

ANÁLISE ECONÔMICA DO *KNOW-HOW*

LAW AND ECONOMICS OF *KNOW-HOW*

Juliano Scherner Rossi¹

RESUMO

A propriedade intelectual é normalmente justificada como forma de garantir incentivos à inovação. Este artigo visa estabelecer conceitos de análise econômica do direito do *know-how*. Trata-se de levantamento bibliográfico acerca do estado da arte. O método é o dedutivo. A relação entre tutela do *know-how* e tutela do segredo industrial é tão próxima que geralmente os termos são considerados sinônimos. O *know-how* cria ao seu detentor uma capacidade de produção industrial nova, fator que torna a informação valiosa e o estabelece como bem econômico, passível de transferência. O segredo industrial tem valor econômico apenas enquanto inacessível ou pouco acessível. Os inventores racionais escolhem proteção de segredos empresariais quando creem que a proteção de patentes é muito cara em relação ao valor ou lucratividade de sua invenção ou porque o âmbito da proteção de patentes, incluído o tempo, são insuficientes. Não há nenhuma razão convincente para ampliar a proteção de segredo comercial além dos atos ilícitos, como no caso de apropriação do segredo por perda acidental ou por engenharia reversa. A apropriação de informação por meio de acordos de não concorrência é uma forma de manter a escassez da informação.

PALAVRAS-CHAVES: *Know-how*; Segredo industrial; Análise econômica do direito; Patentes.

ABSTRACT

Intellectual property is usually justified as a way to ensure incentives for innovation. This article aims to establish concepts of economic analysis of *know-how* law. This is a literature review on the state of the art. The method is deductive. The relationship between protection of *know-how* and protection of industrial secrets is so close that the terms are often used synonymously. *Know-how* creates to the holder a new production capability that makes information valuable and establishes it as an economic good, subject to transfer. Trade secrets have economic value only as scarce information. Rational inventors choose trade secret protection when they believe that patent protection is too expensive in relation to the value or profitability of the invention or because the scope of patent protection is insufficient. There is no compelling reason to extend trade secret protection beyond torts, as in the case of accidental loss or reverse engineering. The appropriation of information through non-compete agreements is a way of keeping the scarcity of information.

KEYWORDS: *Know-how*; Trade secret; Law and Economics; Patents.

¹ Procurador Federal, especialista em direito público (UnB), estudante do curso de mestrado em direito PPGD-UFSC. Email juliano.rossi@agu.gov.br.

INTRODUÇÃO

Em uma economia de mercado, o investimento em inovação é dependente de alguma intervenção do Estado que garanta seu retorno. Apesar do interesse público na geração de inovação, as forças de mercado podem ser insuficientes para garantir a criação e manutenção do fluxo de investimento em uma tecnologia que requer alto custo de desenvolvimento e está sujeita a ser copiada. Isso é resultado do aspecto intangível da inovação: a não rivalidade (o uso ou consumo do bem por uma pessoa não impede o seu uso ou consumo por outra pessoa) e a não exclusividade (não há forma de evitar que aquele que não pagou pelo bem o consuma). Duas formas de intervenção (ou uma combinação deles) são geralmente aceitos para corrigir esses efeitos: (a) a socialização dos riscos e custos incorridos para criar ou (b) apropriação privada dos resultados por meio de instrumentos legais que atribuem exclusividade artificial, como o patente ou de direitos autorais.

A atribuição de riscos e recompensas é uma das funções do direito. Ela faz parte da análise econômica das instituições jurídicas e é capaz de fornecer parâmetros racionais à interação entre pessoas, uma vez que a racionalidade econômica pode estabelecer as expectativas de comportamento entre contratantes. No caso da propriedade intelectual, esta normalmente é justificada como forma de garantir incentivos à inovação, de modo que é necessário compreender os fundamentos econômicos que suportam a ideia de propriedade intelectual. Este artigo visa estabelecer conceitos de análise econômica do direito do *know-how*. Trata-se de levantamento bibliográfico acerca do estado da arte. O método é o dedutivo.

Inicialmente é definido *know-how*, em sua acepção comum e jurídica e sua relação com o segredo empresarial. A segunda seção apresenta o comportamento econômico esperado diante de uma informação que se quer proteger. A terceira seção enfoca a questão específica do *know-how*, especialmente considerada a opção entre patentes e segredo empresarial. A última seção apresenta os acordos de não concorrência, uma forma de proteção de *know-how* também sujeita à racionalidade econômica.

1 O CONCEITO DE *KNOW-HOW*

Know-how, no âmbito da propriedade intelectual, está em uma categoria à parte do direito das patentes e dos direitos autorais. Ele não se enquadra perfeitamente no regime jurídico da propriedade, uma vez que não se conferem direitos de exclusividade. No regime jurídico das patentes, a exclusividade de exploração econômica do invento vem sob contrapartida de sua publicidade. O *know-how*, por outro lado, é um fato, um conhecimento valioso que permite à empresa competir no mercado; não é propriedade no mesmo sentido que a propriedade real e pessoal, mesmo considerados os direitos autorais e as patentes, pois não é algo que o possuidor tem direito a (em maior ou menor grau) exclusivamente usar, fruir ou dispor. Se por acidente houver vazamento do segredo ou se um concorrente decifrá-lo por meio de engenharia reversa, o direito não dá nenhum remédio. A lei apenas remedia a perda do segredo como resultado de um ato ilícito, contratual ou extracontratual. Ainda assim, não há violação de um direito de propriedade sobre o segredo, mas de um direito estabelecido sem levar em consideração o seu conteúdo.

Internacionalmente, o regime jurídico da proteção do *know-how* é pouco elaborado, ao menos se comparado com os regimes que conferem direitos exclusivos, como os de patentes, marcas e direitos autorais. Ainda que haja normas internacionais que delineiem o instituto, é nos contratos que ele estará definido mais precisamente, pois ali estarão as obrigações referentes à transferência de *know-how*; a sua proteção dá-se especialmente pelo direito internacional privado.

O termo *know-how* é equívoco e seu significado depende do contexto em que é usado. Em sua acepção comum, significa “conhecimento prático, técnica, *expertise*” (CONCISE..., 1995, p. 753, tradução nossa), “conhecimento que se tem em determinada área ou habilidade técnica para exercê-lo” (iDICIONÁRIO, 2014). Em direito da propriedade intelectual, *know-how* tem acepção específica, ainda que não tenha definição legal, no Brasil. Não há tutela jurídica de qualquer *know-how*, mas apenas daquele que seja valioso e secreto. Desse modo, a questão terminológica torna-se mais complexa, pois, além da verificação dos possíveis equivalentes do termo *know-how*, como *saber-fazer* ou *savoir-faire*, a ele se agregam diversos outros conceitos jurídicos, como *trade secret*, segredo industrial, segredo de negócio, informação confidencial, termos que encontram trânsito no direito e, de algum modo, relacionam-se ao *know-how*.

