dele feito, comecei a conhecer, mas as coisas já estavam montadas, pelo menos a minuta da lei.

Como o senhor já começou a trabalhar com o poder do Código dado à instituição, pelo artigo 126, qual a sua experiência à frente da Secretaria de Informação e Transferência de Tecnologia? Quais eram os principais interesses em jogo em relação àquele código? Quem era contra e quem era a favor?

Basicamente eram as multinacionais e os estrangeiros contra o Código. Porque o código começou a restringir, e principalmente, pelo artigo 126, era uma interferência direta nas negociações. Porque antigamente os caras chegavam aqui e diziam: “Custa tanto. Esse contrato, essa tecnologia.”. E o brasileiro, para sobreviver, comprava a tecnologia. Às vezes tecnologia superada. Havia uma lei — não sei se era 4136 ou 4131 — que dizia: “não pode pagamento de *royalties* entre matriz e filial”. Então, eles passavam através de um contrato de assistência técnica, como o caso da indústria automobilística. Você pagava por tecnologias... Para lhe dar um exemplo: você conheceu o jipe de guerra? Aquele que fazia assim...[faz um gesto, simulando um banco que se movimenta por inteiro, sem articulação entre costas e

assento], que você jogava o banco todo... O Fiat, quando veio, tinha aquele banco e queriam que se pagasse por aquela tecnologia. Uma coisa dos infernos! Aí eles foram no governo do estado de Minas e disseram: “Ah!, não pode proibir!”. Um banco duro daquele... Então, eram coisas dessa natureza que compravam de tecnologia. E aí, começamos a vir com auxílio.

E essas discordâncias em relação ao Código refletiam em algum momento em pressão sobre a instituição, sobre os agentes que estavam na instituição?

Havia, havia, mas a época não era propícia a pressão, certo? A época não era propícia. Eu era uma pessoa muito ligada às autoridades, inclusive Presidência da República e tudo o mais. Então, para virem fazer pressão tinham que pensar duas vezes. O Thedim também. O Thedim trabalhou com Médici, em um grupo do Serviço de Informações. Eu também era muito bem relacionado na Aeronáutica, com o Exército também. Então, era só bater o fio: “Olha, estão aqui me pressionando...”. Existia, mas a pressão não fazia efeito. A gente vetava o contrato e ia para o ministro. O ministro nos convocava e nós explicávamos: “Olha, ministro, foi isso, aquilo...”.

A sua relação com os agentes da propriedade industrial foi, então, uma relação sem maiores problemas?

Sem maiores problemas. Muito pelo contrário. Tem dois com quem nos demos muito bem. Um deles era o Peter [Siemens] e o outro é o Werneck. Sempre foi muito boa, porque, inclusive, nós conversávamos com eles, certo? Com esses dois... Tinha uns dois ou três que freqüentavam o gabinete e a gente começava a discutir, a perguntar uma coisa que às vezes a gente não sabe. E havia também os picaretas, que era uma barbaridade. Basta dizer que eles compravam... O Thedim deve ter dito isso. Eles tinham uma sala para eles. Eles compravam o material que o DNPI não tinha. Material de expediente, eles compravam para o órgão

funcionar, para saírem os pareceres, para eles poderem ganhar dinheiro. Era uma inversão completa de princípios.

Quando o senhor foi secretário de Informação e de Transferência de Tecnologia, o senhor participou de algum Fórum internacional de discussão, de debates, de deliberação?

Não. De debates, de deliberação, não. Tinham as representações, que a gente era obrigado a comparecer, mas não. Porque isso não existia em lugar nenhum do mundo. Foi uma novidade aqui de fazer essa análise. Tanto que entre os países em desenvolvimento, todo mundo queria esse modelo.

O Brasil foi então o precursor?

É. Mas acontece que os países subdesenvolvidos não tinham Banco Central que controlasse as remessas. Havia uma estrutura no Brasil que permitiu isso. Porque dentre os países subdesenvolvidos a gente exercia sempre liderança. A África ficava sempre acuada. Viviam me convidando para ir lá, para Guiné Bissau, Angola, Costa do Marfim... Porque eles não ouviam falar de contrato de 10 milhões de dólares. Eles não tinham nada. Aí, posteriormente, quando eu voltei como presidente, eu promovi um curso para os países em desenvolvimento. O INPI tem até hoje esses cursos. Foram implantados por mim.

Na sua gestão?

Na minha gestão, exato. Com a experiência que eu trouxe.

Nesse momento, ainda nessa primeira gestão, já havia pelos menos um projeto que falava de transformação do INPI em um centro regional de busca de patentes ? a exemplo do INPADOC [International Patent Document Center] da Áustria. O Sr. poderia fazer algum comentário sobre isso?

Eu não comento nada porque eu sempre achei isso uma besteira. Eu sempre fui contra isso.

Por quê?

Primeiro lugar, você quer comparar um INPADOC com um centro regional para busca na América do Sul? Não é nada, só tem o Brasil e a Argentina. Então, você ia fazer a mesma coisa. Antes do Mercosul você ia fazer esse centro regional para quem consultar? Antes do Mercosul, você ia fazer esse centro regional para quem consultar? Porque o da Áustria tem toda a Europa, tanto que existe a patente européia. E aqui, era só a Argentina que tinha. Cuba também tinha... Cuba só servia para em reunião da OMPI [Organização Mundial da Propriedade Intelectual] dar o apoio ao Brasil na votação contra o primeiro. Era nesse nível assim: “Votação? Tô com dor de barriga...”. E saía e não votava. Está entendendo? Esses, para mim, eram os devaneios de muita gente, inclusive o Thedim. “Temos que colocar centros de busca!” Para buscar o quê? Ia ser um trabalho nosso para o “gringo” ter o dele aliviado. Quando fosse depositar nessa área toda, ele entrava aqui, a gente fazia o trabalho para eles e ele depositava. Não sei se você entendeu. Eu sempre achei um sonho de verão. Aí, mandaram buscar vinte toneladas de papel na Alemanha, como ficou aí estocado, de antes da guerra. Aí chegavam : “Olha aqui, patentes!”

Como se deu a sua saída da Secretaria de Informações e de Transferência de Tecnologia?

O Thedim saiu e eu saí com ele.

Automaticamente?

É. Eu não quis continuar.

Não quis continuar?

Exato.

Que tipo de atividades o Sr. exerceu após a sua saída da secretaria?

Fui trabalhar na assessoria do Ministério da Fazenda. Convidado para fazer parte da assessoria.

Na Assessoria o Sr. continuava tratando de assuntos referentes a transferência de tecnologia?

Um pouco. Tinha o INPI que cuidava disso. Eu ajudava no Ministério da Fazenda.

O senhor continuou acompanhando as atividades do órgão?

Continuei. Porque, praticamente, eu deixei toda uma equipe lá, que trabalhou comigo. Depois eles brigaram. Eu arranjei para todo mundo ir para o BNDE e depois para a FINEP, essas coisas todas... São as brigas que existem. O pessoal não queria trabalhar com o Hatab, não sei o quê... Não se sentia mais com aquela segurança. E aí saiu o Barbosa, saiu o Jório, saiu todo mundo. Eu ainda ajudei o pessoal a ir para o BNDE e depois para a FINEP. Um ou outro ficou. De patentes também alguns saíram, mas não em função da minha saída. Outros não, estão lá até hoje. Porque tudo isso foi durante... não sei se eu ainda era secretário. Mas as mulheres, pelo menos, eu garanto. Era a Solange, que era a diretora, que era a melhor pessoa de patentes que esteve lá, foi fazer curso na Alemanha, depois teve a Margarida, teve a Sueli, a Sônia. Todo aquele pessoal foi no tempo em que eu era secretário. Eu também era do

administrativo. Não tinha ninguém. Então, nas horas vagas, eu ainda tratava dos recursos humanos. Então, fui eu que selecionei esse pessoal todo para fazer cursos de patente nessa época. Quando eu voltei, continuamos. Consegui montar uma equipe de cento e oitenta engenheiros. Mandeí todo mundo para a Europa fazer curso, fazer estágio de três meses, freqüentar os grandes centros. Todos eles foram. A equipe de advogados também, para conhecer. E aí, deve ser a pergunta seguinte, quando acabou, algumas dessas pessoas — inclusive o Dr. Alberto Pereira de Castro, que continuava atuando em conjunto com o INPI — falaram: “Olha, você deve ir para o INPI. Você continua ligado lá.” O Freire, que era o secretário-geral, a quem eu era subordinado diretamente na assessoria perguntou: “Você quer voltar para o INPI, não quer?” Eu disse: “Quero”. Aí ele disse: “Tá bom! Então vamos lá resolver”. Então, o professor José Israel Vargas, que eu também já conhecia através do Dr. Alberto Pereira de Castro, foi ser o secretário de tecnologia do MIC [Ministério da Indústria e do Comércio]. “Ah, você quer ser?”. Eu disse: “Quero.”

Isso já no governo Figueiredo?

No governo Figueiredo. Aí, eu voltei como presidente.

O senhor identificou, ao chegar no INPI como presidente, alguma diferença significativa em relação à sua primeira passagem?

Não... Vamos ver... O Thedim e o Hatab... O Hatab foi um acomodador do negócio. O Thedim criou... Então, quando eu voltei, já conhecia. Tinha saído, mas continuava com os contatos.

FINAL FITA 1 – LADO A

INÍCIO FITA 1 LADO B

Arthur Carlos Bandeira: Isso te dá uma visão muito grande. Então eu tinha uma visão atualizada das coisas do INPI. Principalmente com o ministro forte, que era o Mário Henrique, a gente tinha uma tremenda posição E aí, eu voltei, tive tempo de me preparar. E pela primeira vez na história do INPI ele teve um plano de ação. Então, quando eu cheguei, cheguei com um plano de ação. Isso foi badalado, publicado. Eu tive que consolidar o INPI, foi minha função, naquele novo momento econômico e político do país. Foi o que eu fiz...Então, eu tinha um plano, junto com o pessoal que eu já conhecia. [neste momento, mostra ao entrevistador o *Plano de Ação*, publicação de 1979] Trouxe, convidei para vir comigo. Uns estavam na FINEP, outros no BNDE. Trouxe gente nova também. Eu montei esse grupo e falei: “nós vamos trabalhar nesse plano”. E trabalhamos nesse plano. Foi um plano de ação. Aliás, foi o primeiro, não sei nem se hoje tem. Mas dos três [ex-presidentes], eles não teriam muita condição de fazer porque não estava implantado. Eles queriam implantar o órgão. Então eu cheguei, já sabia o que estava implantado, elaborei um plano de ação e tocamos em frente. Foi quando o órgão cresceu, tinha uma posição internacional, etc.

Como se montou essa sua equipe nessa segunda fase, já na presidência?

Olha, uns eu já conhecia e trouxe comigo, tinham trabalhado comigo, indicados. E outros também com que eu trabalhei ? tinham trabalhado no Ministério da Fazenda ? , trouxe para cá. Era mais ou menos todo mundo conhecido.

Tinha gente que foi mantida em cargos-chave dentro da instituição?

Quase todos os “segundos” das Diretorias eram funcionários de carreira que eu já conhecia. O vice-diretor de patentes, o vice-diretor de contratos, o vice-diretor de marcas... Todo mundo era já de lá.

No caso, o Mauro Arruda ...

O Mauro Arruda eu trouxe.

Ele tinha trabalhado com o senhor na Secretaria?

Tinha, tinha.

E saiu com o Sr.?

Saiu depois. Foi para a FINEP. E depois se desentendeu também lá. O Hatab não foi muito feliz, porque quase todo mundo brigou com ele. O Barbosa saiu, o Mauro Arruda saiu. Um pessoal mais chegado a mim, com boa cabeça, saiu. E depois voltaram comigo.

Todos eles voltaram?

Todos eles voltaram.

Como era a sua relação ? já estamos falando de 1979 em diante ? com os ministros da Indústria e do Comércio do período, no caso, o João Camilo Pena e o Murilo Badaró?

O Camilo Pena me deu total liberdade porque ele era muito amigo do Vargas e o Vargas dizia “Ele é um menino de confiança”. Com o outro eu pouco tive contato, pois logo depois eu saí. [Pausa]. O outro quando vinha no Rio despachava na minha sala... O Camilo Pena.

Ao chegar à presidência, o senhor já veio com um plano de trabalho, já veio com uma proposta para a sua gestão. Mas qual o quadro com que o senhor se deparou? O quadro administrativo, o quadro político...

O quadro político era mais ou menos o mesmo.

E o administrativo?

Também. Precisava simplesmente de atualizar pessoas, porque o órgão cresceu. Contratar gente, o que foi feito. O quadro técnico também foi reforçado.

E na sua gestão, o senhor dispunha de recursos financeiros e de poder?

Sim, sem dúvida. O órgão sempre teve recursos financeiros, sempre. Porque as taxas são elevadas e na minha gestão se produziu. Foi uma gestão em que nós adotamos uma filosofia. Você conhece o sistema de marcas, se ficar na frente não pode andar. O de patentes também. Então [INAUDÍVEL] para os processos correrem. Então, nós liberamos... Tenho inclusive uns relatórios. Eu tenho aqui, mas tem lá na biblioteca do INPI. Os relatórios de produtividade. Nos estávamos dando uma marca quando saímos em quatro meses. [pausa] Quem sabe disso era a Sônia. A Sônia... Qual era o nome dela? [pausa] Tinha as duas "Sônia". Era o Hissao e as duas "Sônia". As duas altamente competentes. Foram fazer curso na França, depois voltaram. Eu me refiro à Sônia que até casou com um agente da propriedade industrial. Sônia... Fernandes! Ela já saiu do INPI. E a outra que ficou na área internacional. Sônia... E fazia a mesma coisa. E lá também, eles sabem o nome. Porque se criticou muito fazer uma análise de alto nível de patente. Alto nível nada, é fazer uma análise qualquer! Se algum interessado se sentir prejudicado, ele recorre. Aí botamos os processos para frente. Até o Mauro segurou. Depois não teve ninguém que entendesse de INPI. Aí

começou o negócio de política. Já era Sarney, aí foi um Deus nos acuda. Foi aí que o órgão começou a ser rabo-de-cavalo.

Com a leitura de alguns discursos e palestras de dirigentes do órgão nesse período — inclusive tem algumas palestras suas lá — percebe-se uma recorrente afirmação da inauguração de uma nova fase política na sua gestão. O que o Sr. teria a dizer sobre isso?

