

# O PAPEL DO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO NO PROCESSO DE TRNASFERÊNCIA DE TECNOLOGIA

Prof. Alfredo José Santos

A problemática da tecnologia na sua dupla faceta de fator decisivo no desenvolvimento econômico e social e de “quid” suscetível de aquisição ou transferência é um dos temas mais relevantes da atualidade, tanto no plano da Teoria Econômica e da Economia do Desenvolvimento como no plano do Direito, sobretudo do Direito Econômico Internacional.

Os estudos recentes nesta matéria são, geralmente, ou apoloéticos ou extremamente críticos, e os conceitos são muitas vezes difusos, onde nem sempre explicitam os seus pressupostos metodológicos. A tarefa não é, pois fácil, por isso, não se poderá fazer senão uma primeira abordagem do tema, a ser desenvolvida eventualmente em estudos futuros.

A autonomia tecnológica para uma nação significa sua capacidade de regular, em função de objetivos próprios, o fluxo de tecnologia no país, quer dizer, a existência de capacitação técnica nas tecnologias usadas nos setores mais importantes da economia do país.

A falta de autonomia tecnológica acarreta uma série de problemas como a dependência tecnológica importada aos padrões do país, como o cerceamento do crescimento da indústria de bens de capital e o controle externo do potencial de exportação de manufaturados.

A tecnologia, além do valor agregado, como um produto final de elaboração intelectual, adquire um outro, transformando-se, de bem abstrato, em mercadoria específica, passível de ser vendida e comprada. E, como mercadoria, estará sujeita às leis que regem o mercado, sendo que seu valor será função das exclusividades que possuir, da capacidade de maximização de resultados e da sua aplicabilidade.

O problema básico da negociação de tecnologia parece resultar do fato de que tal negociação ocorre em um mercado altamente imperfeito. Neste mercado a tecnologia disponível está com freqüência vinculada a produtos intermediários e bens de capital vendidos em condições monopolísticas ou oligopolísticas. O preço da tecnologia é geralmente muito difícil de ser estabelecido e é resultado do poder relativo de negociação das partes. Por ultimo, o comprador encontra-se em uma situação paradoxal, já que o que necessita – conhecimento – é algo que desconhece e que, portanto, resulta freqüentemente que é muito difícil avaliar.

Outro aspecto de importância na problemática envolvida com a transferência de tecnologia é a questão da regulamentação da compra de tecnologia estrangeira. Esse aspecto aparece como muito importante para os países em virtude da questão da

dependência tecnológicas, embora as motivações iniciais tenham sido o controle dos gastos em moeda estrangeira com compra de tecnologia.

Essas tentativas dos países em desenvolvimento no sentido de regulamentar a compra de tecnologia externa têm sido expressas em níveis nacionais, através de leis de transferência de tecnologia ou atos normativos, cujo objetivo é controlar, supervisionar e minimizar seus malefícios para o país. No plano internacional, tentam-se acordos entre governos sobre transferência de tecnologia com os países desenvolvidos.

O trabalho procurará mostrar que a tecnologia suscita importantes problemas, que no Direito Público, quer no Direito Privado. A própria tecnologia, considerada como objeto de tratamento jurídico coloca algumas questões para o Direito, uma vez que sua transferência é uma operação extremamente complexa, tanto no que diz respeito a sua qualificação, como quanto a sua formalização.

A questão de saber se a tecnologia é ou não um bem, uma coisa em sentido jurídico, é pouco discutida, mas que se reveste de grande importância teórica. Não parece possível dar uma definição jurídica unívoca de tecnologia, mas parece possível desde já distingui-la claramente da propriedade industrial. Esta não é senão a forma jurídica que reveste, cobre, protege com o manto do direito certas formas de tecnologia, em primeiro lugar os chamados inventos patenteáveis. A importância crescente da tecnologia não garantida pela propriedade industrial – é o caso do know-how – tende, aliás, a reduzir a relevância econômica das técnicas abrangidas pela propriedade industrial, que é uma forma antiga de proteção jurídica de tecnologia.