No contexto empresarial, voltando à acepção comum, *know-how* pode ser compreendido como a conformação da empresa para a produção, a reunião de

experiências, conhecimentos e habilidades para a produção de um bem; todo o conjunto da produção, o fluxo de informações e práticas necessárias à produção e à inovação. Sendo muitas vezes conhecimento não codificado, tácito, é possível que o *know-how* permaneça despercebido até que seja necessário estabelecer uma nova unidade industrial ou atender um contrato de transmissão de conhecimentos técnicos (BARBOSA, D., 2003). A transferência de *know-how* implica reprodução, conforme certos limites, de uma estrutura de produção específica. Segundo Barbosa (2003, p. 643), o núcleo do *know-how*

está nos conhecimentos técnicos, categoria que reúne [...] as informações técnicas que um engenheiro ou especialista no setor produtivo normalmente detém, somadas àquelas que integram o estado da técnica, o conjunto dos dados disponíveis sobre uma área tecnológica, protegidos ou não por patente. Sob a mesma classificação estão os resultados de pesquisas, ainda não divulgados.

Ainda são conhecimentos técnicos, “da ordem empírica”, os dos detalhes de aplicação de um processo, que se vai adquirindo progressivamente através de uma seqüência de experimentos e falhas, até chegar à otimização deste mesmo processo. É isto que se entende por *know how* entre os técnicos e engenheiros, e que se expressa empresarialmente pela *superação do risco técnico do uso de um determinado método de produção*; o valor da eliminação deste risco se integra diretamente no ativo não contabilizável da empresa como uma vantagem sobre os competidores que, mesmo dispondo de vontade gerencial e capacitação tecnológica, teriam de submeter-se aos azares da criação autônoma.

Essa abordagem privilegia o *know-how* como arte empresarial e como conhecimento técnico e dinâmico.

Quando definido *know-how*, um pouco mais acima, não se trouxe o segredo como um de seus componentes, mas o conteúdo econômico daquele é deste dependente. O sigilo é protegido sob diversos títulos na atividade empresarial. O aspecto distintivo aqui é a própria existência de um segredo, de modo que a tutela jurídica do *know-how* dá-se não porque é *know-how*, mas porque é segredo. A relação entre tutela do *know-how* e tutela do segredo industrial é tão próxima que geralmente os termos são considerados sinônimos (ASSAFIM, 2005; SILVEIRA, 2001; BARONE, 2009).

Se for considerado o gênero mais amplo, que congregue todas as categorias de segredos empresariais, sua definição seria “a informação, técnica ou não, caracterizada por escassez suficiente para lhe dotar de valor competitivo num determinado mercado” (BARBOSA, D., 2008, p. 1). Essa categoria ampla é geralmente denominada segredo de

negócio (FEKETE, 2003), mas poderia ser igualmente ser chamada segredo de empresa (BARBOSA, D., 2008) ou segredo empresarial. Não há igualmente definição legal, mas a conceituação acima é compatível com o âmbito de proteção do art. 195, XI, da Lei de Patentes:

[...] conhecimentos, informações ou dados confidenciais, utilizáveis na indústria, comércio ou prestação de serviços, excluídos aqueles que sejam de conhecimento público ou que sejam evidentes para um técnico no assunto [...] (BRASIL, 1996).

O segredo empresarial, tal como definido logo acima, aproxima-se do *trade secret* originário dos países de tradição jurídica anglo-saxônica, a partir dos quais acabou sendo internacionalmente consagrado, mas que tem um âmbito ligeiramente mais estreito. O Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (*Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights – TRIPS*) trouxe um conceito de segredo, que pode ser utilizado como definição legal, com definição próxima ao do *Uniform Trade Secrets Act - UTSA*, por influência americana (FEKETE, 2003). O TRIPS prevê, no Art. 39, § 2º (BRASIL, 1994, p. 427), que a informação confidencial, sujeita à proteção da convenção, é aquela que

- (a) seja secreta, no sentido de que não seja conhecida em geral nem facilmente acessível a pessoas de círculos que normalmente lidam com o tipo de informação em questão, seja como um todo, seja na configuração e montagem específicas de seus componentes;
- (b) tenha valor comercial por ser secreta; e
- (c) tenha sido objeto de precauções razoáveis, nas circunstâncias, pela pessoa legalmente em controle da informação, para mantê-la secreta.

A definição acima difere do conceito dado mais acima, retirado da Lei de Patentes, pela alínea (c). Segundo o TRIPS, a noção de segredo abrange não apenas o conceito comum, de informação conhecida de poucos, mas também a existência de meios e a intenção real de resguardá-la, ou seja, por meio de condutas exteriorizadas. Não há precedente de exigência ou refutação das “precauções razoáveis”, conforme previsto no TRIPS. Ainda que os tratados internacionais tenham, no Brasil, a princípio, aplicação direta, conforme a jurisprudência do Supremo Tribunal Federal – STF (ADI-MC n. 1.480 e ArCR n. 8.279) (STF, 1998, 2002), o Acordo TRIPS, nos termos da jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça – STJ (Resp n. 642.213) não constitui

uma Lei Uniforme e não vincula diretamente os cidadãos, em razão de ele expressamente ter sido endereçado aos governos dos países (STJ, 2010). Esse endereçamento revela uma intenção das partes pactuantes de que o tratado não venha a produzir efeitos no interior dos países diretamente, deixando a cargo de cada país a implementação legislativa dos meios (JACKSON, 1992).

Know-how é geralmente considerado sinônimo de *trade secret* pela doutrina americana, mas não há acordo (FEKETE, 2003). Admiti-los como sinônimos significa aplicar ao *know-how* o regime de proteção do *trade secret* em sua integralidade. Não sendo sinônimos, a questão é saber se aquele é gênero deste, o que leva à mesma solução, ou em vez são conjuntos distintos, mas que se interseccionem, o que leva a uma aplicação parcial do direitos dos segredos empresariais.

Do ponto de vista terminológico, será adota aqui a acepção ampla de *know-how*, incluindo tanto o seu conteúdo secreto quanto o publicamente conhecido, tácito ou codificado. Será utilizado o termo segredo empresarial para designar os segredos de empresa em amplo aspecto como sinônimo de *trade secret*, conglobando segredos industriais (ou de indústria) e comerciais (ou de negócio). Em razão dessas opções, segredo empresarial ou *trade secret* será a parte secreta do *know-how*.