Eu não impulsionei... Porque a nova fase política que eu digo é que os que me antecederam iam montar e eu ia consolidar. A minha política foi de consolidação. Eu não ficava em discussão de fazer não sei o quê e tal... Eu baixei ato, ato que entrou para o sistema financeiro do país, junto com a CACEX. O número de atos... [folheia alguns documentos] É por isso que eu lhe digo, foi a consolidação. Olha isso aqui. [Mostra ao entrevistador uma lista de diplomas legais sobre transferência de tecnologia no Brasil]. Isso aqui foi na minha gestão [aponta para alguns deles]. Para você ver quantos foram. Antes de mim, quando foi? Foi 72. Foram duas administrações, uma, duas, três, quatro... Mas tudo ato... “Aprova regimento interno”; “estabelece conceito de normas gerais e dispositivos do Código”; “dispõe sobre estrutura organizacional”; “institui a sistemática de consulta prévia”. Enquanto que os meus tinham um alcance maior. Esse aqui é: “Dispõe sobre atos oficiais e delega competências”. Eu comecei a descentralizar. “Dispõe sobre formulários”, ? isso fazia parte. “Aplicação do Tratado de Cooperação em Matéria de Patentes”. “Dispõe sobre a aplicação transitória dos atos normativos”; “Dispõe sobre declaração de notoriedade de marcas”. Uma coisa que eu fiz na minha gestão, que ninguém nunca tinha dado marca notória. Está na lei, mas ninguém dá. “Revoga todas as coisas”; “Institui nova classificação de produtos e serviços”; “Dispõe sobre procedimentos e exame de atos e contratos de transferência de tecnologia, inclusive pedidos de patente”.

[Pausa no depoimento]

Era uma filosofia de consolidação, de fazer o órgão presente, porque ele já estava implantado. Quando eu baixei essas normas todas, a gente já sabia o que estava falando. Os outros não podiam fazer isso, eles não tinham vivência do assunto para fazer isso. Aquele ato normativo do Hatab que você falou, eu não te falei que quando eu era secretário todo mundo tinha umas escrivadinhas, você puxava assim, tinha uma tábua. Não sei se você pegou isso... Então, todo mundo anotava os “gatos” dos contratos. Depois, de quinze em quinze dias ou mensalmente a gente se reunia e transformava aquilo, porque eram três ou quatro analistas. Cada um detectava algumas coisas e então juntava tudo. Então se você tinha três, no final da semana todo mundo tinha, digamos, doze ? três suas, quatro dele, cinco do outro. Observações e coisas interessantes.

[Pausa no depoimento]

O ato normativo... Isso era um argumento que a gente tinha para pegar. Tá certo? Ele sofreu uma pressão e publicou. Foi uma das brigas do pessoal que saiu mal. “Isso é terrível... você publica a carta que a gente tem...”

E o Barbosa, foi nessa também?

Foi, foi. Todo mundo.

Inclusive tem uma passagem do Barbosa, em seu último livro, publicado em 1999, em que ele fala que o Ato Normativo 15 é um ato de flexibilização. E ele faz também uma referência ao Ato Normativo nº 64, que já é da sua gestão. E ele coloca também dessa forma, que na verdade, a despeito de ter uma roupagem desenvolvimentista, na opinião dele, aquele é um ato de flexibilização. O que o senhor acha disso?

Eu acho que esse [Ato Normativo] 15... Porque era aquilo que a gente tinha. O Hatab, que queria fazer alguma coisa, baixou o Ato. E não falou com o pessoal. Eles ficaram uma

arara! Esse era um argumento que a gente tinha. Ele aí entregou um pouco do ouro aos bandidos, pelo menos deu o caminho do ouro aos bandidos, no Ato nº 15. Então, nós sempre fomos um pouco contra, certo? Porque aí começou a haver uma transparência e nós não tínhamos estrutura para essa transparência. Porque aí havia as pressões. Começava-se a discutir e o interesse era de não colocar em discussão.

Era o recurso de que vocês dispunham para a negociação?

É, exatamente.

Ou seja, quando o senhor chegou na presidência, isso já estava posto?

Isso já estava.

Isso trouxe algum problema?

Não. Nós começamos a mexer, mudar. Mudamos também alguns critérios, porque aí, também o problema já tinha variado. Essa briga era só com os grandes, com os pequenos não tinha briga, porque não tinham força. E aí, também, Um pessoal que nos ajudou muito foi o da ABDIB, Associação Brasileira de Indústrias de Base. Tinha uma outra também... Que já estava por dentro... Era um pessoal da indústria nacional, o ... [pausa] Antônio Ermírio de Morais, o Bardella, o Setúbal, o Villares... Todos eles tinham indústria. Esse pessoal todo estava conosco. O pessoal de ponte rolante, pessoal de tornos, a indústria de base, enfim. Porque era ali a briga de foice. Agora, tinha um segmento em que não havia discussão: petróleo, petroquímico... As “sete irmãs” não tomavam conhecimento. Eu era chamado lá em Brasília: “Como é que fica? Eles disseram que não vão fechar o contrato. Ou dá ou desce!”. Um poder de força tremendo, a gente “entubava”. Xingando todo mundo... [risos] Não tinha jeito! Fazia parte...

A idéia era realmente fazer a negociação e dar poder de fogo ao comprador nacional...

Certo.

Sob que circunstâncias foram criados os grupos setoriais de trabalho? De que maneira eles foram formados e como atuavam?

Grupos setoriais? Não estou me lembrando...

Refiro-me aos GTs de engenharia, bens de capital, etc. A participação no processo de screening, de averbação dos contratos, dos analistas do INPI junto com representantes de entidades de classe.

Isso foi o que lhe falei. Isso foi uma experiência que foi feita no tempo que a gente era secretário que depois foi oficializada na minha gestão. Aí nós criamos os grupos de trabalho. Aí ficou formal. Você pegava os processos, mandava, ele mandava o parecer técnico, a gente fazia então a parte econômica e fechava o negócio. Era assim que funcionava. Eles iam examinar a tecnologia envolvida. Como eu lhe falei sobre a FIAT: “Esse banco teve na guerra, no jipe que estive na guerra, eles querem cobrar tecnologia...”. A gente morria de rir. Isso é uma coisa muito hilária, porque eles diziam: “Isso tem um sistema mecanizado, que vem, leva um banho de tinta...”. O Barbosa, então, que gosta desses detalhes, ele conhece cada caso dessas safadezas. Ele guardava aquilo, ele guarda até hoje. Ele tem uma memória muito boa. Então, esses negócios todos foram institucionalizados. Pagava-se inclusive, pois eram horas de trabalho dos técnicos. E era uma maneira de interagir. Você pagava as análises técnicas. Isso depois não deu certo. Depois acabaram com tudo. Era só meter o carimbo.

Por que o senhor acha que não deu certo?

Porque mudou a concepção. Acabou, não tem mais análise de contrato.

Enquanto houve análise esses grupos funcionaram ou ficaram restritos à sua gestão?

Não, não. Depois continuou. Sempre houve muita continuidade porque o Mauro sempre trabalhou comigo. Trabalhou comigo na Secretaria de Tecnologia, foi meu secretário de tecnologia e continuou.

[Pausa no depoimento]

Eu queria fazer mais uma pergunta, não sei se o senhor vai poder me ajudar. Quando a gente fala em participação das entidades de classe nos Grupos de Trabalho, tem ABCE, ABEMI, enfim, uma série de entidades. Quando a gente fala em consultoria de engenharia, a gente está falando exatamente de quem? Dessas grandes empreiteiras ? Odebrecht, OAS ? ou não é nada disso?

Não, não. [pausa] Esses grupos, a [INAUDÍVEL], a ABDIB, eram formados por representantes de vários tipos de empresas. Poderia até ter de uma empresa grande de engenharia, de construção de ponte, ter um representante ou um grupo. Porque nós deixávamos isso a critério das entidades. Elas escolhiam e selecionavam para estudar aquele contrato.

É o tipo da resposta que a gente não encontra nas fontes escritas. Estamos falando de consultorias de engenharia, mas quem são esses consultores? Ou seja, a entidade de classe escolhe quem são...

Pelo contrato, ela pegava, chamava e encaminhava. Poderia ser uma dessas. A gente não interferia, porque a gente recebia um parecer que vinha assinado pelo secretário executivo, o presidente...

Mais uma coisa relativo a esses “não-ditos”. As estatísticas, tanto da Secretaria de Informação e Transferência de Tecnologia, quanto da DIRCO [Diretoria de Contratos de Transferência de Tecnologia e Correlatos, que sucedeu a SITT a partir da reestruturação organizacional do órgão efetuada em 1976] nos relatórios de atividades, são muito ricas em dados em relação aos contratos que foram averbados. Entretanto, muito pouco se fala sobre os contratos que não foram averbados, sobre os que foram indeferidos. Então, eu queria saber, de acordo com a sua experiência, tanto à frente da SITT como à frente do próprio órgão, posteriormente, quais os setores mais afetados pelos indeferimentos dados pelo órgão? Quais setores o órgão mais procurou segurar e por quê?

É aquilo que eu lhe disse. O que a gente procurava segurar era dentro das prioridades que o governo definia. Bens de capital. Quer se montar um segmento de bens de capital no Brasil. Então, a gente vai fazer o diabo para transferir tecnologia a preços convenientes para poder ter competitividade. Às vezes até indicar para pegar a tecnologia. Então, esses segmentos, conforme eu lhe disse, eram de acordo com os grupos de trabalho... Que eu me lembro, o CDI tinha oito grupos de trabalho. Então, a gente, dentro dessas prioridades é que agia. Outro era a indústria farmacêutica, que a gente queria criar uma indústria farmacêutica no Brasil, depois se viu que era impossível. Os estrangeiros chegaram, compraram tudo e ficamos falando sozinhos. Porque havia muito disso. Não era comum você negar. Você ia o máximo. Às vezes o empresário desistia porque a gente colocava tanta cláusula para cercar, o contrato era refeito, reformado... Mas sempre existiu o *trade secret*. Eu falava nisso abertamente! “Tem o *trade secret* aí para matar a gente, o comprador não vai poder fazer

nada!” Tudo era em função disso. O INPI — e eu brigava muito com o pessoal — queria em reuniões com o Itamaraty colocar posições ali. Mas não somos órgão de colocar posição, de definição de política. Nós temos que cumprir a política. Nós não temos essa onda de querer implantar uma política, nem definir a política. Vamos executar nesse segmento aqui, não vamos querer aparecer.

Então na sua gestão, a ênfase do órgão, que o senhor procurou incluir no órgão, era a um papel de executor?

Exato.

Não era um órgão formulador de políticas?

Não. Nunca. Quem formulava política era o Conselho de Desenvolvimento Industrial do país, que era o órgão de ministros, certo? Aí, depois, começaram umas pessoas aí a quererem formular política. “Que nível que você tem para formular política?” Então nós, simplesmente, ajudávamos, cooperávamos na hora da formulação. Se a gente era consultado, informava, pois a gente tinha muitos dados. Na posição internacional, com o Itamaraty, a gente tinha uma certa posição com o Itamaraty. Como eu lhe falei, havia uma série de pessoas que conosco trabalharam. Nos chamavam para saber como era, não para formular. A gente dizia: “A nossa experiência aqui é isso, isso e aquilo”. Então, nós éramos ouvidos.

Em relação a sua saída do INPI, em que circunstâncias o Sr. deixou a presidência e o que o foi fazer depois?

Eu simplesmente tive um problema. Os meus administrativos fizeram uma roubalheira do capeta lá no INPI. São pessoas que eram da casa. Executivo, diretor financeiro, diretor de pessoal e aí tem um que era o coordenador, que eu trouxe. Eu trouxe. Havia um que tinha

trabalhado comigo na prefeitura de Niterói, entrou em um esquema lá de roubalheira e eu fiquei muito “pau da vida”, mas... Era um esquema que já existia, que foi crescendo, porque os valores cresceram. Aí eu me chateei com aquilo, fiquei completamente fora de rumo. Mande abrir um inquérito, botei todos na rua, a bem do serviço público, e pedi minha demissão. Entreguei o cargo. Faltavam uns quatro ou cinco meses. Saí, ainda fiquei trabalhando na Secretaria de Tecnologia Industrial como consultor e depois fui dar consultoria para uma firma de São Paulo, que tinha um escritório ali onde fica a Cândido Mendes. Uma firma de São Paulo. Consultoria na área econômica, de projetos, que era coisa que eu fazia. Aí saí e montei uma consultoria. Eu mais um amigo, que era engenheiro da Petrobrás, que saiu, depois veio um outro, depois veio um oficial de marinha também. Nós fomos criados juntos. Fiquei muito tempo... Fiquei uns dez anos dando consultoria.

Na área de tecnologia?

Não. Alguma coisa de tecnologia. Mais financiamento de FINEP, projeto de BNDES. E alguma coisa na área de tecnologia, porque aí já tinha começado a entrar em descendente a área tecnológica. Então, o pessoal desses escritórios todos começou a fazer tecnologia como um adendo do contrato de patentes. Já se conhecia mais do assunto. Raramente tinha um contrato bom. Eu tive bons contratos, que eu fiz de tecnologia. Fiz com a Nestlé. Dei uma consultoria grande para eles, depois saí. Com a... [tenteando recordar] lá no Pará, firma grande, que explorava fosfato. Dei umas consultorias grandes, mas não era consultoria de contrato, era consultoria geral. Então, eu montei esse escritório e fiquei trabalhando. Isso foi de 85 até noventa e tanto. Aí, a consultoria pequena começou a acabar. Fui chamado para dirigir uma revista na Aeronáutica. Eu sempre gostei desse negócio de revista... Fiquei três anos lá dirigindo, depois começaram a se meter em política ? e eu tenho nojo de política ? e

aí também saí. Aí estava dando um tempo antes de voltar para o escritório, quando surgiu um problema de saúde.

O senhor, em momento algum, cogitou voltar a questão da propriedade industrial?

É uma coisa dessas engraçadas. De todos os presidentes que você conheceu ou vai conhecer, o único que não continua trabalhando na área fui eu. Eu e o Mauro, melhor dizendo.

Ele também não?

Também não. O resto, todo mundo trabalha montando escritório. [breve interrupção] Não tenho nada contra, não. É que eu sempre achei que isso estava errado, que a propriedade industrial no Brasil — que devia ser intelectual —, que eu tive vivência, ao sair comecei a pensar: “Isso tudo está errado, tudo errado”. Enquanto eu estava lá eu tinha um dever a cumprir, embora eu já fizesse essas colocações. “Isso aqui tem que acabar, a gente fica trabalhando para os gringos”. Então não existe um departamento como existe no mundo todo. Essa filosofia de tecnologia acabou. Mas todos eles têm.

Uma última colocação: eu gostaria que o Sr. fizesse uma avaliação da sua passagem pelo INPI.