A noção do poder negocial, tão importante na economia das transferências de técnicas, tem de ser também levada em consideração pelo Direito, nomeadamente a propósito dos chamados contratos de transferência de tecnologia entre empresas multinacionais em empresas independentes, e também no próprio plano do Direito Internacional domínio onde o peso dos países do Terceiro Mundo tem sido atualmente cada vez mais preponderante.

O estudo do controle da transferência da tecnologia é feito no sentido de controle legal (requisitos e imposições legais que regulam as importações de tecnologia), econômico (aquisição das técnicas aos preços de mercado internacional, não aceitação de cláusulas restritivas) e técnico (aquisição das tecnologias que correspondam às necessidades do processo produtivo nacional, adaptação e assimilação das técnicas importadas, com vista ao desenvolvimento do potencial tecnológico nacional).

A produção e a comercialização de bens e serviços exige o emprego de capital, mão-de-obra, matéria prima e tecnologia. Assim sendo, a tecnologia comporta-se como um bem econômico, uma mercadoria, estando sujeita, portanto, a todos os tipos de transações legais ou ilegais: compra, venda, troca, sonega, cópia, falsificação, roubo.

Comportando-se como um bem econômico obviamente, a tecnologia tem um preço. Ao contrário de outros bens, a tecnologia não tem preço único: cada tecnologia é única e indivisível. Sob o ponto de vista econômica, todos os países necessitavam de eficientes tecnologias para manterem e ampliarem as taxas de crescimento de sua produção; sob o ponto de vista microeconômico, as empresas necessitam, continuamente, de novas e melhores tecnologias para manterem competitividade no mercado e, conseqüentemente, sobreviverem. Além do seu valor mercantil, a tecnologia tem um valor estratégico que é crucial, uma vez que para a nação alcançar um desenvolvimento autônomo não basta dispor

de mão-de-obra, matéria prima e capital; é preciso possuir tecnologia. As expressões “autonomia tecnológica” e “dependência tecnológica”, utilizadas cada vez com maior frequência, exprimem justamente o fato de existirem dois tipos de países: os que possuem e os que não possuem tecnologia, os que mandam no mercado e os que sujeitam ao mesmo.

Outra característica da tecnologia é que ela é um bem intangível, tornando-se mais difícil identificar e planejar soluções para problemas relacionados com a mesma. Ao contrário do que ocorre normalmente com outras mercadorias, a tecnologia não é exaurível pelo uso, isto é, uma vez criada, pode ser utilizada, simultaneamente, por diferentes empresas ou indivíduos sem que isto afete a sua oferta.

Com a utilização, a tecnologia é aperfeiçoada, mas em compensação, decresce de valor e relevância com o passar do tempo, podendo torna-se obsoleta. A cada avanço tecnológico corresponde a imediata obsolescência de certas tecnologias em uso. Esta característica atua no mundo moderno como um fator seletivo, fazendo crescer e prosperar as empresas capazes de aperfeiçoarem e criarem, constantemente, a tecnologias de que necessitam, e eliminado da competição as demais.

Observa-se que característica importante da tecnologia, diz respeito ao seu processo de produção. Na criação de novos conhecimentos, os resultados são bem mais incertos que aqueles obtidos no caso de outros bens. O tempo necessário à produção de uma tecnologia é imprevisível, o volume de recursos exigidos é indeterminado e o seu uso econômico é incerto. Além disso, a pesquisa não pode levar a qualquer resultado, ou o conhecimento desejado, ao ser produzido, pode já estar obsoleto e inviável.

Independentemente da questão de ser ou não a tecnologia uma coisa, uma mercadoria ou um produto, o certo é que se trata de um “quid” de contornos vagos, algo indefinido mas que pode ser individualmente apropriado e que pode ser comprado e vendido no mercado.