2 A TRANSMISSÃO DE INFORMAÇÕES VALIOSAS

Segundo Kitch (1980), a transmissão de informações valiosas depende de algumas condições estruturais que a permitam. Isso acontece especialmente em razão da própria organização do mercado e das empresas. Para ele, os economistas pensam sobre mercados dentro de um quadro jurídico implícito de propriedade (para fornecer incentivos para a criação de valor) e contrato (para facilitar a troca de valor). Esse quadro implícito não descreve adequadamente o fenômeno da produção de informações por e transmissão de informações entre as empresas concorrentes.

Informação não é algo simples de se apropriar. Informação de qualquer complexidade é difícil de transmitir e é muito mais difícil obtê-la quando é organizada de forma a dificultar a comunicação. Administradores podem evitar a crescente facilidade com que a informação possa ser transmitida, e furtada, ao resistirem à tentação de estruturá-la organizadamente na forma escrita. Além disso, ela tem alta taxa de depreciação, pois seu valor depende da ação dos competidores. Um mercado de informações furtadas é de difícil organização. Os fatores que tornam a avaliação de

informações difícil igualmente dificultam ao ladrão vendê-la eficientemente, em razão da assimetria de informações. Ainda, muita informação só faz sentido para quem a detém, como o segredo empresarial associado a patentes.

A empresa é uma forma eficiente de organização para exploração de informação confidencial. Poucos membros-chaves do *staff* detém e são capazes de interpretar informação enquanto controlam as atividades da empresa. A organização da informação na forma de empresa pode ser usada para transmitir informação a outras empresas, como no caso das subcontratadas no ramo do petróleo ou das empresas de pesquisa de mercado, que tornam o processo eficiente, ao fornecer o *expertise* a todas as demais empresas do mercado, colocando-as indiretamente em contato.

Mercados transmitem informação. É uma decisão racional do investidor do mercado financeiro, em vez de contratar uma empresa de pesquisa de mercado, apenas investir em uma carteira de índice (*index portfolio*), que servirá de controle. Essa estratégia funciona porque o preço de mercado, em si, transmite informação necessária a um investimento racional. A ideia básica é que cada firma em uma indústria especialize-se em prover informação ao mercado sobre um aspecto particular das operações das indústrias. As implicações da integração vertical fluem dos múltiplos usos para a informação assim que ela seja produzida. Uma empresa verticalmente integrada em mercados dependentes do mesmo tipo de informação pode aumentar o retorno proporcionado por aquela informação, o que acaba servindo de incentivo à esse tipo de organização.

Para a transmissão de informações sobre o mercado de trabalho, o mercado relevante deve ter profundidade e continuidade suficientes para ser eficiente. Por exemplo, um direito ou mercadoria que é negociado, em média, uma vez a cada década, ou é negociado de uma forma em que o preço e os termos não são verificáveis por parte dos concorrentes não favorecerá a transmissão de informações. Existe uma interdependência entre a organização das empresas (por exemplo, seu grau de integração vertical) e a organização dos mercados. Ações por uma ou mais empresas que corroam a qualidade de determinados mercados têm um impacto sobre as empresas que contam com esses mercados para adquirir informações. Imagine uma indústria cujo processo de produção é composto por quatro fases, cada fase produzindo um produto intermediário. Uma empresa pode determinar se o seu processo de produção é tão eficiente quanto os de seus concorrentes a partir do preço de mercado do produto final. Mas a empresa pode também determinar se cada uma das fases é tão eficiente quanto a

de suas concorrentes se um mercado existe em cada um dos intermediários. Esta linha de argumento pode ser usada contra todas as integrações verticais, incluindo *tie-ins*, com fundamento em que quanto mais explícitos os mercados haja, melhor. A organização e o funcionamento dos mercados necessitam de recursos, no entanto, a utilidade da informação gerada por um mercado é influenciado por sua profundidade e continuidade. Uma política que se esforça para fragmentar a economia para um número infinito de interações de mercado seria, ironicamente, uma política de destruir todos os mercados informativos. Poucos mercados vão aumentar os custos internos de informação de empresas; muitos mercados irão corroer o valor líquido das informações que eles geram.

Esses argumentos, ainda segundo Kitch (1980) explicam por que as empresas podem optar por comprar a tecnologia de produção de fornecedores de máquinas e designers e adquirir as habilidades humanas de instituições de ensino especializadas independentes, mesmo que pudessem realizar as tarefas com menor custo de curto prazo dentro da empresa. Ele também poderia explicar por que os empregadores permitam funcionários a participar de conferências profissionais ou publicar artigos sobre o seu trabalho. A empresa quer ser diferente do que seus concorrentes, mas não muito diferente. O uso de *designers* externos, fornecedores de equipamentos, treinamento de pessoal, conferências profissionais e consultores são todas as formas que a empresa pode garantir que suas operações internas e tecnologia não se afastam da norma da indústria e prejudicar a capacidade da empresa para usar o conteúdo de informação existente nos mercados.

3 PATENTES E SEGREDO EM PRESARIAL

Segundo Posner (2005), a tensão entre incentivos e acesso que preocupa a análise econômica convencional de propriedade intelectual surge a partir da alta proporção de custos fixos de tal propriedade em relação aos variáveis. O custo de criação de propriedade intelectual é muitas vezes muito alto, mas os custos de criação, sendo invariáveis à produção, são fixos uma vez incorridos. Em contraste, os custos que variam com a produção, o que quer dizer os custos incorridos no efetivo fornecimento da propriedade intelectual aos consumidores, muitas vezes, são muito baixos em relação aos custos fixos (como no caso de *software* distribuído através da Internet, incluindo gravações musicais digitalizadas). Custo variável e custo marginal, portanto, são

próximos de zero. Quando os custos fixos são uma percentagem elevada dos custos totais, um preço igual ao custo marginal não cobrirá provavelmente os custos totais, a menos que a curva do custo marginal seja agudamente crescente. Um preço acima do custo marginal, entretanto, embora necessário para permitir que o produtor da propriedade intelectual recupere os custos fixos (a menos que esses custos sejam subsidiados), não só irá desviar alguns compradores potenciais para substitutos que custam mais à sociedade para produzir (em uma base ajustada pela qualidade), mas que também irá induzir ineficiência pela entrada de empresas que não incorrem em custos fixos pesados, como é comumente o caso de um novo concorrente que pegam carona no investimento feito pelas empresas estabelecidas (*free rider*), por exemplo, por meio de pirataria. Preços de custo marginal maximizariam o acesso à propriedade intelectual existente e deteriam ou expulsariam concorrentes ineficientes, mas reduziriam ou eliminariam o incentivo para criar inovação.