Eu acho que eu cumpri com o meu dever, contribui com aquilo que eu podia, que estava ao meu alcance. Consegui montar, isso é o que eu acho mais positivo, uma equipe que até hoje perdura, de pessoas competentes, capazes, principalmente na área técnica. Porque no administrativo houve o problema da pessoa que eu levei e fez uma picaretagem junto com outros dois que já eram da casa. E acho que a minha contribuição, a minha parcela de contribuição, no que diz respeito à consolidação do órgão, eu dei. Por algumas dessas atuações, pelos grupos de trabalho, os cursos, a formação do pessoal. Deixei montada essa

equipe que eu acho a coisa mais positiva. Muitas das pessoas estão saindo, até pela idade, se aposentando. Mas desde que saí, nunca mais. Porque eu sempre fiz uma certa restrição, principalmente com o passar do tempo. Então, desses ainda há alguns que são abnegados, que continuam batalhando, achando que o mundo não evoluiu. Um deles é o Barbosa, que a gente briga como o diabo. “Você está pensando o quê... Acabou!” O Murilo, também. Mas o Murilo é muito teórico. Ele está com um *site* agora aí, até me mandou. Eu até me meti... não sei por que meu computador andou tendo uns problemas aí e o rapaz que cuida foi viajar. O Cláudio é que me disse que ele faz até um agradecimento a mim, ao Barbosa... há um grupo de pessoas a que ele agradece no *site*.

FIM DA FITA 1 – LADO B

ANEXO C — DEPOIMENTO DE ARTHUR CÂMARA CARDOZO

Arthur Câmara Cardozo formou-se em economia pela Universidade Federal Fluminense, concluindo o curso em 1975. Ingressou no INPI no ano de 1979, sendo lotado na Diretoria de Contratos de Transferência de Tecnologia e Correlatos (DIRCO), onde atuou como analista de contratos. Ao longo de sua carreira no INPI, exerceu uma série de funções importantes, entre as quais a chefia da Coordenadoria de Intercâmbio e Assuntos Internacionais, a de Assessor da Presidência e a de representante da autarquia no Conselho de Desenvolvimento Industrial. Atualmente leciona na Escola Superior de Guerra.

Depoimento concedido a Leandro Malavota em sessão realizada no Rio de Janeiro, no dia 15 de dezembro de 2005.

Leandro Malavota: Primeiramente, gostaria que o Sr. falasse um pouco sobre sua trajetória profissional até chegar ao INPI.

Arthur Câmara Cardozo: Eu entrei no INPI em 1979. Estudei economia na Universidade Federal Fluminense. Saí da UFF em 1975 e fui para a COPPE [Coordenação dos Programas de Pós-graduação em Engenharia] da UFRJ, fazer pós-graduação na área de engenharia de produção e logo em seguida eu montei um escritório de consultoria com mais três companheiros da COPPE. Trabalhamos juntos uma temporada. Fui consultor também do governo da fusão, no novo estado do Rio de Janeiro, até 1979. Neste ano, recebi um convite para trabalhar no INPI, que me foi transmitido por um ex-professor da Universidade Federal Fluminense. Aceitei, entrei no INPI e fiquei por lá.

L.M.: Que tipo de ligação a pessoa que lhe fez o convite tinha com o órgão?

A.C.C: Ele era diretor na época. Era responsável pela área internacional do INPI. Era um economista, professor da Universidade Federal Fluminense. Na época, a área de transferência de tecnologia estava sendo ampliada, remontada, e havia um interesse em reforçá-la. Chamaram algumas pessoas, inclusive eu. Também o Ronaldo [inaudível] — que está no INPI até hoje — mais umas três ou quatro pessoas, que depois seguiram seus caminhos e não ficaram mais por lá.

Esse diretor tinha alguma ligação com o grupo do professor Carlos Lessa?

Sim, ele tinha. Ele tinha sido aluno do professor Carlos Lessa, assim como eu também fui, só que ele era de uma geração anterior à minha.

Logo que o Sr. chegou ao INPI, foi designado para que tipo de função?

Eu fui trabalhar na área de contratos de transferência de tecnologia. Hoje se chama Diretoria de Transferência de Tecnologia, mas na época se chamava Diretoria de Contratos de Transferência de Tecnologia e Correlatos. Fui trabalhar direto nesta área, inicialmente verificando contratos que já haviam passado por uma análise prévia. Depois fui para a área que se chamava “Consulta prévia”. Lá vim a ser chefe de uma divisão que cuidava de contratos do setor de bens de capital. Durante dois ou três anos eu chefieei a divisão de bens de capital, que na época tinha contratos de grande valor. Eram tecnologias para a fabricação de mecanismos, equipamentos, fábricas inteiras, enfim, eram contratos com valores muito elevados. Construção de navios, plataformas de petróleo, linhas de usinagem, locomotivas, avião, etc.; eram contratos de milhões de dólares.

O Sr. já havia trabalhado no setor público até então?

Tinha trabalhado no governo do estado. Na verdade, eu trabalhei em todos os níveis do setor público. Por acaso, não por mérito... a vida me colocou aqui e ali. Eu trabalhei no nível municipal — na verdade, em quatro municípios diferentes —, no estadual — fui estagiário no antigo estado do Rio de Janeiro e trabalhei como economista no novo estado, pós-fusão — e no federal — sou do INPI, estou na ESG e trabalhei no antigo Ministério da Indústria e Comércio, como representante do INPI no Conselho de Desenvolvimento Industrial. Também trabalhei em órgãos de representação profissional no nível federal: fui vice-presidente do Conselho Federal de Economia. Além disso, tive oportunidade de trabalhar na ONU. Então, em todos os níveis, do municipal ao internacional, tive experiência no serviço público. E tive uma passagem pela iniciativa privada, com um escritório de consultoria. Ainda trabalho eventualmente como autônomo, pois também sou advogado, e de vez em quando faço alguma coisa na área do direito. Muito pouco, é verdade, mas ainda tenho uma rápida passagem pela área privada neste sentido.

Qual a primeira impressão que teve — em termos políticos e administrativos — que teve logo ao chegar ao INPI?

A primeira impressão foi de que tudo era muito desorganizado. A segunda impressão foi de que era um órgão muito estratégico. A terceira foi de que tudo lá dentro era muito desconhecido.

O Sr. também desconhecia?

Eu não porque eu já trazia da academia alguma informação. Foi uma casualidade. Por acaso, na minha faculdade tinha gente que conhecia o INPI, havia um professor que tinha trabalhado lá e que estava voltando ao órgão naquele momento. Então, eu já sabia alguma

coisa, já tinha uma leitura sobre aquilo tudo. Porém, regra geral, os brasileiros não sabem o que é o INPI, nunca ouviram falar. Agora, também não acho que o cidadão comum tenha que saber o que é o INPI. Não é isso que o cidadão comum tem que saber; quem tem que conhecer isso são os empresários, os profissionais da área de produção, da área econômica, basicamente. Acho mesmo que na maior parte dos países o cidadão comum também não sabe o que é isso.

Apenas para esclarecer — não sei se o Sr. já deu esta informação — mas quem foi a pessoa que o indicou para trabalhar no INPI?

O nome da pessoa que fez o convite é Antônio Luís Figueira Barbosa, que foi meu professor na UFF. Na época o Bandeira estava montando uma equipe nova, com o Mauro Arruda, Antônio Luís Barbosa, Manuel Edmílson do Nascimento, Murillo Cruz, Dênis Borges Barbosa, enfim, era uma equipe muito boa. Chamaram-me para ser um *junior* em uma equipe *senior*. Foi assim que eu fui para o INPI.

Enfim, a sua experiência na área se iniciou com este grupo, que na verdade era uma expansão do próprio núcleo que construiu o INPI, que montou a antiga Secretaria de Informação e Transferência de Tecnologia (SITT)...

Sim, estas pessoas — pelo menos o Antônio Luís Barbosa, o Arthur Bandeira e o Mauro Arruda — já tinham trabalhado anteriormente no INPI e estavam naquele momento voltando. Querendo construir um INPI reforçado, mais atuante.

O Sr. lembra, neste primeiro momento, quem eram as pessoas que ocupavam os cargos-chave da instituição?

Bem, o presidente era o Arthur Bandeira, que era um homem bastante experiente, com muita visão; o vice-presidente era o almirante Lins e Barros. O Diretor de Contratos de Transferência de Tecnologia era o Mauro Arruda; da área internacional quem cuidava era o Antônio Luís Barbosa... Basicamente eram estas pessoas. [pausa] Que eu me lembre assim de imediato, acho que eram mesmo estas pessoas. [pausa] Na área de marcas quem comandava era o Hissao Arita. Na Diretoria de Patentes eu esqueci.

Ainda neste momento inicial, como o Sr. avaliaria o tratamento governamental para a área da propriedade industrial e transferência de tecnologia? Como eram as relações dos agentes institucionais com a cúpula do governo militar?

O governo militar tinha consciência de que a área tecnológica era muito estratégica, muito importante. Então, eles viam com muito respeito a questão das patentes e da transferência de tecnologia. Mesmo militares que não tinham nada a ver com esta área, que nunca tinham transitado nesta área, não tinham conhecimento prático nem teórico sobre isso, tinham consciência da importância deste segmento na vida nacional. Então, o INPI era olhado com interesse pela cúpula. Era um órgão que estava bastante desorganizado, que vinha de muitos anos de desorganização, mas que despertava interesse.

É possível afirmar que os agentes estabelecidos no órgão dispunham de uma margem larga de autonomia para o exercício das funções que lhes eram atribuídas?

Não dispunham. O órgão era mais direcionado para as atividades específicas. Hoje ele tem uma margem maior. É mais solto, na verdade, o órgão faz uma série de coisas que não seriam propriamente de sua responsabilidade. Na época era mais limitado àquilo que o regulamento dizia. Marca, patentes e transferência de tecnologia. Não tinha articulação, etc.

Quanto ao papel exercido pelo órgão, o Sr, diria que o INPI era mais uma instância de formulação ou de execução de políticas?

Mais executora. A política era estabelecida nos escalões superiores e o INPI executava. Agora, também é verdade que, dentro dos limites definidos, dava-se certa liberdade para formulação, estabelecendo-se Atos Normativos, por exemplo. Aí, dentro desses limites, havia certa flexibilidade. Porém, dentro destes limites. O Ato normativo nº 15, por exemplo, é algo feito pelo INPI — naturalmente, houve consulta ao ministério. Houve outros, mas tudo dentro de sua área de atuação. Não se extrapolava os limites.

Eu quero lhe dizer mais uma coisa: havia naquela época duas instâncias interessantes, que acabaram. Havia um Conselho de Desenvolvimento Econômico e um Conselho de Desenvolvimento Industrial. Estranhamente, ambos tinham um funcionamento bastante democrático. Vários órgãos falavam, havia várias representações. E se ouvia, inclusive, sindicatos patronais. Havia uma troca de informações, um debate onde se procurava, na medida do possível, um denominador comum. Mesmo dentro do INPI, na área de transferência de tecnologia, nós formávamos grupos de trabalho onde se sentavam — quando íamos decidir sobre um determinado contrato — universidades, institutos de pesquisa, associação de fabricantes, órgãos de governo, etc. O grupo que decidia na minha área, que era a de bens de capital — bem, na verdade quem decidia éramos nós —, era composto por todos estes setores, todos eram ouvidos, e em noventa por cento dos casos a decisão do INPI acompanhava a decisão da maioria. Mais de noventa por cento dos casos. Raros eram os casos em que o INPI tomava uma decisão diferente daquilo que o grupo havia aconselhado. Eu me recordo que no meu grupo, por exemplo, opinavam o IPT, Instituto de Pesquisas Tecnológicas da USP; a FINEP [Financiadora de Estudos e Projetos]; o BNDE, o representante do CDI; a CACEX; a ABDIB e a ABIMAQ/SINDMAQ. Em outros grupos atuavam outros segmentos. Mas eram oito ou nove representantes de vários setores. E nós chamávamos, eventualmente,

outras pessoas de áreas distintas. A decisão era bastante amadurecida. Havia bastante informação proveniente de vários segmentos.

Voltaremos posteriormente a este tema. É possível dizer que ao contrário do que ocorre hoje, o carro-chefe da instituição durante o regime militar era a antiga DIRCO? Dentre as áreas-finalísticas era aquela a que concentrava maiores recursos de poder?

Não havia dúvida. Era a DIRCO. Era onde as coisas aconteciam, era onde se decidia sobre contratos de um, dois, dez, quinze, cinquenta milhões de dólares. Era ali que se decidia sobre isso, a cada dia. Eu mesmo, chefiando a divisão de bens de capital, cansei de analisar contratos de oito, dez, doze milhões de dólares. Não foi um só, não, eram muitos. Um contrato para fabricação de navios, por exemplo: “importava-se” tecnologia para fazer navios de tantas toneladas, sem limitação, e se pagava dez por cento do preço de cada navio. Eram negociações envolvendo grandes interesses e que mobilizavam segmentos enormes da indústria, pela efeito multiplicador que gerava. O exemplo que eu dei, de construção de navio: para se fazer um navio é preciso passar, antes e depois, por vários outros setores da economia, o siderúrgico, o de equipamentos eletrônicos, o de comunicação, de fios, de vidros, enfim, uma série. Depois de terminado o navio ainda se demandará uma série de serviços manutenção, conservação, etc. Então, sem dúvida alguma, a DIRCO foi por muito tempo a área mais importante do órgão, porque ela decidia o que podia ou não ser importado. Ela, de uma certa maneira, ajudava a determinar a política industrial e econômica do país. Porque era possível viabilizar ou inviabilizar um segmento industrial permitindo ou proibindo a importação de tecnologia.

Como o Sr. definiria o papel exercido pelo screening contratual? Qual a sua opinião sobre este tipo de intervenção governamental sobre as relações estabelecidas no mercado tecnológico entre agentes privados?

Nesta época o Brasil usava um controle de importações bastante “presente”. Não era muito duro nem rígido, mais havia um constante acompanhamento. Eu quero esclarecer que nesta mesma época muitos outros países faziam isso também. O INPI, a CACEX, enfim, isto não era uma coisa apenas do Brasil. É claro que para o Brasil isso era muito importante porque o país tinha problemas com o balanço de pagamentos. Quando as coisas vão bem em termos de balanço de pagamento, não é necessário muito controle, mas quando as coisas vão mal isso se torna importante. E o Brasil tinha nos dois setores: a CACEX cuidava da importação de bens concretos e o INPI cuidava da importação de bens intangíveis. Então as duas “patas” estavam sob razoável controle. Bem, o *screening* era feito tendo como base uma diretriz de política econômica mais geral. Se um determinado setor era considerado naquele momento mais importante, então a ele se dedicava um estudo mais aprofundado. Com relação aos contratos, havia uma regra baixada pelo Conselho de Desenvolvimento Econômico que era a seguinte: não se queria construção de monopólios, mas também não se queria pulverizar demais o mercado. O que se queria era um grupo de empresas produzindo em cada setor, porém um grupo reduzido. Buscava-se três ou quatro produtores em um dado setor, como o de bens de capital, e se procurava direcionar a coisa de tal maneira que depois que o segmento fosse ocupado não se abrisse o mercado para muitos outros, a não ser que houvesse uma justificativa razoável. Isso como pano de fundo, regra muito geral. Outra coisa era o estudo caso a caso, dentro de cada negociação. Se era justa ou não, se estava dentro da lei, se o preço era compatível e assim por diante. Procurava-se saber também se a empresa tinha condições. O mecanismo de transferência de tecnologia poderia, como ainda pode, ser usado como remessa disfarçada de lucro, para evitar tributação, etc. Isso era uma outra coisa que se fazia,

o INPI era auxiliar de Fisco, neste sentido. Então, o *screening* era feito desta maneira. Tendo-se este pano de fundo — as necessidades, a regulamentação, a legislação e a política econômica, industrial e tecnológica do país — e estudando-se caso a caso para ver se os contratos estavam dentro das regras “civilizadas” de negociação.