O mercado de tecnologia é um típico mercado de vendedores, de natureza monopolísticas ou oligopolísticas. A própria gênese da invenção e inovação no sistema capitalista conduz, em geral, a uma situação de oligopólio, mas durante um período inicial, após a criação do novo produto ou a descoberta do novo processo, o inovador goza de uma situação de monopólio. No caso dos inventos patenteáveis, a proteção conferida pelo direito de patente apenas vem sancionar juridicamente essa situação de monopólio. Mas o monopólio existe sempre nesta primeira fase, ainda que a tecnologia criada pelo inovador não seja suscetível de proteção por meio de uma patente, ou sendo, não seja patenteada. No caso dos inventos patenteados, a única alternativa que existe para o adquirente da tecnologia é a de obter ou não a licença de exploração da patente.

Talvez, mais do que em outros mercados, não seja concebível a concorrência perfeita no mercado da tecnologia uma vez que os vendedores não são numerosos e em muitos casos há um só vendedor para uma dada técnica. Além disso, o produto vendido não é homogêneo e não há a transparência do mercado, isto é, não há acesso à informação por parte dos compradores.

Dado que a tecnologia, salvo o risco de obsolescência, é um bem que não se esgota com seu uso e cuja disponibilidade não diminui pelo fato de ser transmitida a outrem, isto é, é um bem de que o cedente não fica privado pelo fato de o ceder, o seu custo de transmissão pode ser muito reduzido. O custo da transferência de tecnologia é, portanto, mínimo ou mesmo próximo de zero, a não ser que o transmissor tiver de adaptar as técnicas

às condições particulares do adquirente (redução da escala de produção, menor mecanização de certas operações, etc.), quando então, o custo da transferência será positivo e o seu montante dependerá da importância e do volume das adaptações efetuadas. Mas, num caso ou noutro, o custo de transmissão será, em regra, diminuto e a posição do fornecedor da tecnologia será sempre extremamente forte em relação à do receptor.

A falta de informação leva o receptor a ter de optar entre adquirir ou não uma determinada tecnologia, ou seja, em muitos casos, a ter de escolher entre iniciar ou não uma atividade industrial. A sua posição é um tanto débil, porque o segredo que rodeia a tecnologia mesmo no caso de inventos patenteados, onde o que existe é a mera descrição do produto e/ou processo que não basta para apreender o conteúdo, impede-o de atribuir um preço à tecnologia ou de determinar o seu custo de oportunidade por referência às eventuais alternativas tecnológicas.

A margem de indeterminação do preço é muito elevada e tende a estar naquele ponto entre o limite superior a que potencial comprador preferirá renunciar à aquisição e o limite inferior ao qual o eventual vendedor achará preferível não vender, já que soube a ótica deste último, a difusão da tecnologia implicava sempre um risco de aceleração da sua obsolescência. É, pois, em termos de poder de barganha, de capacidade negocial, de relação de forças, que o preço será fixado.

A indeterminação do preço das técnicas, em termos gerais, resulta ainda da prática da transmissão de um pacote tecnológico global, em que não é definida a remuneração pelos componentes da tecnologia e em que não se distingue entre o preço das técnicas propriamente ditas e o das prestações acessórias que acompanham em regra a prestação principal.

Sendo a tecnologia um bem econômico e não estando ela disponível gratuitamente, o comércio de tecnologia é o mecanismo mais importante de transferência de tecnologia. Este comércio ocorre dentro de um mercado altamente imperfeito que, via de regra, apresenta as seguintes características do lado da oferta: os vendedores possuem informações completas sobre a tecnologia que vai ser negociada e sobre as condições do mercado; o custo marginal é baixo, pois trata-se geralmente de tecnologia já amortizada em seu país de origem e, além disso, apresenta economia de escala na produção de pacotes tecnológicos; o vendedor tem a opção entre negociar ou investir diretamente no país receptor; a experiência em produção e venda de tecnologia é grande. Do lado da demanda, as principais características do mercado são: poucas informações sobre a tecnologia desejada e outras possíveis alternativas; alto custo para desenvolver a tecnologia a ser comprada; possibilidade de repassar os custos adicionais aos consumidores; pouca experiência em produção de tecnologia.