O regime jurídico da propriedade intelectual foi adaptado do direito das coisas, mas a diversidade da natureza de uma e de outra situação impõe algumas dificuldades. Os direitos de propriedade são sempre poderes artificiais, uma vez que o direito regula apenas condutas humanas e a norma têm por destinatários outros seres humanos. A posse como poder de fato sobre algo é facilmente compreensível nas coisas (corpóreas). A rivalidade no uso é evidente, uma vez que a coisa é única, determinada no tempo e no espaço. No caso de bens imateriais (incorpóreos), não existe controle pelo proprietário acerca do que é feito do bem pelos demais usuários (efeito da não exclusividade) nem o proprietário tem diminuído seu uso ou valor após a transferência (efeito da não rivalidade). Conferir direitos exclusivos sobre propriedade intelectual significa conferir abstratamente, por norma jurídica, exclusividade e não rivalidade a bens sobre os quais não se pode exercer poder de fato.

O papel econômico da propriedade intelectual pode ser ilustrado com exemplo proposto por Landes e Posner (2003). Imaginando-se que uma invenção é uma ideia esperando por ser descoberta, a situação se assemelha a da salvagem de um naufrágio.² Se o navio naufragado tem proprietário, este simplesmente faz um cálculo entre o valor esperado dos salvados, p. ex., um milhão de reais, e o custo do salvamento, p. ex., cem mil reais. A diferença entre esses valores é a renda econômica (*economic rent*). A

² O exemplo vale como ideia geral. A situação fica prejudicada, em razão de a lei brasileira prever que as coisas ou bens afundados, submersos, encalhados e perdidos em águas sob jurisdição nacional, em decorrência de sinistro, alijamento ou fortuna do mar, que não forem objeto de pedido de licença para remoção passem ao domínio da União (art. 7.º, Lei n. 7.542/86).

competição entre as empresas de resgate levará o preço do resgate ao preço de equilíbrio, o que é socialmente vantajoso. Imagine-se, por outro lado, que não se saiba quem é o dono do naufrágio. Isso poderia levar a uma corrida desenfreada pelos despojos, na qual os competidores tenderiam a despende cada vez mais na corrida, perdendo parte da renda econômica pelo caminho (a menos que o salvamento mais rápido interfira no valor atual da coisa que compense o aumento do custo). Esse comportamento é danoso ao bem-estar social, pois os agentes econômicos utilizam recursos reais para capturar renda sem que se produzam novos bens.

A propriedade intelectual atenua o problema da busca da renda (*rent-seeking*) ao conferir ao inventor um direito de exclusividade, a patente, como se ao primeiro que encontrasse o naufrágio fosse conferido o direito de fazer o resgate. Atenua, mas não elimina, pois a corrida pelas patentes continua, do mesmo modo que os caçadores de tesouro competem para encontrar naufrágios. Do mesmo modo, conferir o direito de exclusividade do salvamento não é suficiente a que ele ocorra efetivamente. O direito de exclusividade pode incentivar ao comportamento estratégico (situação que se, em propriedade intelectual, tenta-se contornar com o licenciamento compulsório do art. 68, §1, da Lei de Patentes).

O *know-how* cria ao seu detentor uma capacidade de produção industrial nova, fator que torna a informação valiosa e o estabelece como bem econômico, passível de transferência. O valor econômico do *know-how*, por outro lado, não se dá exclusivamente pela oportunidade empresarial que ele proporciona, mas igualmente pelo custo de sua aquisição, aqui também considerados os investimentos em inovação própria. O segredo industrial tem valor econômico apenas enquanto inacessível ou pouco acessível. Seu valor decorrerá da capacidade de o seu detentor manter a informação ao largo do escrutínio público. Uma das justificativas ao regime de patentes está na sua eficiência econômica, em comparação com o regime dos segredos, pois a circulação da informação é severamente restringida neste (LANDES; POSNER, 2003; POSNER, 2005).

Uma vez que a informação é produzida, é socialmente um desperdício criar a situação na qual outras empresas tenham um incentivo a produzir novamente aquela informação a menos que a produção seja menos custosa que a transmissão (KITCH, 1980). A política que incentive patentes ou segredos empresariais lida com esse tipo de problema econômico da duplicação dos esforços.

Esse eixo da análise econômica será organizado segundo três questões. A primeira, por que alguém optaria por não patentear seu segredo empresarial. A segunda, por que o direito permite que o possuidor do segredo empresarial eleja entre a tutela das patentes e a tutela dos segredos empresariais quando o segredo é de um tipo que seria patenteável. A última, por que a lei tem sido relutante em proteger os segredos empresariais como tal, ou seja, por que ela não dá remédio contra a perda de segredos empresariais por acidente ou por engenharia reversa.

3.1 A opção por não patentear

O *know-how* nem sempre será patenteável, mas parte dele poderia vir a sê-lo, desde que o inventor fizesse o pedido de patente. Considerando que existe um regime jurídico que estabelece um direito exclusivo, algo que o segredo empresarial não é capaz de conferir, pode ser questionada a racionalidade da decisão do inventor que, podendo, não patenteia. O próprio processo judicial que serviria a protegê-lo representa um risco para o segredo, pois a prova exige sua divulgação, ainda que o acesso às provas fique restrito apenas às partes ou aos seus advogados. Cohen, Nelson e Walsh (2000), por outro lado, sugerem o contrário, que as empresas – no estudo, as americanas – utilizam-se mais do segredo industrial do que de patentes para proteger suas inovações.

Em uma resposta rápida, os inventores racionais escolhem proteção de segredos empresariais quando creem que a proteção de patentes é muito cara em relação ao valor ou lucratividade de sua invenção (fator em parte influenciado pelo tempo que os concorrentes levariam para reinventá-la) ou porque o âmbito da proteção de patentes, incluído o tempo, são insuficientes. Se o segredo empresarial fosse a única maneira de impedir a apropriação de classes significativas de informação com valor comercial, ou seja, se a obtenção de uma patente nunca foi uma alternativa, haveria custos pesados decorrentes das medidas necessárias para manter e decifrar segredos empresariais. A atividade inventiva seria excessivamente tendenciosa em favor de projetos que pudessem ser mantidos secretos e as transferências de tecnologia em todos os setores seriam inibidas (LANDES; POSNER, 2003).

Existem ao menos quatro situações em que a decisão de não patentear é racional economicamente. A primeira, quando as despesas da proteção por patentes, que podem ser substanciais, superarem o ganho que se tem com sua proteção. A segunda, a

divulgação exigida pelo direito das patentes tornaria sem valor a invenção – ou ao menos a desvalorizaria ponto de não ser vantajoso o patenteamento. A terceira, o inventor tem uma invenção patenteável que acredita que ninguém a reinventará no prazo de proteção de uma patente. A quarta, a invenção tem patenteabilidade duvidosa – ou seja, há um risco de negativa do pedido por falta de utilidade, novidade ou atividade inventiva – e o inventor crê que aos concorrentes demandaria tempo para a reinvenção suficiente a que obtivesse retorno substancial enquanto mantivesse em segredo a invenção.