A partir de sua experiência na DIRCO, como o Sr. avaliaria as relações entre os agentes estabelecidos no INPI e o empresariado nacional? Quais setores estariam mais próximos ao órgão?

Próximos em que sentido?

No sentido de fazerem uso do sistema de controle sobre as contratações. Quais eram os grupos beneficiados ou prejudicados pela ação de controle exercida pelo INPI?

Os mesmos grupos que eram beneficiados poderiam ser prejudicados, dependendo da situação em que se encontravam em um dado momento. Quando a regra favorecia, eles eram beneficiados e ficavam felizes; quando a regra não favorecia, eles protestavam. Mas eram os mesmos grupos. Eram aqueles mais dinâmicos e que, por isso, mais buscavam tecnologia. Setor de bens de capital, de insumos básicos, de informática, enfim, estes eram os principais, os que mais buscavam o INPI. E as grandes empresas, naturalmente, pois estas eram as mais dinâmicas: Dedini, Zanini, Villares, Petrobrás, todos os estaleiros, a indústria de armamentos, a Embraer — embora esta última não seja exatamente uma indústria de armamentos, ela também produz armamentos —, a Engesa, etc.

Aproveitando esta questão, eu pude perceber, a partir das estatísticas da DIRCO, que ocorre uma concentração de contratos em um grupo de sete ou oito setores, setores estes que se mostravam como os maiores usuários do sistema...

Você separou os contratos de marcas desses dados?

Creio que nas estatísticas a que tive acesso estavam incluídas as licenças para uso de marcas.

Veja bem, em noventa e nove por cento dos casos, não há nenhuma relação entre contratos para uso de marcas e transferência de tecnologia. Deve haver esse cuidado, pois este detalhe pode distorcer os dados.

Forçando a memória, acho que existe pelo menos um trabalho, feito por Roberto Coaracy, em que se faz este tipo de exclusão. De qualquer forma, eu queria chegar em outro ponto: os setores que, em geral, mais contratavam tecnologia eram realmente estes que o Sr. citou, os setores dinâmicos; mas o que eu estranhei foi a inclusão do setor têxtil...

Realmente, se você incluir a marca entra o setor de vestimentos, o setor têxtil. Aí é só marca. A camisa que sempre foi feita, que já se sabe produzir, o empresário vai lá, licencia a marca e escreve “Allan Dellon” na camisa. O avô dele já produzia camisas, a tecnologia é conhecida, mas ele licencia para colocar a marca importada. Precisa de licença para isso.

Essa questão acabou me intrigando. Por que um setor “tradicional” estaria ao lado dos setores mais “modernos” no rol de importadores de tecnologia?

Você ficou com esta indagação porque a sua estatística estava distorcida. Inadvertidamente misturaram “alhos com bugalhos” e colocaram no mesmo balaio.

Ainda em relação ao screening contratual, não se pode dizer que este tipo de intervenção governamental era exatamente uma unanimidade entre o empresariado. Havia, conforme o Sr. mesmo falou, beneficiados e prejudicados...

Quem mais se beneficiava — e eu ouvi muitos elogios sobre isso na época — era empresa nacional de porte médio que precisava negociar tecnologia. Sempre que esta ia negociar, o INPI aparecia como aliado, evitando abusos.

O INPI, então, assessorava este tipo de empresa na hora da negociação?

Muitas vezes sim, mas, sobretudo na hora da averbação, em que se chamava as empresas brasileiras e estrangeiras para sentar na mesa e que se dizia: “Assim não dá e nós não vamos aceitar”. Isso deixava o empresário nacional em uma situação melhor, pois aí ela tinha um argumento: “Não é que eu não queira, é que meu ‘irmão mais velho’ não deixa. Então, ou você baixa o preço para a média normal do mercado mundial ou não vai haver negócio.” Logo, era um argumento a mais para a empresa brasileira, pois aí quem estava falando era o Estado, não aquela empresa de quinhentos funcionários.

E as críticas eram provenientes, em geral, de que setores?

Olha, uma coisa é certa: as empresas que estavam interessadas em remessa disfarçada de lucros, todas elas reclamavam. Por razões evidentes. Algumas empresas estatais reclamavam também, pois achavam que por serem estatais não precisavam se submeter a outro tipo de controle do Estado, pois já eram elas mesmas Estado. Então, achavam que era só burocracia, coisa desnecessária. O que era uma visão incorreta. Elas tinham obrigação de ter visão de empresa, de funcionarem como empresa, enquanto o INPI, sim, tinha que ter uma visão de Estado. Então, são dois grupos de que identifico claramente: o grupo das empresas que queriam dar “uma volta” no Fisco — essas reclamavam permanentemente — e o grupo das empresas estatais que achavam que tinham um aborrecimento a mais. Excluo deste último grupo a Petrobrás, que sempre reconheceu que o papel do INPI era este mesmo e sempre se submeteu à nossa intervenção. Apesar de ser a maior e a que mais perdia tempo com os

trâmites burocráticos — uma vez que era a que possuía o maior número de contratos —, sempre aceitou este papel.

Como o Sr. avaliaria a relação dos agentes institucionais com os representantes de empresas estrangeiras ofertantes de tecnologia? Quando o INPI intervinha na negociação dizendo o que podia ou não ser transacionado, qual era a reação do capital estrangeiro?

Eles eram muito disciplinados. Os ofertantes, por razões óbvias, eram sempre empresas de países desenvolvidos. Alemães, japoneses, americanos... e eles tinham um respeito muito grande pelos agentes do Estado, porque em seus respectivos países há esse respeito. Eles sempre foram muito cavalheiros, muito disciplinados e educados. Não se batia boca com os estrangeiros. Quando havia divergências, o estrangeiro aceitava ou não nossa posição, mas sempre com muita reverência. Nunca tive nenhum problema de passar por uma grosseria de um representante de empresa estrangeira. Fosse a IBM, a [INAUDÍVEL]...

Soube de algum caso deste tipo?

Talvez em outro nível, mas comigo, não.

Uma outra coisa; as estatísticas a que tive acesso possuem muitos dados sobre contratos deferidos, ou seja, os que foram averbados, mas pouco apresentam sobre os contratos indeferidos, as importações que não foram permitidas pelo INPI. O Sr. poderia identificar os setores onde houve uma incidência maior de indeferimentos?

Para isso, seria preciso ver as estatísticas. De cabeça eu não saberia lhe dizer. Normalmente, os contratos não eram indeferidos. Isso porque havia uma fase anterior que era de Consulta Prévia, na qual se dizia: “Olha, não firme este contrato, pois ele não vai ser aceito”. Então, não chegava nem a ser assinado, pois na “consulta prévia” já era negado. Era

nesta fase que as coisas realmente aconteciam, em que se fazia a grande avaliação. O contrato, no final das contas, era a formalização daquilo que já havia sido discutido na fase anterior. Os interessados tinham que ir ao INPI, geralmente, duas vezes: a primeira para a Consulta Prévia, em que, a princípio, três respostas eram possíveis — “está tudo OK”, “nem vem que não tem” ou “sim, mas com as seguintes alterações...”. Já na Consulta Prévia, portanto, isso era resolvido. Em função disso, vinha o contrato depois. Normalmente, não era indeferido, pois quando vinha já estava dentro dos padrões ideais, conforme já havia sido debatido.

Que tipo de contribuição o Sr. acredita que a atuação do INPI tenha prestado ao desenvolvimento de setores específicos da indústria nacional?

Eu acho que facilitou o desenvolvimento de alguns setores, prestando uma série de informações; impedindo que muitos abusos fossem cometidos — cláusulas que à frente poderiam dificultar o crescimento autônomo da empresa compradora —; criando regras que se tornaram conhecidas lá fora, inclusive para os vendedores de tecnologia; tornando as coisas um pouco mais claras para todo mundo, pois as regras eram publicadas, discutidas e esclarecidas. O INPI pode ser acusado de todas as coisas, mas uma “caixa-preta” ele não era. Certamente não era. Vários segmentos da sociedade participavam das decisões, o que na época do governo militar não era uma coisa comum. Era muito mais difícil saber, por exemplo, o que a FINEP estava pensando ou o que o BNDE estava pensando. A FINEP, por exemplo, não fazia reuniões antes de decidir se ia ou não financiar um dado projeto, não trazia outros órgãos para escutar. Conosco isto era uma rotina. Uma vez por mês, no meu segmento e em outros, nós sentávamos para debater aquelas contratações, Consultas Prévias, que seriam analisadas naquele mês.

Na documentação a que tive acesso, percebe-se uma recorrente referência a esta ligação entre o INPI e segmentos da sociedade civil. Fala-se também das relações da instituição com uma série de entidades de classe, como a ABDIB, ABCE, SINDIMAQ, ABIQUIM, etc. Mas estas entidades são compostas por empresas, cujo elemento comum é o setor em que atuam. Quando nos referimos à ABDIB, por exemplo, a que empresas estamos nos reportando especificamente?

Grandes empresas brasileiras.

Quais exatamente?

Por exemplo, no segmento de bens de capital, que eu chefeei, era a Villares, Dedini, Zanini, enfim, normalmente grandes empresas nacionais. Havia a intenção de fortalecer o capital industrial nacional. Era um objetivo do governo militar e o INPI trabalhava dentro desta linha.

No início da década de 80 houve a criação dos Grupos setoriais de Trabalho, como uma formalização de uma prática que já ocorria havia mais tempo, pelo menos desde a primeira gestão do órgão. Gostaria que o Sr. falasse um pouco sobre este grupos. Como funcionavam? Como eram compostos?

Vou te dizer como era exatamente no meu grupo, em que eu tomava conta. Nós recebíamos as consultas que chegavam ao INPI. A minha consulta vinha bem informada, vinha com a minuta do contrato — o rascunho do que seria o contrato —, um questionário feito por nós com uma série de informações sobre as empresas compradora e a vendedora, a negociação efetuada, o setor em que ela se inseria, estatísticas, dados de balanço, enfim, tudo isso. Então, era tudo bem organizado, havia toda essa informação. Nós fazíamos cópias disso e na medida em que iam chegando, nós enviávamos pelo correio para cada uma das

instituições que participavam dos GTs. Até que, na data pré-agendada, havia uma reunião no INPI e todo mundo chegava com o material lido e discutido dentro da sua instituição. Então, quem vinha do IPT, por exemplo, já tinha discutido aqueles casos lá dentro de sua instituição. Eles tinham especialistas em todos os setores lá dentro. Era um instituto grande. Se fosse da área de engenharia siderúrgica, por exemplo, o contrato já teria sido discutido entre o pessoal da siderurgia. E assim por diante. Cada um já trazia para a reunião a mensagem ou a posição da sua instituição. Sentávamos, debatíamos, ouvíamos o que o outro tinha a dizer, as recomendações e posições de cada instituição. O INPI escutava, reunia esta informação e com base nela tomava-se uma decisão, que, normalmente, era a decisão sugerida pelo grupo depois do debate. Se seria aceito, não aceito ou aceito com alterações, que poderiam ser de preços, descontos, cláusulas, etc. Depois, então, o INPI fazia a avaliação final e analisava cláusula por cláusula, palavra por palavra, contrato por contrato, um por um. Eram umas oitocentas negociações por ano. Sendo que nos GTs só passavam os contratos ligados à Tecnologia. Os de marca, não passavam. Não tinha por que passar. E os de patente também não, a não se que estivessem ligados a outro contrato de tecnologia não patenteada. Porque a patente por definição é um direito, sendo que aquele que detém a patente tem o direito de licenciar e aí a análise era só do INPI. Se o INPI já tivesse concedido a patente, é porque havia mérito naquele invento, e se tivesse sido feito um contrato daquela patente, cabia-nos somente analisar o contrato em si, e não discutir se podia ou não.

Havia dentro da DIRCO grupos para analisar só licenças para exploração de patentes ou só de marcas?

Não, era por setor industrial. Houve até uma mistura uma época. Houve um grupo que analisava somente marcas, de qualquer setor. Outro grupo que analisava somente serviços, de qualquer setor. Outros que avaliavam somente bens de informática, outro que analisava bens

de capital, e outro que analisava insumos básicos — química, petroquímica, cimento, celulose, papel, enfim insumos.

Então, quem era do Grupo de bens de capital poderia passar por um contrato envolvendo know-how quanto um contrato envolvendo patentes? Era o setor de aplicação da tecnologia que interessava?

Sim. Mas isso mudou. Já não é mais assim. Funciona agora por tipo de contrato: se é de marca, se é de serviço, etc.

Como você avaliaria os efeitos do funcionamento dos GTs?

Era bom. Era dinâmico, o pessoal era interessado, e era um desafio para eles também, mobilizava muito. Pelo menos no começo. Depois o INPI foi perdendo espaço, a política industrial também foi perdendo um pouco de consistência, veio o “liberalismo” que matou toda esta experiência de tentar direcionar, planejar e seguir algum norte aqui no Brasil.

Os GTs funcionaram do início da década de 80 até quando, mais ou menos?

Até o final dos anos 80.

Na gestão Maura Arruda?

É mais ou menos por aí. De 80 a 90.

A relação do INPI com outros órgãos governamentais que tratavam de questões de política industrial e política tecnológica — BNDES, Banco Central, entre outros — eram relações amistosas, desprovidas de conflitos?

Relações amistosas, basicamente, podendo haver, eventualmente, algum conflito localizado. Mas eram, em geral, amistosas, até porque eles participavam dos debates dentro do INPI.

Nenhuma crise importante?

Nunca houve. Acho até que o fato de eles participarem da maior parte das decisões do INPI inviabilizava uma grande crise. De alguma maneira, eles estavam ali.

A mesma pergunta faço sobre o empresariado nacional. O Sr. se lembra de alguma crise mais séria entre os agentes institucionais e os empresários compradores de tecnologia?

Séria, não. Havia muita reclamação, choro, porém nada sério.

Nunca houve um grande atrito?

Até sim, mas nada sério e nem por causa de um contrato específico, ou coisa assim.

O Sr. ocupou a acessória técnica para assuntos internacionais durante um tempo. Como avaliaria a participação do INPI nos foros internacionais de debate e deliberação sobre assuntos concernentes à propriedade intelectual e transferência de tecnologia?