Os dados coletados por Cohen, Nelson e Walsh (2000) corroboram, de certo modo, os modelos acima. As empresas pesquisadas alegaram como razões para não patentear (em ordem de quantidade de respostas positivas): (1) a facilidade de legalmente contornar o invento; (b) a dificuldade em demonstrar a novidade da invenção; (c) a quantidade de informação divulgada em um pedido de patente; (d) o custo do pedido da patente e (e) o custo de defesa da patente em juízo.

Uma invenção pode ter apenas um valor modesto e a obtenção de proteção de patentes envolve custos fixos substanciais para a elaboração do pedido de depósito da patente e para sua manutenção, incluindo os custos da litigância.³ Os segredos empresariais, por outro lado, requerem despesas de prevenção contra a divulgação do segredo. O custo dessas defesas será mais ou menos proporcional ao valor do segredo, portanto, suscetível de ser reduzido quando o segredo é de valor modesto, de modo que a proteção de segredos empresariais pode ser mais barata do que a proteção de patentes. Landes e Posner (2003) propõem ainda outros fatores que afetam o custo de manter um segredo, como quantas pessoas de dentro da empresa devem conhecê-lo, a fim de que possa ser explorado de forma eficiente.

A divulgação é capaz de tornar sem valor algumas classes de invenção. Um exemplo simples é o de um mecanismo em particular que revela um truque de mágica, pois o valor de um truque advém exatamente do mistério. A situação mais comum não é essa, mas há outros casos em que a divulgação pode efetivamente reduzir o valor de um invento. A divulgação exigida pelo direito das patentes pode permitir que um concorrente contorne o invento – invente uma alternativa ao invento patenteado que não infrinja sua reivindicação – em menos tempo do que levaria para a reinvenção independente. A existência da invenção geralmente reduzirá o custo esperado pelos

³ Para o valor das despesas de depósito de patentes, vide o portal do Instituto Nacional da Propriedade Industrial (www.inpi.gov.br).

concorrentes ao reinventá-la, porque eles saberão que a reinvenção é viável e não incorrerão em todos os riscos econômicos de uma empresa incerta. Além disso, a divulgação exigida instrui concorrentes sobre como infringir. Não só é caro o litígio sobre patentes, mas o titular da patente, ao processar um infrator, põe sua patente sob o risco de ser considerada inválida. Não há informação consolidada, no Brasil, mas esse número chega a 33%, nos EUA (LANDES; POSNER, 2003).

Ainda que o invento não seja patenteável, a lei não é capaz de cobrir todas as situações e talvez seja possível lucrar com o invento ainda assim. A lei brasileira, por exemplo, não considera patenteável, por ausência de novidade, a invenção que tenha sido tornada pública, ainda que no exterior (art. 11, §1, da Lei de Patentes). Apesar de pública, se a circulação da informação for restrita, por barreiras políticas ou da língua, pode haver um lapso considerável até que a concorrência possa reinventar. A despeito de eventual obviedade ou não novidade, se não houver reinvenção, o invento recebe a recompensa aproximada que ele teria se a invenção fosse patenteável. Um caso claro de segredo empresarial é o da invenção não patenteável que não pode ser prontamente replicada sem acesso ao seu segredo.

O dilema patentear ou não geralmente não se apresenta desse modo, tudo ou nada. Foi observado que as empresas costumam diversificar a estratégia, mantendo parte do conhecimento sob patentes, parte sob segredo ou outros meios de apropriação de conhecimento. No campo de semicondutores, máquinas ferramentas e aeroespacial, que interessam mais a esta pesquisa, os fatores principais são, segundo Cohen, Nelson e Walsh (2000), o segredo e o tempo do provisionamento ou ciclo (*lead time*).

Não se conhecem precedentes sobre a associação de meios de apropriação de conhecimento no Brasil. Nos EUA, já foi estabelecido pelos tribunais que uma patente publicada não invalida os segredos empresariais que não são divulgados na patente (OTTOZ; CUGNO, 2011). No ramo militar americano, o caso *Christianson v. Colt Industries*, estabeleceu que o direito das patentes não exige que o titular da patente divulgue dados sobre como produzir em massa o produto inventado.

Há modelos econômicos que descrevem a vantagem da associação de estratégias segredo empresarial e patentes como mais eficientes que as duas sozinhas (OTTOZ; CUGNO, 2011). Uma proteção ampla de segredos empresariais pode ser eficiente na medida em que permite que a sociedade economize em custos de duplicação que seriam suportados pela empresa concorrente: tal economia pode ser suficiente para mais do que compensar o valor presente esperado relativamente alto de

perdas por peso morto associado a uma baixa probabilidade de que a tentativa de duplicação seja bem sucedida.

3.2 Por que permitir ao inventor optar pelo segredo

A proteção jurídica dos segredos empresariais pode ser socialmente vantajosa, com redução de perdas por peso morto e *rent-seeking*. Se o primeiro inventor for obrigado a divulgar a invenção, como é no caso das patentes, o segundo inventor economizaria recursos. Nesse sentido, o direito do segredo empresarial encoraja a duplicação de esforços inventivos que o direito das patentes desencoraja. Segundo Landes e Posner (2003), entretanto, uma análise mais aprofundada sugere que o direito do segredo empresarial não encoraja tanto a duplicação de esforço inventivo como o direito das patentes. A principal causa do investimento excessivo por aqueles que buscam a proteção de patentes é que o primeiro a inventar receberá todo o resultado da invenção, ao menos pelo prazo limitado da patente. É a fórmula *the winner takes it all*, eleita como adequada à recuperação do investimento em inovação. Esses dois mecanismos do direito das patentes, direito exclusivo e prazo pré-determinado, são fontes potenciais de peso-morto e *rent-seeking*.

O valor social de um invento pode ser estimado a partir do tempo necessário à reinvenção. A reinvenção ocorrida no dia seguinte à invenção é sinal de que o invento contribuiu apenas marginalmente ao bem-estar social. Ainda assim, inventos dessa natureza terão proteção pelo prazo integral da patente, de modo que a contribuição para o bem estar social será muito menor que o valor da invenção. A divergência entre os benefícios sociais e privados constitui incentivo à corrida das patentes (e ao *rent-seeking*) e o excesso de investimento resultado dessa divergência constitui peso-morto na proporção inversa do valor social da invenção (LANDES; POSNER, 2003). A proteção de segredos empresariais, por outro lado, pressiona em direção ao resultado social correto, pois quanto mais rápido o custo de produzir uma invenção decrescer, menos valiosa a invenção será como um segredo empresarial, uma vez que o custo decrescente de um invento aumenta a probabilidade de que seja em breve reinventado.

A proteção dos segredos empresariais ainda podem ser incentivar a divulgação ao servir como uma solução parcial ao paradoxo da informação de Arrow. Na ausência de proteção legal, o inventor terá problemas para vender o invento para quem que possa fazer um uso mais eficiente dele (como uma grande empresa). Para vender a ideia, ele

terá que divulgá-la, pois, de outro modo, o comprador não terá como para avaliá-la. A divulgação, todavia, destrói o seu valor, inerente ao seu segredo, pois o potencial comprador já tem o domínio dela. A existência de uma faculdade de impedir terceiros de utilizar ou divulgar a minha ideia em violação de uma relação confidencial me permite divulgar a ideia na etapa pré-contratual de negociação, na certeza de que a outra parte não é livre para apropriar-se da ideia sem compensar o inventor, tornando possível, em última análise, as negociações comerciais que podem levar à comercialização da invenção.

3.3 Por que não conferir exclusividade ao titular do segredo empresarial

O titular de uma patente não perde seu direito de propriedade pela reinvenção, mas essa prerrogativa não se dá ao possuidor legítimo de um segredo empresarial. Se fosse dada, a solução seria análoga a dos direitos autorais, que penaliza a cópia. Segundo Landes e Posner (2003), há duas classes de resposta possíveis a essa discrepância. A primeira centra-se no caráter econômico de um segredo empresarial como a informação e a segunda sobre os efeitos econômicos dos diferentes métodos de apropriação de um segredo empresarial.

Um insumo básico para a produção de informação é outra informação, de modo que é necessário à inovação que algum fluxo seja livre. Cada produtor de informação, por outro lado, quer acesso às informações de seus concorrentes, bem como a proteção das suas próprias. A lei estabelece um equilíbrio entre esses desejos inconsistentes no domínio de segredos empresariais proibindo apenas os meios mais dispendiosos de decifrar tais segredos (LANDES; POSNER, 2003). A premissa é que a ameaça de sanções é capaz de dissuadir ao menos algumas violações de segredos.

O espectro de condutas proibidas evidentemente se inicia nos crimes como o furto, o roubo, a extorsão (arts. 155, 157, 158, do Código Penal) ou a espionagem industrial (art. 195, XII, Lei de Patentes), mas poderia ir até a divulgar segredo acidentalmente perdido ou reinventar por engenharia reversa. Se a lei recusasse o cumprimento dos contratos em que os funcionários se comprometem a não vazar os segredos empresariais do seu empregador (ou a não competir com ele), os empregadores podem ser levados a reorganizarem seus negócios de uma forma extremamente ineficiente para garantir o sigilo. Proteções legais de segredos empresariais são um substituto atraente para manobras defensivas dispendiosas.

Segundo Landes e Posner (2003), não há nenhuma razão convincente para ampliar a proteção de segredo comercial além dos atos ilícitos, como no caso de apropriação do segredo por perda acidental ou por engenharia reversa, pois os custos que os concorrentes teriam de incorrer de forma a evitar o infrator seriam provavelmente superiores ao custo para o possuidor do segredo de prevenir a sua divulgação.

Na perda acidental do segredo industrial, as empresas achariam muito caro filtrar todas as informações que recebem, a fim de determinar qual delas pode ser um segredo empresarial que seu possuidor tenha acidentalmente “extraviado”. O custo do cuidado é muito menor para a vítima em potencial (o proprietário do segredo empresarial) do que para o agressor potencial (o concorrente), de modo que a exclusão de responsabilidade civil é mais eficiente do que a responsabilização civil. O reconhecimento deste ponto está implícito na regra de que o possuidor de um segredo empresarial, ao contrário do furto de coisa, não pode se queixar do furto a menos que ele tenha tomado medidas significativas para preservar a sua confidencialidade, tal como previsto no UTSA ou no Acordo TRIPS. Ao contrário de coisas corpóreas, que se presume terem dono, informações não estão sujeitas a uma catalogação tão simples. É preciso sinalizar de algum modo. Marcas e patentes são registradas, mas o segredo empresarial não está em geral sujeito a esse regime (e, mesmo que estivesse, o registro serviria apenas à prova, como no caso dos direitos autorais). A sinalização de um segredo como segredo se dá pelas precauções que se tomam para preservá-lo.

Não se conhece precedente no Brasil que tenha discutido a questão das “precauções razoáveis” a que se refere o Acordo TRIPS. Nos EUA, a questão foi discutida no Caso *Christopher Dupont*, em que Christopher, a fim de apropriar-se dos segredos empresariais da DuPont, tirou fotografias aéreas de alta altitude de um canteiro de obras da DuPont que parcialmente revelava o funcionamento da futura planta industrial para processamento de metanol. A corte de apelações deu razão à DuPont, segundo o raciocínio de que o fato de a DuPont não ter coberto seu canteiro de obras não podia razoavelmente ser interpretado como um sinal de que o que acontecia no local era informação pública. Economicamente, o regime da responsabilidade civil dissuadiria Christopher de incorrer futuramente em custos de contratação de um avião e piloto – que poderiam ser canalizados de outro modo – e eliminaria o incentivo à DuPont a gastar recursos na construção de um telhado com o único propósito de prevenir-se contra atividades de *rent-seeking* de concorrentes.

O caso da engenharia reversa é de certa forma análogo. Se a reinvenção por engenharia reversa fosse permitida, o possuidor de um segredo industrial poderia incorrer em custos na concepção ou produção destinados a fazer com que seu produto fosse mais difícil de ser passível de engenharia reversa. Se, entretanto, um concorrente replicar um segredo empresarial, será difícil de provar ou refutar que ele fez isso por engenharia reversa e não por pesquisa independente. Em segundo lugar, a engenharia reversa pode gerar conhecimento sobre o produto investigado capaz de melhorá-lo ou de gerar ou melhorar outros produtos, o que é socialmente benéfico (LANDES; POSNER, 2003).

4 OS ACORDOS DE NÃO CONCORRÊNCIA

A essência do furto de segredos industriais é deixar a vítima sem saber do roubo (KITCH, 1980). Como o segredo é algo que os competidores não conseguem detectar no curso normal da competição, do mesmo modo a vítima não consegue detectar a aquisição do segredo por seu concorrente. Como o número de furtos detectáveis de segredos é pequeno, a atividade é apenas dissuadida por altas penalidades. A questão da detecção demonstra a importância de acordos de não concorrência.