Essa é uma área um pouco sensível, pois o nosso serviço público não é muito profissional. Uma parte é profissional, outra parte é ocupada apenas politicamente. É uma questão mais partidária, além de também envolver nepotismo. Então, muitas vezes, o Brasil é representado por pessoas que não são especialistas na área. E esse não é só o caso do INPI. Pessoas que estão apenas querendo viajar com o dinheiro público e que não têm qualificação pra isso. Eu vi muitas vezes pessoas representando o Brasil aí fora que não tinham condições de representar. Isso nos deixava sempre numa posição complicada. Nós deixamos certamente

de ganhar muita coisa por causa disso. Já vi casos de pessoas que pegavam a viagem apenas porque eram amantes de a, b ou c. Sua pesquisa não envolve isso, mas eu tenho como provar. Embora isto já seja visto no Brasil como uma coisa normal, isso não é. Em países mais organizados, o serviço público é profissional, você entra por concurso e um dia chega a presidente dos respectivos INPIs. Existem cargos políticos, mas são cargos de níveis mais alto — ministros, secretários, etc. —, ou seja cargos propriamente políticos, não cargos de chefe administrativo, chefe de pessoal, etc. Estas pessoas são sempre profissionais. Aqui no Brasil, não. Existe um número monstruoso de cargos de confiança e não se sabe da confiança de quem. Existem as “cotas”. Então entra a “cota” do partido a, sai a “cota” do partido b, é tudo muito imprevisível. É muito difícil dar continuidade a uma política, pois dependendo da “cota” do momento... Se for a “cota” do Roberto Jéferson, que entra com o mensalão, há um determinado procedimento; se for “cota” de outro partido, tem-se outro procedimento. E o que é pior é que a turma que é profissional do serviço público obedece a estas “cotas”, fica em uma posição subalterna. Temos profissionais obedecendo aos não-profissionais. Isso cria uma série de problemas. Em primeiro lugar, há uma desmoralização para quem obedece e para quem tenta mandar, pois, como não conhece do assunto, fica numa posição difícil e termina virando refém de qualquer um. E aí é um emaranhado, uma confusão. Dentro do INPI mesmo havia uma confusão danada, havia pessoas que entravam pela janela porque eram amigos ou parentes de um ou de outro. Era complicado porque as relações não eram profissionais. Eram relações de parentesco ou outras formas de relações afetivas — alguém era amante de alguém. No INPI a gente viu isso de perto, mas não é só aqui. É uma coisa do Brasil e de outros países tipo Paraguai, países africanos, etc. Funciona assim e é por isso que não funciona. Isso você não encontra em nenhum país desenvolvido. Eu li outro dia que na Inglaterra existem cem cargos de nomeação política. No Brasil, existe cem em cada esquina. Há a família real, definida por laços de parentesco; tem-se o governo e os representantes do parlamento inglês,

que entram e saem, e para além disso são no total cerca de cem cargos de confiança, isso em todo o sistema público inglês. No Japão também é assim. É uma coisa mínima. A proporção costuma ser essa.

Das distintas gestões pelas quais passou, o Sr. apontaria maiores continuidades ou rupturas na política institucional?

Muito mais rupturas. A cada um ano, um ano e meio, ao sabor das “cotas”, muda-se tudo, muda a figura e é imprevisível a figura que virá. Eu já fui chefiado por analfabetos, alcoólatras, ladrões... até gente competente já passou [risos]. Até isso já teve. Fui chefiado por amantes de deputados, por “pau d’água”. Não tem continuidade porque o “pau d’água” age de uma maneira, a amante do figurão age de outra, o ladrão, de outra. Então, não há continuidade... e nada a ver com o interesse público — aliás estas pessoas nem têm consciência disso.

O que eu tenho percebido no estudo do período 1970-1984, é que em termos de pensamento, caminho, direcionamento, há uma certa continuidade...

Neste período, sim, houve continuidade. A gente pode até discutir se é bonita, boa ou ruim, mas houve continuidade. As coisas não ficavam se rompendo a todo momento. Existia uma linha mais ou menos definida. Eram homens ligados ao setor de inteligência, ao SNI. Eles tinham algum estudo sobre coisas estratégicas, tinham visão estratégica, tinham visão de Brasil, o que é comum nas escolas militares. A partir do momento que não tem mais isso e não se coloca nada no lugar, fica tudo imprevisível. Porque nós perdemos isso sem colocar uma outra coisa organizada no lugar. Nem os partidos. Nós tínhamos o Partido Comunista, que tinha uma lógica, era coerente, consistente. Certo ou errado, havia uma linha. Tivemos no passado, o Partido Integralista, que tinha uma linha, fosse esta certa ou errada. Mal ou bem,

tivemos ainda um Partido Socialista. E foi só. O PT, que era uma esperança, era muito multifacetado, abrigou todo o tipo de tendência, o que fez com que fosse sempre um partido muito complicado. Tinha muito mais ideologia do que programa, do que projeto. Quando a gente vai ver, embora alguns intelectuais tivessem projetos, o partido como um todo, era um “saco de gatos”. Posso dizer isso porque eu militei no PT e sei que era um “saco de gatos”. Era a esperança de todo o mundo. Só que “todo mundo” não queria a mesma coisa. Os intelectuais até propunham, mas o projeto não saía. E outra coisa: o “saco de gatos” do PT do Acre era diferente do “saco de gatos” do PT do Rio Grande Sul...

Mudando de assunto: o decreto de criação do INPI estabelecia como sede da autarquia fora do Distrito Federal E de fato, na gestão Thedim Lobo, começou-se a executar a transferência do INPI, que começou aqui no Rio e foi pra Brasília. Depois a sede acabou voltando para o Rio. A quem o Sr. atribui a interrupção do projeto INPI- Brasília?

Aparentemente, houve uma briga grande de agentes de propriedade industrial, empresários, etc. Veja bem, naquela época, Brasília era uma coisa mais distante do que é hoje. Os vôos hoje são bem diferentes do que eram em 1960 ou 1970. A disponibilidade hoje é muito maior. Tudo muito mais fácil. Inclusive a comunicação naquela época também era muito complicada. Brasília antigamente era muito distante do “Brasil”. Para o agente da propriedade industrial, cujo cliente estava aqui no sudeste, principalmente Rio e São Paulo — aliás, isso permanece até hoje —, ir toda hora a Brasília é difícil. Discutir cláusula, voltar, discutir com o cliente, enfim, isso tudo é complicado. A clientela do INPI até hoje está no centro-sul, não em Brasília. Pegando as estatísticas, vê-se que Brasília, quando muito, dá 2%. O Guto fazia esta estatística, não sei se você chegou a ver. Deve fazer até hoje, separando por estado. Ele via de onde partiam os pedidos, estado por estado, e o Distrito Federal nunca deu

mais do que 2% de movimento do INPI. Enquanto São Paulo sozinho beirava os 50%, às vezes até ultrapassando, Brasília nunca passou de 2%.

Então, foi pressão dos usuários dos serviços do INPI?

Pressão esta muito bem aceita pelo pessoal do Instituto que não estava a fim de ir para Brasília [risos].

Tem uma passagem do livro seu professor, Antônio Luís Barbosa — Sobre propriedade do trabalho intelectual, de 1999 — em que se fala que o Ato Normativo n.º 15, marca o início de um processo de flexibilização do tratamento governamental quanto ao comércio de tecnologia. O Sr. concorda com isso?

Essa é uma visão muito pessoal dele. O Barbosa é um clássico; ele achava que o INPI não tinha que fazer ato normativo. Ele achava que o INPI tinha que fazer só aquilo que estava na lei, que segundo ele já era suficiente. Porque quando a lei trata de abuso do poder econômico é possível cobrir tudo que o Ato Normativo n.º 15 cobre. Ele dizia que a lei era suficiente, essa era a sua visão. Ele acha também que quando o INPI começou a legislar, passou a flexibilizar. Deixou de ser só o que estava escrito na lei e passou também o INPI a “apitar”. E como o INPI estava sujeito a variações de presidentes, que poderiam legislar de uma forma ou de outra, criar normas “assim ou assado”, ele achava que isso era um risco. E, de fato, até é. Só que hoje, com o Congresso também legislando pra lá e pra cá, é igual. A lei n.º 8.383, por exemplo, flexibilizou totalmente a lei. E cada vez mais... pouca diferença faz. Mas era esta a visão dele.

E a sua visão?

A minha é que, naquele momento, não flexibilizou, mas criou possibilidades de flexibilizar adiante, a partir das formas que tomassem os atos normativos. E a partir do momento que o governo militar recua e abre um espaço para os políticos ocuparem, só Deus sabia qual poderia ser o próximo ato normativo.

Neste mesmo livro, ele faz referência ao Ato Normativo nº 64, de 1983, que deixava a critério do INPI atrelar a averbação do contrato de transferência de tecnologia a existência de projetos de investimentos diretos em pesquisa. Ele diz que isso até pode dar uma roupagem desenvolvimentista ao ato, porém, na verdade, constitui-se em uma medida de flexibilização da legislação, na medida em que abre brecha pra pagamento de royalties entre matrizes e filiais de empresas multinacionais. Quer saber sua opinião sobre esse assunto.

Eu acho que abre brecha sim, mas também acho que tem um lado positivo. Na verdade, o Ato 64 é interessante, pois tinha um viés desenvolvimentista e não abria necessariamente brecha para remessas entre matriz e filial. Bastava que o INPI não averbasse o contrato. Com ou sem investimento. Investe se quiser, é um risco do negócio. Se é negócio para a empresa, investe-se; se não é, não se investe. Então, uma coisa não tinha que vir necessariamente ligada à outra. Você poderia fazer só para a empresa nacional, por exemplo. Criava-se ou não a brecha dependendo de como se usava a norma.

O Ato 15 estabelecia uma divisão dos contratos em cinco categorias, de acordo com os objetivos. Entre elas, havia duas classificações para tecnologia não patenteada. Por que houve esta divisão dos contratos de know-how em dois tipos?

Você vai entender o que é “fornecimento de tecnologia industrial” e “cooperação técnico-industrial” quando comparar o *caput* de um e de outro. Você vai perceber que tem

uma “expressão mágica” no de cooperação técnico-industrial. Contratos de bens de capital “sob encomenda” [ênfase na expressão]. É isso. É específico para bens de capital sob encomenda.

Por que foi preciso fazer isso?

Porque o Brasil passou por um processo de crescimento econômico que se baseou, na substituição de importações, o que aconteceu também em vários países da América Latina. E ele avança ocupando determinados setores, gradualmente, até que lá na frente, num certo momento, chega a hora de substituir importações de bens de capital. O Brasil estava neste momento. Então se criou uma categoria de contratos de transferência de tecnologia de acordo com a fase que o Brasil estava vivendo. Já se havia substituído s bens de consumo. Chegou a época de começar a substituir insumos básicos, bens de capital, que era a ponta. A gente estava chegando na ponta do processo. Era preciso criar mecanismos específicos para este setor, porque isto é muito específico. Era necessário, por exemplo, comprar tecnologia para construir uma turbina para Itaipu. Aquela tecnologia é específica, só serve para Itaipu. Não há outro lugar como Itaipu no mundo; logo, a tecnologia para a construção da turbina tem que ser específica, ela não será usada para outra usina. Então, não é repetitivo. É diferente de você comprar tecnologia para fazer máquinas que produzem sapatos. Você usa a mesma tecnologia em uma fábrica em São Paulo, outra no Ceará, etc. Mas quando você compra sob encomenda, o uso é único. Tecnologia pra fazer um reator nuclear para Angra II... A tecnologia é única, nunca mais vai se usar aquilo. Daqui a dez anos quando se for fazer outro reator, a tecnologia já é diferente. O setor necessitava de um tratamento especial, diferenciado, e, por isso, separou-se dos demais até mesmo para poder dar uma flexibilização adequada ao setor. Inclusive quanto aos preços. E eu estava nessa área, essa era “minha praia”. Os preços que se pagavam por este tipo de tecnologia eram mais altos. São mais altos mesmo, não tem jeito.

Como o Sr. descreveria o processo que levou ao desmonte da estrutura de controle sobre o comércio de tecnologia construída pelo regime militar?

Esse processo não foi apenas o desmonte do sistema de controle sobre transferência de tecnologia. Foi o desmonte de todo um projeto de crescimento autônomo, um projeto de desenvolvimento da indústria nacional a partir do apoio do Estado. O modelo de crescimento que foi visto com muita simpatia pela CEPAL, que propunha coisas deste tipo. E que foi montado com muita competência pelos “tigres asiáticos”. Todos, sem exceção. Era um modelo em que se associavam Estado e capital nacional em busca de um processo de crescimento industrial acelerado, criando as condições para a formação de grandes empresas, grandes lucros, grandes blocos econômicos nacionais. Foi o desmonte disso no Brasil, pois o mesmo não aconteceu no Japão, Taiwan, China, Coreia... Mas aqui se desmontou. Talvez por isso resultados de lá sejam tão diferentes.

Então, o INPI estaria inserido neste contexto?

Sim, dentro deste contexto. Saiba você que no Japão existe um controle muito parecido com aquele estabelecido pelo nosso Ato Normativo nº 15. Pelo menos, até a década de 90 existia. Eu tenho os documentos. Acontece que o Japão nem sempre usava, na medida em que ele exportava mais do que importava. Então, não precisava. Mas na hora que sentisse a necessidade, o Estado intervinha. O instrumento estava na mão, era só usar. Lá eles têm — ou tinham até recentemente — uma coisa chamada Fair Trade Committed, traduzindo para o inglês. Essa instância cuidava da transferência de tecnologia, sempre que necessário.

Como último comentário, faça uma avaliação na sua passagem pelo INPI, com ênfase nos seus primeiros cinco anos de casa.

Muito interessante. Aprendi muitas coisas, pessoalmente. A experiência de ser pobre, ganhar pouco — os salários sempre foram muito baixos — e lidar com empresas gigantescas, com cifras monumentais. Era interessante sentar à mesa com empresários estrangeiros e brasileiros, discutir com eles e dizer o que deveria ser feito, sabendo que aqueles camaradas ganhavam em um minuto o que ganhava em um mês. Ao mesmo tempo, a gente via a força que tem um Estado organizado, quando resolve dizer que sim ou que não. Ver uma empresa multinacional, com representação em sessenta, oitenta países, dizer: “sim, senhor” para pra um instituto como o INPI, surpreende no começo. Depois você entende, pois eles vêm de países organizados, onde o Estado tem força. Foi interessante também lidar com o grande empresariado, experiência que eu ainda não tinha. Discutir, compreender a visão deles, conhecer as empresas, visitar fábricas, andar lá dentro, enfim, foi algo que me permitiu aprender muito. Eu lamento que estas coisas tenham acabado no INPI porque isso permitia uma visão muito boa.

[Fim do lado B / Fita 1]

[Início do lado A / Fita 2]

[Continuação]: Interessante era a possibilidade de aprender. Conviver com vários representantes de empresas, visitar empresas, discutir projetos, isso tudo era sempre muito enriquecedor. Estar sempre em contato com técnicos de várias áreas, ler contratos... Participar do Conselho de Desenvolvimento Industrial também. Estas coisas permitiam que de dentro do INPI se soubesse muito do que estava acontecendo na economia brasileira. E eu acho que também foi uma experiência boa se ver como era possível trabalhar bem melhor a partir de uma estrutura de colegiado. A participação em colegiado, realmente, oferece uma visão muito

ampliada, dá uma maior segurança quanto ao que se pensa, fala e faz. E este período do INPI foi importante, é uma pena que tudo tenha se perdido. Eu me lembro que a UNIDO — *United Nations Industrial Development Organization* — se valia da experiência brasileira para apoiar outros países que a consultava quanto a negociações tecnológicas. Isso é um exemplo de que alguma coisa deu certo por aqui. E era possível encontrar coisas copiadas do Brasil — coisas do Ato normativo nº 15, por exemplo — por aí afora. Na área internacional, recebemos várias consultas. Os chineses vieram ao Brasil várias vezes ver como trabalhávamos. Visitavam o INPI, tinham muita curiosidade, perguntavam muito. Os coreanos também vieram. Enfim, havia uma certa experiência. Era um caminho que poderia ter dado certo, o projeto de ter o Estado trabalhando próximo ao empresário, uma coisa mais profissional, com uma linha definida. Eu acho que nós teríamos um resultado muito melhor do que tivemos depois da chamada “liberalização”, onde os mercados que decidem as coisas, quando, na verdade, não existe nem mercado, nós estamos nas mãos de vários monopólios e oligopólios. Não há livre jogo de atores. E eu acho que nessa, nós saímos perdendo. No outro dia, eu estava dando uma aula e peguei umas estatísticas. Se nós formos ver, nos primeiros sessenta anos do século passado, o Brasil, a União Soviética e o Japão foram os países que mais cresceram. Na década de 50, o Brasil crescia 7%, na década de 60, idem, na década de 70, mais ainda. Depois, desandou. Isso não ocorreu por acaso. Na verdade, o Brasil e a União soviética foram os países que mais cresceram entre os anos trinta e cinquenta. Sendo que a União Soviética ainda passou por um “probleminha” bastante sério no período, os mais de vinte milhões de cidadãos mortos na Segunda Guerra. Mesmo assim, foi um dos países que mais cresceram, junto com o Brasil e depois o Japão. Eram países que tinham o Estado atuando o tempo inteiro. Se a gente for analisar o governo Vargas, mesmo no meio do caos, o Estado estava lá presente o tempo inteiro. Aquilo que parecia ser uma coisa caótica — e até era, em certo ponto — não prescindia da ação forte do Estado. O Estado estava lá, mesmo que fosse para queimar café.

Também no regime militar, estava lá o Estado. Aliás, um Estado baseado em muitos estudos, valores e convicções desenvolvidos aqui, na Escola Superior de Guerra. Aquelas pessoas que ocuparam altos cargos durante o regime militar eram em grande medida influenciadas pelo pensamento da ESG, que formou gente como o Castelo Branco, por exemplo, que foi o primeiro presidente. Além de vários outros. Então, havia esta coisa do Estado, um projeto de nação a partir do Estado. Não era uma coisa do livre jogo, o “vamos deixar como está para ver como fica”. Não era assim. Havia uma intenção de fazer a coisa acontecer, voltando-a para determinadas direções. Essa foi uma época em que o INPI participou deste projeto. E acho que foi uma época muito boa pro INPI. Com vários defeitos, é claro, pois também entrava gente pela janela, havia as amantes, os incompetentes, os alcoólatras e tudo mais. Se a gente conseguisse ter um projeto organizado, o Estado participando ativamente dentro de um regime democrático e se conseguisse fazer com que o serviço público se tornasse profissional, eu acho que os resultados teriam sido bem melhores. E não digo isso só por teoria; digo porque vi isso acontecer em outros lugares. Por acaso, eu estudei no Japão, andei em outros países e vi isso acontecer. Sei que não é impossível. E acho que a gente perdeu um tempo muito grande. Não acho que tudo esteja perdido, mas perdemos muito tempo. Podemos ver que o Brasil já teve o oitavo ou nono PIB do mundo e hoje está disputando o décimo quinto ou décimo sexto lugar. Estas coisas não acontecem por acaso. Claro que se deve descontar a taxa de câmbio, mas ainda assim, a gente cresce 2% ao ano, enquanto países que nós sempre consideramos como atrasados ou miseráveis, como a Índia, por exemplo, cresce na média de 7 a 8% ao ano. Sem falar da China ou da Coreia. Mas um país que nós sempre desprezamos, olhamos com desdém por causa do estereótipo, do preconceito porque eles consideram a vaca sagrada... Pois bem, com a “vaca sagrada” e tudo mais eles estão avançando muito mais rápido do que a gente. É isso. Perdemos muito tempo, e mesmo sem achar que tudo está perdido, acho que as coisas têm que mudar de rumo.

ANEXO D — DEPOIMENTO DE LIA DE MEDEIROS

Lia de Medeiros nasceu na cidade de Rio de Janeiro, em 1949. Formou-se em economia pela UFRJ no ano de 1973, ingressando logo depois no magistério, lecionando na faculdade de economia da Universidade Gama Filho. Ingressou por concurso no INPI, no ano de 1977, sendo lotada na Diretoria de Contratos de Transferência de Tecnologia e Correlatos (DIRCO), onde atuou como analista de contratos nos períodos 1977-1983 e 1987-1991. Teve participação, durante os anos 80, no Grupo de Trabalho do setor de bens de capital. De 1991 a 2004 foi chefe da divisão de contratos de exploração de patentes e fornecimento de tecnologia. Atualmente ocupa o cargo de coordenadora geral de contratos de transferência de tecnologia, na Diretoria de Transferência de Tecnologia (DIRTEC).

Depoimento prestado a Leandro Malavota, no dia 25 de janeiro de 2006, na cidade do Rio de Janeiro.

Leandro Malavota: Primeiramente, gostaria que a Sra. Falasse um pouco sobre sua trajetória profissional até chegar ao INPI.

Lia de Medeiros: Eu cheguei ao INPI no início de 1977. Eu me formei em 1973 e fui dar aula na [Universidade] Gama Filho. Dei aula de introdução à economia, dei aula de mercado de capitais, isso durante o ano de 1974, quando então fiz o concurso para o INPI. Era a primeira vez que o INPI estava recebendo pessoal. As pessoas vinham do DASP [Departamento Administrativo do Serviço Público], que cuidava da admissão de pessoal para o serviço público. As provas eram organizadas pelo DASP, e, no caso, foi feita uma prova para economistas, que por sua vez seriam lotados em diversas áreas da administração direta e

indireta, de acordo com as necessidades do governo. Eu fiz esta prova em 1974 e continuei trabalhando na Gama Filho, inclusive com aumento de carga horária. Iniciei dando aula somente à noite e depois passei a dar aulas quatro manhãs por semana. Eu já tinha umas três ou quatro turmas e ficava praticamente o todo o tempo dando aula por lá. Isso entre 1974 e 1976. Ao final de 1976, eu recebi um telegrama dizendo que havia sido convocada e que seria lotada no INPI. Na época eu não conhecia nada de propriedade industrial. É certo que eu já havia conversado com o Barbosa, que tinha sido diretor da DIRCO, e ele falava sobre os contratos, sobre patentes, e foi até engraçado, pois foi uma coincidência. Eu comecei a conversar com ele no segundo semestre de 1976 e em novembro recebi o telegrama dizendo que iria para o INPI. Eu achei uma grande coincidência. Lá chegando, fui lotada justamente na área de contratos, que era o espaço dos economistas. O INPI nesta época trabalhava com grupos-tarefa, e só aí é que se começou a montar o quadro de funcionários do Instituto, que viriam por concurso. Deste concurso entraram dois economistas, eu e uma pessoa que já trabalhava no órgão. Ela passou no concurso, o INPI a chamou e ela ficou lotada no órgão. O resto continuou como grupo-tarefa. Nós éramos economistas — praticamente todos éramos economistas na DIRCO —, não me lembro exatamente quantos, mas acredito que uns vinte. Então, esta foi minha trajetória até chegar ao INPI. Achei melhor não trabalhar oito horas por dia e ainda completar a jornada à noite na faculdade, e, deste modo, achei melhor parar de dar aulas na Gama Filho e ficar só no INPI.

L.M.: Só por curiosidade, este seu contato inicial com o Barbosa se deu sob que circunstâncias?

L.de M.: O meu ex-marido é professor de economia da UFF e o Barbosa também era de lá. Tinha também o Murillo [Cruz], que era nosso colega da UFRJ — eu me formei na UFRJ, em

economia —, que também conhecia o Barbosa e estava começando a trabalhar com este tema das patentes. Foi uma conversa informal em uma ocasião social.

Ao chegar ao INPI, qual a primeira impressão que teve em relação ao órgão?

Em função daquela conversa e da empolgação que estes nossos conhecidos tinham com o assunto, eu vim para cá animadíssima. Havia uma economista que era substituta do diretor — na época o diretor era um almirante. Em 1977 o INPI tinha muitos oficiais reformados em postos de chefia. O nosso chefe era o almirante Lins e Barros. A sub-diretora era a Rebecca Arkader, que também tinha feito economia na UFRJ, formando-se dois anos antes de mim. Ela que me recebeu, me mostrou os contratos. Tinha também uma outra economista que tinha vindo da PUC, mais uma outra que tinha feito UFF e estava fazendo mestrado na USP, também aluna do Barbosa. O Barbosa já não trabalhava aqui, mas tinha trazido vários economistas para cá. Com estas pessoas, que faziam parte de grupo-tarefa, começou o treinamento. Da UFRJ tinha um rapaz, que se formou um ano depois de mim, já trabalhando aqui quando eu cheguei; tinham duas pessoas da UFF, mais um pessoal da UERJ, enfim várias pessoas que tinham concluído o nível superior à época. Em marcas ficava o pessoal de nível médio. Algumas pessoas de formação universitária que passaram pela Diretoria de Marcas também foram mandadas para a DIRCO. Partindo-se deste grupo, fomos treinados para analisar os contratos. Eu passei um mês só lendo a legislação de comércio exterior e a legislação tributária; depois comecei a analisar as coisas mais simples — sempre com supervisão. Depois houve a mudança de presidente: quando entrei era o Dr. Hatab e depois entrou o Dr. Ubirajara Quaranta Cabral.

E quais eram os principais nomes dentro da instituição no momento em que nela ingressou?

Antes disso, eu vou lhe dizer o que acontecia com a DIRCO. Ela funcionava muito ligada à presidência. Isto porque ela era responsável pela atividade que diferenciava o INPI do antigo DNPI, a análise dos contratos. Então, a DIRCO era a “menina dos olhos” do órgão. O Brasil estava naquele modelo de substituição de importações e nós éramos responsáveis pelo controle do comércio de intangíveis. A DIRCO tinha começado a funcionar em 1972; a diferença do novo Código da Propriedade Industrial para o anterior era o Artigo 126 que estabelecia que todos os atos e contratos que implicassem em transferência de tecnologia deveriam ser averbados pelo INPI. Isso deu condição para a DIRCO começar a funcionar. A lei de criação do INPI dizia que a autarquia era responsável pela concessão dos direitos de propriedade industrial, mas em seu Artigo 2º, parágrafo único, dizia que o INPI regularia o fluxo de transferência de tecnologia. Isso criaria melhores condições de negociação das patentes depositadas, pois em sua maioria tinham como titulares empresas domiciliadas no exterior. Para que as empresas nacionais pudessem explorá-las, era preciso que negociassem licenças. A idéia, então, era de criar uma equipe que ajudasse essas empresas nacionais na negociação, criando melhores condições de contratos, preços mais baixos, etc. O que eu queria inicialmente dizer é que a DIRCO tinha uma estrutura própria, era uma área-fim, mas na verdade funcionava junto com a presidência, inclusive dividindo o mesmo andar, que era este mesmo em que estamos, o décimo segundo. O presidente do INPI, que, quando eu cheguei, era o Dr. Hatab, tinha uma influência muito grande na DIRCO. Se você me perguntar quais eram as pessoas mais influentes na unidade, eu posso dizer que era o presidente, o Dr. Guilherme Hatab, o Diretor de Contratos, que era o almirante Lins e Barros e a sub-diretora da DIRCO, Rebecca Arkader. Estas eram as pessoas mais importantes na instituição, pois o Barbosa já tinha saído e o Mauro Arruda tinha saído junto. O Barbosa era o principal, a pessoa que tinha estruturado toda a área de contratos desde que ela começou a funcionar.

Tinha, inclusive, trazido vários alunos dele na UFF para trabalhar aqui, sendo o principal responsável pelo treinamento desse pessoal. Ele já tinha saído desde 1975. Aí a Rebeca assumiu esta parte de treinamento, enquanto o almirante foi diretor. Os demais eram técnicos, uns mais antigos, com maior experiência, mas em termos hierárquicos só havia esta escala, o diretor, a sub-diretora e os analistas.

A sub-diretora Rebecca Arkader também tinha alguma ligação com este grupo ligado ao Barbosa, que estava na área de contratos desde a antiga SITT?

Ela tinha até uma ligação, trabalhou com o Barbosa, estava subordinada a ele, mas aos poucos ela se distanciou e ganhou uma certa autonomia. Com a saída dele, ela assumiu o posto.

Em termos políticos e administrativos, como a Sra avaliaria o INPI na segunda metade da década de 70?

Em termos administrativos nós tínhamos quatro diretorias-fim: Diretoria de Patentes, Diretoria de Marcas, Diretoria de Contratos e o Centro de Documentação e Informação Tecnológica. Tinha também a área meio, composta pelas diretorias de recursos humanos, financeira e... agora eu não me lembro se havia outra diretoria-meio. Tinha a área internacional, que era uma coordenadoria, composta por um grupo muito reduzido de profissionais. Inclusive, a sub-diretora da DIRCO também ficava com a área internacional. Havia na parte de administração muitos oficiais reformados. Na Diretoria de Patentes... eu não me recordo quem era o diretor à época... não sei se era o Cunha Lima ou se era o Di Blasi. O Conselho de Desenvolvimento Industrial também funcionava aqui no prédio. O INPI tinha voz ativa no CDI [Conselho de Desenvolvimento Industrial], nas discussões plenárias nós mandávamos representantes. Enfim, o INPI estava se organizando e estruturando; ali ele

estava montando o seu quadro de pessoal. Ninguém tinha carteira assinada, era tudo na base dos grupos-tarefa. As pessoas fizeram uma prova interna do DASP e ficaram em uma tabela em extinção, passando, então, a ter carteira assinada. Ninguém era servidor público, eram todos “celetistas”, mesmo os concursados, como eu. O pessoal que integrava os grupos-tarefa, pelo que eu ouvia, tinha, inicialmente, um salário muito bom; já o pessoal que entrou pelo DASP não tinha um salário no mesmo nível. Tanto que em 1978, o Dr. Ubirajara [Quaranta Cabral] suspendeu o contrato de trabalho de todos os funcionários de nível superior do INPI. Nós acabamos saindo daquela vinculação pela tabela permanente e fomos contratados por um período de dois anos, com um salário muito melhor do que o anterior. Fomos contratados por um prazo determinado, de 1978 a 1980. Somente o pessoal de nível superior. Ele pretendia fazer um quadro de pessoal e achava que tinha pouca gente. Queria, neste sentido, contratar o maior número possível de pessoas, mesmo que por prazo determinado. O INPI sempre dava um jeito de escapar das tabelas permanentes. Então, em 1978 nós suspendemos o contrato de trabalho com o DASP, tanto aqueles que tinham contrato definitivo, como era o meu caso, quanto os que estavam na tabela em extinção. Esses últimos, por serem da tabela em extinção, não podiam assumir cargos de chefia. Contudo, do concurso organizado pelo DASP, o INPI continuou a receber muito pouca gente. Nenhum engenheiro de patentes veio do concurso do DASP, só a DIRCO que recebeu alguns profissionais, uma vez que esse concurso foi para economistas. Do concurso, a DIRCO recebeu dois em 1977 — eu e mais uma economista — e mais três no ano seguinte. Ao suspender os contratos de trabalho, o Dr. Ubirajara conseguiu abrir mais vagas; ele mesmo determinou quanto ia pagar aos profissionais, estabeleceu a divisão do trabalho e distribuiu as chefias. Nós começamos a trabalhar de uma nova forma: dividiu-se o trabalho de análise de contratos por setores industriais — mecânica, insumos básicos, etc. Ele resolveu mudar a forma de organização da DIRCO e contratou outras pessoas através desses contratos temporários.