A apropriação de informação por meio de acordos de não concorrência é uma forma de manter a escassez da informação. Esses acordos permitem às empresas recuperar parte do investimento em inovação e treinamento. A jurisprudência brasileira normalmente discute os acordos de não concorrência sob o prisma da liberdade de ofício (MALLET, 2005; NOVO, 2007), o que dificilmente confere baliza ao que sejam limites geográficos, temporais ou funcionais razoáveis, no julgamento da validade das cláusulas contratuais. Nos EUA, alguns argumentos econômicos já foram utilizados para determinar os limites da racionalidade jurídica dos contratos. Por exemplo, em *Schulenberg v. Signatrol* estabeleceu-se que o período de restrição do uso do segredo não deve exceder o tempo necessário ao réu reinventar por pesquisa independente (KITCH, 1980). Em *Marine Contractors Co., Inc. v. Thomas F. Hurley* afirmou-se que um acordo de não concorrência restringe o direito do ex-empregado de trabalhar para uma empresa concorrente por um período não maior do que o necessário para proteger os interesses comerciais legítimos do empregador, incluindo segredos empresariais e outras informações confidenciais (OTTOZ; CUGNO, 2011).

A restrição à circulação de informações que esses tipos de acordo buscam reforçar atinge a economia da propriedade intelectual também pela interdependência de informações, pois o valor da informação é inter-relacionado com o fato de ser igualmente transmitida a outras empresas concorrentes, ou seja, expressão da escassez. Se essa contingência não puder ser eficientemente controlada, o comprador não saberá o quanto pagar pela informação (KITCH, 1980). Nesse sentido, os acordos de não concorrência atenuam a assimetria de informações.

No ramo de tecnologia da informação, o desenvolvimento do Vale do Silício chama a atenção, em comparação com outros arranjos produtivos locais (*clusters*) dos EUA. Saxenian (2000) comparou empresas de alta tecnologia localizadas ao longo da Rota 128, próximas de Boston (MA) com empresas semelhantes no Vale do Silício (CA). Massachusetts convalida acordos de não concorrência; a Califórnia, não. O estudo constata, como seria de esperar, que em funcionários do Vale do Silício se movimentam mais entre as empresas, sem dúvida muitas vezes levando alguns dos segredos empresariais de seus empregadores anteriores com eles. Apesar de histórias e tecnologias similares, o Vale do Silício desenvolveu um sistema industrial descentralizado, mas cooperativo, enquanto a *Route 128* passou a ser dominada por corporações autossuficientes e verticalizadas, fator que pode explicar a ascendência do primeiro e decadência do segundo, na década de 1990. Dados empíricos indicam que regimes amigáveis ao empregado, que não convalidam acordos de não concorrência, aumentam a mobilidade de executivos e trabalhadores técnicos e a taxa de empreendedorismo (SAMILA; SORENSON, 2011). Landes e Posner (2003) e Gilson (1999) sugerem que uma das razões para tanto tenha sido o direito da Califórnia, que invalida acordos de não concorrência. O agrupamento resultante de conhecimento pode contribuir mais para o progresso tecnológico do que a maior internalização de novas ideias tecnológicas que um esquema mais eficaz para a proteção dos segredos empresariais contribuiria.

5 CONCLUSÃO

O *know-how* pode ser compreendido como arte empresarial e como conhecimento técnico e dinâmico, mas o aspecto distintivo, para o direito, é a existência de um segredo, de modo que a tutela jurídica do *know-how* dá-se não porque é *know-how*, mas porque é segredo. A relação entre tutela do *know-how* e tutela do segredo

industrial é tão próxima que geralmente os termos são considerados sinônimos. Internacionalmente, o regime jurídico da proteção do *know-how* é pouco elaborado, ao menos se comparado com os regimes que conferem direitos exclusivos, como os de patentes, marcas e direitos autorais. Ainda que haja normas internacionais que delineiem o instituto, é nos contratos que ele estará definido mais precisamente, pois ali estarão as obrigações referentes à transferência de *know-how*; a sua proteção dá-se especialmente pelo direito internacional privado.

O *know-how* cria ao seu detentor uma capacidade de produção industrial nova, fator que torna a informação valiosa e o estabelece como bem econômico, passível de transferência. O valor econômico do *know-how*, por outro lado, não se dá exclusivamente pela oportunidade empresarial que ele proporciona, mas igualmente pelo custo de sua aquisição, aqui também considerados os investimentos em inovação própria. O segredo industrial tem valor econômico apenas enquanto inacessível ou pouco acessível. Seu valor decorrerá da capacidade de o seu detentor manter a informação ao largo do escrutínio público.

Uma vez que a informação é produzida, é socialmente um desperdício criar a situação na qual outras empresas tenham um incentivo a produzir novamente aquela informação a menos que a produção seja menos custosa que a transmissão. A política que incentive patentes ou segredos empresariais lida com esse tipo de problema econômico da duplicação dos esforços.

Os inventores racionais escolhem proteção de segredos empresariais quando creem que a proteção de patentes é muito cara em relação ao valor ou lucratividade de sua invenção (fator em parte influenciado pelo tempo que os concorrentes levariam para reinventá-la) ou porque o âmbito da proteção de patentes, incluído o tempo, são insuficientes. Se o segredo empresarial fosse a única maneira de impedir a apropriação de classes significativas de informação com valor comercial, ou seja, se a obtenção de uma patente nunca foi uma alternativa, haveria custos pesados decorrentes das medidas necessárias para manter e decifrar segredos empresariais.

Existem ao menos quatro situações em que a decisão de não patentear é racional economicamente. A primeira, quando as despesas da proteção por patentes, que podem ser substanciais, superarem o ganho que se tem com sua proteção. A segunda, a divulgação exigida pelo direito das patentes tornaria sem valor a invenção – ou ao menos a desvalorizaria ponto de não ser vantajoso o patenteamento. A terceira, o inventor tem uma invenção patenteável que acredita que ninguém a reinventará no prazo

de proteção de uma patente. A quarta, a invenção tem patenteabilidade duvidosa – ou seja, há um risco de negativa do pedido por falta de utilidade, novidade ou atividade inventiva – e o inventor crê que aos concorrentes demandaria tempo para a reinvenção suficiente a que obtivesse retorno substancial enquanto mantivesse em segredo a invenção.

Uma análise alternativa sugere que o direito do segredo empresarial não encoraja tanto a duplicação de esforço inventivo como o direito das patentes. A principal causa do investimento excessivo por aqueles que buscam a proteção de patentes é que o primeiro a inventar receberá todo o resultado da invenção, ao menos pelo prazo limitado da patente.

Não há nenhuma razão convincente para ampliar a proteção de segredo comercial além dos atos ilícitos, como no caso de apropriação do segredo por perda acidental ou por engenharia reversa, pois os custos que os concorrentes teriam de incorrer de forma a evitar o infrator seriam provavelmente superiores ao custo para o possuidor do segredo de prevenir a sua divulgação. Na perda acidental do segredo industrial, as empresas achariam muito caro filtrar todas as informações que recebem, a fim de determinar qual delas pode ser um segredo empresarial que seu possuidor tenha acidentalmente “extraviado”. O caso da engenharia reversa é de certa forma análogo. Se a reinvenção por engenharia reversa fosse permitida, o possuidor de um segredo industrial poderia incorrer em custos na concepção ou produção destinados a fazer com que seu produto fosse mais difícil de ser passível de engenharia reversa.