Só para confirmar: ele era engenheiro, não?

Ele era engenheiro metalúrgico.

Já o presidente Hatab era economista...

Ele era funcionário de carreira do Banco Central, mas não sei se ele era economista.

Acho que era advogado, mas não tenho certeza.

Pelo que a Sra colocou, o presidente Quaranta Cabral chegou com força, com respaldo para implementar as mudanças que achasse necessárias.

Sim, e ele concentrou nele o processo decisório. Havia o diretor de contratos, mas ele despachava diretamente com a gente, como se ele fosse o nosso diretor. A DIRCO funcionava extremamente associada à presidência.

É possível afirmar que, em função disso, o INPI dispunha naquele período de uma considerável força política, a ponto de operar com um relativo grau de autonomia?

Um certo grau de autonomia, mas com seus limites. O órgão era subordinado à Secretaria de Tecnologia Industrial, chefiada na época pelo Dr. Bautista Vidal. Ele chamava, discutia e se reunia frequentemente com o presidente do INPI. Aliás, outros dois institutos eram subordinados à STI, o INMETRO [Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial] e o INT [Instituto Nacional de Tecnologia]. Então, o órgão até tinha autonomia, mas com limitações. Por exemplo, o INPI sempre teve carência de pessoal. Trabalhou muito tempo com grupos-tarefa, não tinha pessoal com carteira assinada — só começou a ter isso em 1977, mesmo assim muito pouco. Havia problema com pessoal, não se

podia colocar gente aqui. Só quando o Dr. Ubirajara conseguiu achar uma brecha é que se pôde contratar com autonomia; antes disso, não.

E quanto ao acesso a recursos financeiros?

Bem, havia uma autonomia como autarquia. Sobre isso eu não posso falar muito, mas havia muito mais autonomia do que hoje. Não precisava ser como hoje, em que se precisa pleitear a condição de agência executiva. Até se pleiteava, à época, uma condição especial, tal como o Banco Central. Não havia, entretanto, este grau tão acentuado de autonomia. [pausa] Foi a partir da suspensão dos contratos de trabalho, na gestão Cabral, que se pôde contratar pessoal, incluindo a DIRPA e o CEDIN. Menos a DIRMA, pois era composta por pessoal de nível médio.

Foi nesta época que o Dr. Ubirajara resolveu que o INPI deveria ter uma sede própria. Daí ele comprou um prédio na Praça da Bandeira. Um prédio que necessitava de obras, pois as janelas não comportavam ar-condicionado, etc., ficamos um tempo para nos mudar. Quando houve a mudança de presidente em 1979, o Dr. Ubirajara já estava no cargo havia dois anos. Ele postulava permanecer, mesmo com a mudança de governo, mas quando o INPI se mudou para a Praça da Bandeira eu acho que já não era ele o presidente. Ou era? [pensativa] Acho que era sim, mas restava pouco tempo. O presidente assumia em março naquela época, não é isso? Assumiu o Figueiredo em março, o Dr. Ubirajara foi mantido, porém não confirmado, e lá para meados do ano o Bandeira foi indicado para a presidência do INPI. Pois bem, houve a mudança para a Praça da Bandeira no início de 1979, o Bandeira entrou no meio do ano e aí se constatou — não sei se já se sabia disso antes — que os arquivos do CEDIN não poderiam ir, pois o prédio não suportaria o peso. O CEDIN ficou e, então, o pessoal de patentes passou a precisar de carro para vir fazer busca na Praça Mauá. Quando o Bandeira assumiu, mudou logo a chefia da DIRCO: colocou o almirante Lins e

Barros na vice-presidência do INPI e o Mauro Arruda, que já tinha sido técnico da DIRCO quando o Barbosa foi diretor, voltou para o INPI. O Barbosa também voltou com o Bandeira e foi para a área internacional. O Dr. Ubirajara saiu e foi para uma subsidiária da Usiminas, eu creio. Levou a Rebecca com ele. Ela foi cedida pelo INPI, primeiramente, e depois ela acabou sendo transferida para o INT. A DIRCO ficou com o Mauro Arruda, a partir do segundo semestre de 1979. A partir daí, ele efetivamente fez a divisão entre a presidência e a diretoria. O Mauro Arruda assumiu, de fato, a diretoria, acabou aquela ligação tão imediata. Até então nós despachávamos tudo com o Dr. Ubirajara. Conversávamos com o almirante, pois, afinal, ele era nosso diretor, mas tudo passava pelo Dr. Ubirajara. Se você for pegar os contratos do período, você vai perceber que os despachos finais são todos dele. Os certificados eram assinados pelo almirante, mas era ele quem decidia. Ele recebia todos os técnicos da DIRCO para discutir os contratos, as empresas que encontravam problemas se reuniam direto com ele.

Isso quer dizer que o processo de tomada de decisões nesta área era centralizado na figura do presidente durante a gestão Cabral. Já na gestão Bandeira, o diretor de contratos passa a assumir diretamente esta responsabilidade...

Sim. Essa era uma atribuição efetiva do diretor, mas que não era até então assumida devido à simbiose que existia entre a DIRCO e a presidência.

[Pausa]

Aí entramos em tempos diferentes, a partir de 1979, com o Mauro Arruda. Até 1978 nós recebíamos os contratos, fazíamos a análise, colocávamos as exigências e cobrávamos, nestes casos, termos aditivos nos contratos que não estavam dentro das normas. O Dr. Ubirajara constatou que isso era muito desgastante para a empresa, pois ela negociava um contrato, apresentava ao INPI — que, no que se relacionava ao comércio de tecnologia, tinha um amplo poder de barganha, pois estávamos sob um modelo de substituição de importações,

cuja fase culminante seria a substituição da própria compra do conhecimento —, que, em alguns casos, mudava muito do que já havia sido acordado. Às vezes o contrato chegava com valores muito altos, com cláusulas abusivas, tinha que fazer aditivo, tinha que reapresentar ao INPI... Então, o Dr. Ubirajara assinou um Ato Normativo que estabelecia que não se podia mais apresentar contratos assinados ao INPI; seria preciso apresentar primeiro uma minuta, para que o INPI desse uma parecer e só então, já a partir das considerações do órgão, o contrato fosse assinado. As partes contratantes deveriam desenvolver a negociação a partir das diretrizes estabelecidas pelo INPI, pois aí quando o contrato chegasse para averbação, já estaria dentro dos padrões exigidos, sem necessidade de aditivos.

Era a “consulta prévia”, correto?

Sim, era a “consulta prévia”, uma fase obrigatória do processo. E quando o Mauro Arruda entrou, a DIRCO funcionava a partir de oito chefias, cada uma responsável por um setor industrial. Ele entendeu que não deveríamos ter estas chefias. Deveria haver somente um grupo de *seniores* concentrado na análise das minutas e um grupo formado com os analistas mais novos, ficando responsável pela averbação em si; como as minutas já haviam sido analisadas, os contratos já chegavam praticamente prontos, bastando apenas ver se estavam de acordo com o parecer emitido na “consulta prévia”. Bem, ficamos apenas com dois chefes. À época ele colocou o Gilberto Barata à frente do grupo responsável pela “consulta prévia”, pois era um técnico que ele já conhecia e com quem já havia trabalhado, ainda que por um período curto, e o José Paulo Lino, que já faleceu — depois ele saiu, em 1982, e foi trabalhar no BNDES —, que ficou responsável pelo grupo de contratos, e que, inclusive, era o seu substituto.

A partir de sua experiência na DIRCO, como avaliaria a atuação do INPI junto aos agentes econômicos nacionais? Quais seriam os setores mais próximos ao INPI?

Na época, o setor de bens de capital sob encomenda. Havia aquelas grandes empresas, tipo Villares, Bardella, etc. Esses homens, inclusive, tinham grande influência no governo. Estes eram os setores mais próximos.

O screening contratual nunca foi exatamente uma unanimidade entre o empresariado nacional. Muitas vezes a intervenção do INPI no mercado tecnológico era sujeita a críticas. Neste sentido, quais seriam as críticas mais comuns e de onde seriam provenientes?

Elas vinham mais das *joint ventures*, das empresas de capital majoritariamente estrangeiro, das fornecedoras de tecnologia, que achavam a atuação do INPI arbitrária, discricionária, reclamavam que as decisões não tinham respaldo legal, etc. Aliás, nossos diretores sempre nos alertavam que nos casos em que se impusesse exigências aos contratos, era importante que se respaldasse o parecer com a citação da norma legal. Na verdade, quando o Mauro Arruda entrou, e aí quem tinha muita influência sobre o Mauro Arruda era o Barbosa, que tinha assumido a área internacional — posteriormente esta ligação acabou se rompendo — havia uma idéia de que a intervenção no comércio de tecnologia, que era uma troca de moeda por mercadoria, deveria ser papel de economista.

[Fim do lado A]

[Início do lado B]

[Continuação]: Até porque o contrato não traz detalhes sobre a tecnologia, ele contém apenas as condições comerciais da transação. E quando o grupo do Bandeira entra em 1979 no INPI,

o Barbosa veio com uma idéia diferente. No tempo do Dr. Ubirajara, foi-se progressivamente dotando a DIRCO de engenheiros, advogados, enfim, uma equipe multidisciplinar, pois havia a idéia de se analisar a fundo a tecnologia comprada, discutindo as questões técnicas, jurídicas e econômicas. Quando o Bandeira chega, predomina a idéia do Barbosa de que se deveria ter na DIRCO apenas economistas. Como já havia profissionais de outras áreas lá, o Mauro Arruda manda esse pessoal para a Diretoria de Patentes, para a Procuradoria. Por exemplo, a Luciana, do CEDIN, que trabalhava na época na DIRCO, foi mandada para fazer o curso do PNUD e se tornar analista de patentes. Há também outras pessoas que já saíram do INPI que também foram deslocadas. Então, ficaram só economistas na DIRCO, a partir de tal divisão — consulta prévia e contratos.

Isso significa que a questão do conteúdo tecnológico foi de certa forma abandonada a partir de 1979?

Bem, essa questão da divisão da análise por setores industriais realmente foi abandonada. Nós deveríamos, a partir de então, tratar mais da empresa, das questões de compra, de preços, de cláusulas restritivas, que, aliás, era o que mais nós fazíamos mesmo.

Pergunto isso porque na documentação oficial se fala muito sobre “seleção de tecnologias”...

Sim, principalmente quanto à similaridade de tecnologias nacionais. Mas, em relação a isso, nós poderíamos recorrer a pareceres externos. Ouvindo órgãos de pesquisa — INT, IPT [Instituto de Pesquisas Tecnológicas de São Paulo] — ou a própria Diretoria de Patentes. Caso o contrato não nos desse os subsídios necessários à análise e precisássemos de um maior suporte para a avaliação sobre uma tecnologia específica, pedíamos auxílio a outras instituições ou recorriamos aos técnicos da DIRPA.

[Pausa]

Neste período começou também o trabalho de retorno à Praça Mauá. Em 1980 também terminou aquele contrato de dois anos que tinha sido assinado na época do Dr. Ubirajara. Acabamos caindo de novo naquele salário mais baixo do contrato DASP, que havia sido suspenso. Só que algumas pessoas não tinham o contrato DASP, pois tinham entrado direto na condição de trabalhadores temporários, não pertencendo ao quadro do INPI. Quando o Barbosa veio, trouxe muita gente da UFF — o Arthur [Cardozo] foi um deles — que entrou direto por este contrato temporário, pois naquela época o INPI podia contratar, era legal. Pois bem, aí surgiu um problema, pois quem tinha o contrato DASP, era da tabela permanente do INPI, retornou a seu posto anterior, mas quem tinha entrado direto pelo contrato temporário — a grande maioria — foi contratado pela FTI [Fundação de Tecnologia Industrial], uma fundação de Lorena que também contratava muita gente para o INT. Alguns também foram contratados pelo IPT. Só que eles mantiveram o mesmo salário estabelecido pelo contrato temporário, enquanto que nós voltamos ao salário do contrato do DASP. Bem, para resolver este problema, o grupo que voltou para a tabela permanente ficou com dois salários, aquele da tabela e mais um adicional, estabelecido por um novo contrato feito com a FTI. Tínhamos, então, para que todos tivessem um salário igual, dois contratos de trabalho. Em relação aos novos, cada vez que havia aumento de salário ou que se gozava férias, mudava-se de instituição, ou seja, a instituição contratante era alterada. Ora eles eram empregados da FTI, ora do IPT, e por aí vai. Eram, na verdade, funcionários terceirizados atuando em áreas-fim, algo contra que lutamos hoje. Esse quadro perdurou até meados de 1981. Neste período, o Figueiredo baixou um decreto que impediu convênios — todo esse pessoal era contratado através de convênios firmados entre as instituições de pesquisa e o INPI. De repente, mais da metade do pessoal do INPI ficou sem contrato de trabalho. E nós, novamente, perdemos o adicional e voltamos ao salário DASP. Só que o INPI continuou pagando. Para os que não

tinham contrato, pagava-se através de contra-recibo. Para os permanentes, não; nós recebíamos o que se chamava de “fantasma” [risos]. Houve de tudo nesta época, assembleias constantes, “operações-tartaruga”, enfim, só em novembro de 1982 se resolveu a situação e o INPI conseguiu uma tabela de especialistas. Aí já foi possível estabelecer uma tabela própria de salários, com autonomia para fazer contratações. Levou um ano para que houvesse uma reestruturação.