A apropriação de informação por meio de acordos de não concorrência é uma forma de manter a escassez da informação. Esses acordos permitem às empresas recuperar parte do investimento em inovação e treinamento. A jurisprudência brasileira normalmente discute os acordos de não concorrência sob o prisma da liberdade de ofício. A restrição à circulação de informações que esses tipos de acordo buscam reforçar atinge a economia da propriedade intelectual também pela interdependência de informações, pois o valor da informação é inter-relacionado com o fato de ser igualmente transmitida a outras empresas concorrentes, ou seja, expressão da escassez. Se essa contingência não puder ser eficientemente controlada, o comprador não saberá o quanto pagar pela informação.

Dados empíricos indicam que regimes amigáveis ao empregado, que não convalidam acordos de não concorrência, aumentam a mobilidade de executivos e trabalhadores técnicos e a taxa de empreendedorismo. Landes e Posner (2003) e Gilson

(1999) sugerem que uma das razões para tanto tenha sido o direito da Califórnia, que invalida acordos de não concorrência. O agrupamento resultante de conhecimento pode contribuir mais para o progresso tecnológico do que a maior internalização de novas ideias tecnológicas que um esquema mais eficaz para a proteção dos segredos empresariais contribuiria.

REFERÊNCIAS

KNOW-HOW. In: CONCISE Oxford Dictionary, The. 9 ed. Oxford (UK) : Clarendon Press, 1995.

KNOW-HOW. In: iDICIONÁRIO Aulete. Disponível em: <<http://aulete.uol.com.br/know-how>>. Acesso em 26 mar. 2014.

BARBOSA, Denis Borges. **Uma introdução à propriedade intelectual**. 2 ed. Rio de Janeiro : Lumen Juris, 2003.

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

BARONE, Daniela Marcos. **A proteção internacional do segredo industrial**. 2009. Dissertação (Mestrado em Direito) - Universidade de São Paulo, Faculdade de Direito. Orientador: Maristela Basso.

SILVEIRA, João Marcos. A proteção jurídica dos segredos industriais e de negócio. **Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro**, São Paulo, v. 40, n. 121, p. 150-159, jan./mar. 2001.

BARBOSA, Denis Borges. **Nota sobre a noção de segredo de empresa**. [S. l. : s. n.], 2008. Disponível em: <http://www.denisbarbosa.addr.com/arquivos/200/propriedade/nota_segredo.pdf>. Acesso em: 10 fev. 2014.

FEKETE, Elisabeth Kasznar. **O regime jurídico do segredo de indústria e comércio no direito brasileiro**. Rio de Janeiro : Forense, 2003.

BRASIL. Lei n. 9.279, de 14 de maio de 1996. Regula direitos e obrigações relativos à propriedade industrial. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19279.htm>. Acesso em: 14 out. 2012.

BRASIL. Decreto n. 1.355, de 30 de dezembro de 1994. Promulgo a Ata Final que Incorpora os Resultados da Rodada Uruguaí de Negociações Comerciais Multilaterais do GATT. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/Antigos/D1355.htm>. Acesso em: 18 out. 2013.

SUPREMO TRIBUNAL FEDERAL – STF. Medida Cautelar na Ação Direta de

Inconstitucionalidade n. 1.480, Confederação Nacional do Transporte – CNT e Confederação nacional da Indústria – CNI v. Presidente da República e Congresso Nacional, Rel. Celso de Mello, Brasília, 4 set. 1997. **Revista Trimestral de Jurisprudência**, Brasília, v. 179, n. 2, p. 493-563, jan./mar. 2002.

SUPREMO TRIBUNAL FEDERAL – STF. Agravo Regimental em Carta Rogatória n. 8.279 - República Argentina, Coagulantes Argentinos S/A, Rel. Celso de Mello, Brasília, 17 jun. 1998. Disponível em: <<http://redir.stf.jus.br/paginadorpub/paginador.jsp?docTP=AC&docID=324396>>. Acesso em: 17 out. 2013.

SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA – STJ. Recurso Especial n. 642.213, E I Du Pont De Memours and Company v. Instituto Nacional de Propriedade Industrial – INPI, rel. João Otávio de Noronha, Brasília, 28 abr. 2010. Diário de Justiça Eletrônico, Brasília, 2 ago. 2010. Disponível em: <https://ww2.stj.jus.br/revistaelectronica/ita.asp?registro=200400038267&dt_publicacao=02/08/2010>. Acesso em 18 out. 2013.

JACKSON, John H. Status of treaties in domestic legal systems: a policy analysis. **American Journal of International Law**, Washington, 1992, v. 86, n. 2, p. 310-340.

KITCH, Edmund W. The law and economics of rights in valuable information. **Journal of Legal Studies**, v. 9, p. 683-724, 1980.

POSNER, Richard A. Intellectual Property: The Law and Economics Approach. **Journal of Economic Perspectives**, v. 19, n. 2, p. 57-73, primavera 2005.

LANDES, William M; Posner, Richard A. **The economic structure of intellectual property law**. Cambridge : Harvard University Press, 2003. Edição Kindle (ebook).

COHEN Wesley M.; NELSON Richard R.; WALSH John P. **Protecting their intellectual assets**: Appropriability conditions and why U.S. manufacturing firms patent (or not). Cambridge (MA) : National Bureau of Economic Research, 2000.

OTTOZ, Elisabetta; CUGNO, Franco. Choosing the scope of trade secret law when secrets complement patents. **International Review of Law and Economics**, v. 31, p. 219– 227, 2011.

NOVO, Catia Guimarães Raposo. **Da cláusula de não-concorrência no contrato individual de trabalho**. 2007. Dissertação (Mestrado em Direito), Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, Faculdade de Direito. Orientador: Renato Rua de Almeida.

MALLET, Estêvão. Cláusula de não-concorrência em contrato individual de trabalho. **Revista da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo**, São Paulo, v. 100, p. 121-146, 2005.

SAXENIAN, Annalee. **Regional advantage**: Culture and competition in Silicon Valley and Route 128. Cambridge (MA) : Harvard University Press, 2000.

SAMILA, Sampsa; SORENSON, Olav. Noncompete Covenants: Incentives to Innovate or Impediments to Growth. **Management Science**, v. 57, n. 3, p. 425–438, mar. 2011.

GILSON, Ronald. **The legal infrastructure of high technology industrial districts:** Silicon Valley, Route 138, and covenants not to compete. *New York University Law Review*, v. 74, n. 3, p. 575-629, jun. 1999.