[Pausa]

A partir de então começa a haver uma certa mudança na economia, e, em função disso, também ocorrem mudanças no INPI. Durante o tempo do Mauro Arruda foram criados na DIRCO grupos de trabalho, com a participação de pessoas de outros órgãos públicos — como o CDI, o BNDE — de representantes de empresas, etc. Os grupos eram divididos por setores industriais, reunindo-se periodicamente para analisar todas as consultas prévias. Eles discutiam conosco o conteúdo da tecnologia que estava sendo comprada; se havia similar nacional e empresas nacionais aptas a suprir aquela necessidade — o que dispensaria a importação —; se a empresa compradora tinha capacidade para absorver aquela tecnologia, se o seu corpo técnico era suficientemente gabaritado para lidar com aquilo; além, é claro, se a negociação estava sendo feita em bases satisfatórias. Os integrantes dos GTs recebiam os contratos com antecedência, o técnico expunha sua opinião, estabelecia-se uma discussão e finalmente se escrevia uma carta para a empresa, consubstanciando o resultado das discussões.

Isso era feito em cada contrato?

Contrato por contrato. Isso fazia com que houvesse certa morosidade na análise. Se os grupos só se reuniam a cada quarenta e cinco dias, a pauta tinha que ser montada antecipadamente, mais ou menos dez ou quinze dias antes, para que todos pudessem analisar

adequadamente. Logo, se um contrato deixasse de entrar em uma dada pauta, ele só seria analisado na reunião seguinte, ou seja, quase dois meses depois.

Isso gerava descontentamentos e pressões por parte dos empresários?

Havia pressão em relação a tempo, havia a questão da possibilidade de disponibilidade interna da tecnologia negociada — eles diziam que já estava tudo acertado, mas a empresa ofertante não estava interessada em disponibilizar a tecnologia, pois embora a utilizasse, não estava interessada em vender —, entre outras coisas. Havia problemas, mas a meta era de substituir as importações de tecnologia, e esta meta era mantida. No final de cinco anos de contrato, quando a empresa nacional tinha interesse em renovar o contrato, ela tinha que mostrar o quanto havia absorvido ou, às vezes, tinha que se comprometer em aplicar parte de seu faturamento em atividades de P&D. Ou seja, ela era estimulada a montar um centro de pesquisa e desenvolvimento, o que na frente geraria a substituição das importações. O Dr. Ubirajara lá atrás, em 1978, também baixou um Ato Normativo específico para o setor automobilístico, proibindo contratos de importação de projetos para novos modelos, liberando apenas contratos para motores. Na prática, os contratos remunerados de transferência de tecnologia para o setor automobilístico deixaram de ser averbados.

A Sra. participou diretamente de algum destes grupos de trabalho?

Sempre. Todos os técnicos participavam.

Em que grupo a Sra atuava?

No GT de bens de capital.

Se não me engano, o GT de bens de capital foi oficializado em 1980 ou 1981 — o primeiro foi o de engenharia. Como teria sido a seleção dos componentes do seu GT?

A seleção era feita quanto aos integrantes externos, pois todos os técnicos da casa participavam. Quem tomava assento era o diretor — isso sempre — os técnicos e, de acordo com o setor em que se enquadravam os contratos, algumas instituições específicas — o BNDE, a ABDIB, a ABINEE. No GT de bens de capital, escolhia-se as associações de classe ligadas ao setor, órgãos públicos que também lidavam com o assunto e instituições de pesquisa, como o IPT, o INT, etc.

Então, pelo que percebi a dinâmica era a seguinte: montava-se o grupo, de acordo com os contratos...

Não, os grupos eram constantes, não de acordo com os contratos. Escolhiam-se seus componentes de acordo com os setores industriais. Voltamos, de certa forma, ao modelo montado pelo Dr. Ubirajara, que o Mauro Arruda entendeu depois ser melhor. O Mauro Arruda desmontou a divisão por setores, instituiu uma nova — consulta prévia e contratos — e depois voltou à anterior, mantendo as consultas prévias.

Ok, a partir daí os grupos se reuniam e davam um parecer sobre cada contrato, ou seja, “autorizo, não autorizo ou autorizo com restrições”.

A gente discutia mais sobre o seguinte: “A empresa é conhecida? Ela tem capacitação? Que tecnologia é esta?” De repente alguém dizia: “Não é preciso importar esta tecnologia, isso está disponível em tal ou qual lugar”. Por exemplo, a ABDIB poderia dizer: “Eu conheço esta empresa, ela não é capaz de fazer isso. A melhor tecnologia não é esta é uma outra, que tal empresa pode fornecer”. Aí nós passávamos estas informações para a empresa que queria comprar, colocávamos todos os problemas para que ela se pronunciasse. Às vezes nós

também negávamos: “Olha, não tem condição, não dá para passar”. A decisão final era do INPI. O grupo somente subsidiava a análise.

Na hora de sentar para negociar o contrato, sentavam-se ofertantes, o compradores e os agentes do INPI...

Na verdade, o contrato já vinha acertado sob a forma de minuta e nós analisávamos o apresentado e fazíamos cartas, comunicando nossa posição. Chamávamos, às vezes, as empresas, nos reuníamos com elas — aliás, como é até hoje. Recebemos muitas empresas aqui. Sempre que a empresa quer discutir alguma coisa, pedir uma opinião do INPI e até solicitar a nossa ajuda na negociação, nós participamos. Mas a negociação em si, na maioria das vezes, já vem pronta.

Quer dizer que não havia um contato estreito entre os agentes do INPI com as partes contratantes?

Havia. Nós mandávamos cartas, fazíamos reuniões, explicávamos os problemas...

Tanto com o comprador quanto com o ofertante?

Bem, com o ofertante muito raramente. Muitas vezes ele nem vem ao Brasil.

A Sra. se recorda de algum atrito grave ocorrido entre os técnicos do INPI e as partes contratantes, em função de indeferimento de contratos ou determinadas exigências?

Com os técnicos, não. Até houve atritos entre a instituição e as empresas, gerando recursos ou reclamações. Algumas vezes a empresa não concordava com o parecer, considerava equivocadas as justificativas que eram apresentadas na carta, que respaldavam a decisão.

Isso era comum?

Muita gente até achava que o INPI se utilizava em demasia de seu poder discricionário. Mas não se pode dizer que isso era comum. Algumas empresas estrangeiras criticavam o Ato Normativo nº 15, entendendo que a norma era muito impositiva.

A Sra. se recorda de algum caso específico, pelo menos em contratos em que tenha participado diretamente?

Não me lembro mais, mas isso acontecia.

Durante a gestão Hatab, [pausa] vários integrantes da área de transferência de tecnologia acabaram saindo da instituição, principalmente aquele núcleo que formava a antiga SITT — Barbosa, Mauro Arruda, etc. A que a Sra. atribui o afastamento destas pessoas naquele momento?

Houve um descontentamento com uma determinada negociação, envolvendo multinacionais. Eu não sei exatamente como isso ocorreu, mas eu acho que envolvia uma multinacional do setor automobilístico. Na verdade, a saída se deu por uma série de coisas, mas creio que a gota d'água foi este problema. A empresa fez muitas críticas às imposições que o INPI estava fazendo em uma determinada negociação, ou seja, restrições que estavam sendo feitas quanto à remessa de valores para o exterior e discordâncias quanto às cláusulas contratuais. Estas pessoas defendiam uma posição mais nacionalista e no final eles acabaram saindo. O Barbosa perdeu o cargo e as outras pessoas — o Mauro Arruda, o Roberto Viegas — o acompanharam, em solidariedade àquela posição que havia sido assumida por ele, menos flexível aos interesses do capital estrangeiro. Bem, eu não sei exatamente como foi, isso, talvez, o Gilberto possa lhe dizer, pois acho que ele estava presente aqui.

Quanto à tentativa de transferência da sede do Instituto do Rio para Brasília: houve construção de prédios, transferência de pessoal...

Houve gente transferida? Eu não sabia disso.

Sim, houve, e até foi um contingente significativo.

Pois é, me falaram que muitas pessoas tinham ido lá para conhecer. Você quer saber o que houve? Na verdade, o centro de decisão era o empresariado paulista. Era mais fácil para eles ter o INPI aqui.

A Sra. acha que foi por pressão do empresariado paulista que o projeto de transferência foi abortado?

Olha, eu não sei exatamente, mas parece muito lógico. Se olharmos hoje, 60% do que entra aqui são originados de indústrias paulistas.

Eu gostaria de um esclarecimento: o Comandante Thedim, primeiro presidente, veio da Marinha — era muito ligado ao presidente Médici. O Hatab, segundo presidente, foi vice na gestão do Thedim e antes disso trabalhava no Banco Central. O Bandeira, quarto presidente, também veio do meio militar. E quanto ao terceiro presidente, Ubirajara Quaranta Cabral, qual teria sido sua origem?

Ele era professor universitário. Era da área de engenharia metalúrgica. Ele teve um cargo alto na UFRJ, foi Reitor ou Vice-reitor. Mas isso foi bem recente. À época, ele tinha uma ligação com o Israel Vargas, que era da Secretaria de Tecnologia Industrial. Era sergipano, mas tinha uma ligação com o pessoal de Minas. Não sei se a origem dele era puramente acadêmica ou se ele também tinha ligação com o setor metalúrgico mineiro. Ele foi

formado em Ouro Preto... creio que tinha uma ligação com as siderúrgicas mineiras, sim. Tanto que depois do INPI ele foi parar na Companhia Siderúrgica Nacional.

Como a Sra. avaliaria a importância do INPI junto à cúpula governamental durante os últimos anos do regime militar?

O INPI tinha uma certa força. É verdade que havia problemas de pessoal, mas nós conseguimos, por exemplo. Tanto em 1978 quanto em 1982, tabelas diferenciadas dentro do serviço público. Era um órgão novo, inserido em um projeto mais amplo de diversificação do parque industrial brasileiro. Logo, como era muito importante a questão da concessão e comercialização dos direitos de propriedade industrial, o órgão se tornava importante. Ele era sempre chamado a participar do CDI, por exemplo. Havia uma relativa importância.

Neste período também houve algum caso de atrito entre o INPI e outros órgãos da administração pública, como o ocorrido recentemente entre INPI e ANVISA?

Não lembro. Mas posso dizer que, em função do INPI estar subordinado à STI, algumas vezes o Secretário chamava para ele a responsabilidade da decisão. Não era como no caso atual da ANVISA, em que a concessão está atrelada ao aval daquela instituição. Mas nós éramos subordinadas à STI e se o Secretário optasse por decidir...

Há uma passagem do livro mais recente do Barbosa — Sobre a Propriedade do Trabalho Intelectual — em que ele diz que o Ato Normativo nº 15 significou o início de uma flexibilização no tratamento governamental para o comércio de tecnologia. A Sra. concordaria com esta afirmação?

Eu acho que não. O Ato 15 não mudou muita coisa, ele apenas colocou no papel, consubstanciando em documento, tudo aquilo que já estava disposto nas várias leis utilizadas

para regular o comércio de tecnologia — Código da Propriedade Industrial, Estatuto dos Capitais Estrangeiros, Lei de repressão ao abuso de poder econômico e os regulamentos do imposto de renda. Estas eram as leis que nós usávamos e são justamente elas que fundamentam o Ato Normativo nº 15. Quando ele fala em flexibilização, acho que podemos identificar isso na presidência do Mauro Arruda. Ou melhor, no final da gestão Bandeira. E não é só o INPI que começa a flexibilizar, mas toda a economia. O INPI apenas se destaca neste contexto porque nós tínhamos uma certa rigidez quanto aos percentuais de remessa, quanto às condições de contrato. O Mauro, ainda como diretor de contratos, começa a dar alguns depoimentos dizendo que era necessário analisar caso a caso.

[Fim do lado B / Fim da fita 1]

[Início da fita 2]

[Continuação]: Em algumas palestras, alguns pronunciamentos, o Mauro começa a dizer que não se pode ser mais tão intransigente, que havia coisas necessárias ao desenvolvimento nacional que não custavam somente aquele preço que o INPI permitia que fosse pago. Neste sentido, seria necessário analisar caso a caso, oferecendo um certo grau de flexibilidade; começa a dizer que os percentuais estabelecidos não eram para remessas, mas somente para dedução, algo que a gente não aceitava. A nossa interpretação era que o que se considerava para dedução também era considerado para remessa. Isso já em 1983, 1984, final da gestão do Mauro Arruda na DIRCO.

Neste mesmo livro, o Barbosa faz referência ao Ato Normativo nº 64, que atrelava a averbação de contratos a projetos de investimento direto em atividades de P&D em território

nacional. Ele afirma que, a despeito de uma roupagem desenvolvimentista, o ato constituía uma medida de flexibilização, na medida em que abria brecha para a remessa de royalties por patentes entre matrizes e filiais de empresas transnacionais. O que a Sra.pensa sobre isso?

É verdade. Ele permite, além disso, que os contratos se prolonguem, desde que houvesse comprometimento das partes de investir em projetos de P&D. O Barbosa tem uma posição de que efetivamente o INPI se imiscuiu em atividades que não eram de sua competência. Por exemplo, o trabalho dos GTs, quando se dizia se uma dada tecnologia era boa ou adequada ao país: para ele, isso não era papel do INPI. Caberia ao órgão somente dizer: “Esse valor está alto, não vamos permitir, pode baixar isso aí!” Agora, quem tem que saber se a tecnologia é boa ou adequada é o próprio comprador. No GT havia essas histórias. Ele achava isso tudo desnecessário, algo que desviava o foco da atuação governamental, aquilo a que se deveria de fato estar atento. Com isto tudo, é possível que o Ato Normativo nº 64 tenha realmente flexibilizado. Ele permitia que se pagasse mais, que se prolongasse os prazos dos contratos. Antes, não, eram só prazos e valores estipulados por lei. Depois disso, o empresário teria que perceber que seria necessário aprender a caminhar só.

A Sra. identificaria no período 1977-1984 maiores rupturas ou continuidades na política institucional?

Creio que as rupturas começam a ocorrer no final da década de 80. no governo Collor há uma ruptura forte. É certo que nós já vínhamos em um processo de flexibilização desde meados dos anos oitenta, já vinham ocorrendo indicações de que haveria um relaxamento no controle, mas no governo Collor a questão da capacitação da indústria nacional é abandonada e aí vem a abertura, a ênfase na competitividade. Daí se começa a importar tecnologia à vontade A grande maioria das empresas de bens de capital sob encomenda deixou de

funcionar, algumas empresas que mantinham parcerias tecnológicas passaram a ser controladas pelo capital estrangeiro — é o caso da Metal Leve, entre outras. Não houve novos investimentos, o que houve foi desnacionalização. Neste caso, houve uma clara ruptura; se pensarmos no processo inteiro, perceberemos que se caminhava em uma determinada direção e, de repente, isto mudou.

[Pausa]

Apenas para completar, houve essa ruptura, mas a nossa linha de trabalho se manteve. Não trabalhamos da mesma forma que antes, tão impositiva, mas ainda analisamos cláusula por cláusula, mandamos carta para as partes contratantes, isso até hoje.

[Fim do depoimento].

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](#)