

## **DIREITO E DESENVOLVIMENTO: QUAL O CAMINHO A SUA EFETIVIDADE**

**Luciano Benetti Timm\***

**Renato Vieira Caovilla\*\*\***

### **RESUMO**

A efetividade do direito ao desenvolvimento está conectada ao processo de inovação e esta com os direitos de propriedade intelectual. O presente ensaio objetiva lançar luz sobre a relação existente entre desenvolvimento, direitos de propriedade intelectual e a produção de inovações. Para tanto, descreve-se, inicialmente, a relevância assumida por estas no desenvolvimento econômico de um país, ainda mais com a transformação da “economia do concreto” para a “economia das idéias”, na qual o capital intelectual mostra-se um elemento fulcral. Logo após, versa-se sobre a natureza da inovação, demonstrando-se a dificuldade que o inovador encontra para se apropriar do valor social daquilo que produziu, e sobre a maneira pela qual as inovações são financiadas, afirmando-se que a confiança recíproca e a possibilidade de recuperação do investimento feito são os pilares de seu financiamento. Propugna-se, assim, que o ordenamento jurídico deve, ao ter por certo que o inovador é um agente econômico racional e que reage a incentivos, incitá-lo a enfrentar o custoso, arriscado e incerto processo de inovar. Conclui-se que o melhor caminho para que seja alcançado tal desiderato é pela via da livre iniciativa e por meio dos direitos de propriedade intelectual. Analisa-se, ainda, uma alternativa ao mercado - o financiamento público às empresas - mas demonstra-se, ao final, que esta via é menos efetiva para a promoção do desenvolvimento.

**PALAVRAS-CHAVE:** PROPRIEDADE INTELECTUAL – DESENVOLVIMENTO – INOVAÇÃO - EFETIVIDADE

---

\* Advogado. Pós-doutor pela University of California, Berkeley, USA. Doutor em Direito dos Negócios e da Integração Regional pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul. *Master of Laws* (LLM) em Direito Econômico Internacional pela University of Warwick, UK. Membro da Associação Latino Americana e Caribenha de Direito e Economia (ALACDE). Professor da Universidade Luterana do Brasil (Canoas, Brasil) e da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (Porto Alegre, Brasil).

\* Pesquisador integrante do Grupo de Pesquisas em Direito e Economia da PUCRS, sob a coordenação do Prof. Dr. Luciano Benetti Timm. Acadêmico de Direito da PUCRS.

## ABSTRACT

Development is related to innovation and innovation depends on intellectual property rights. This essay explores those interconnections showing that in a new world of “economy of ideas”, effectiveness of economic growth depends on innovation and intellectual property. The process of innovation is described as well as its financing. The legal system, specially intellectual property rights play a fundamental role in order to lubricate the process and even allow it to happen, creating the right incentives for players involved (inventors and capital providers). The paper shows that private funding is more efficient than governmental funding in a free market system to provide development.

**KEY-WORDS:** INTELLECTUAL PROPERTY – DEVELOPMENT – INNOVATION – EFFICACY

## I - INTRODUÇÃO

“A inovação é a fonte mais importante de desenvolvimento econômico sustentado”.<sup>1</sup> Com o fortalecimento da globalização, a concorrência entre agentes econômicos não se limita à localidade em que estabelecem a sua sede, nem, tampouco, os seus concorrentes são os seus vizinhos. Pelo contrário, com o “achatamento do mundo”, os agentes econômicos fiam-se, cada vez mais, no capital e no trabalho, e não mais tanto na terra.<sup>2</sup> Em razão de muitos serviços poderem ser terceirizados, as companhias têm a possibilidade de transformar o modo como produzem. Assim, por motivos estratégicos,<sup>3</sup> as

---

<sup>1</sup> COOTER, Robert et al. *O Problema da Desconfiança Recíproca*, *The Latin American and Caribbean Journal of Legal Studies*, Vol. 1, n.1, artigo 8, 2006, p.2

<sup>2</sup> A combinação de fatores de produção para a geração de bens e serviços é o ofício de quem produz. Fábio Nusdeo assevera que os fatores de produção “vêm a ser qualquer bem ou serviço a entrar na composição de um produto, ou a colaborar para a sua feitura. Assim, a semente, a terra, a máquina, o trabalho, a ferramenta, a matéria-prima, são exemplos de fatores de produção”. Ainda, Nusdeo assevera que “eles são normalmente agrupados em três grandes categorias: natureza (ou terra), trabalho e capital”, in NUSDEO, Fábio. *Curso de Economia: introdução ao direito econômico*, São Paulo, Ed. Revista dos Tribunais, 1997, p. 285. Os fatores de produção que ganham mais relevância no mundo globalizado não são os fatores físicos, mas os intangíveis, como a tecnologia, os componentes lógicos, a inteligência, o trabalho intelectual. In FRIEDMAN, Thomas L. *O Mundo é Plano. Uma Breve História do Século XX*, Rio de Janeiro, Objetiva, 2005, p.12.

<sup>3</sup> Thomas Friedman relata que o prefeito de Dalian, na China, explicou-lhe o funcionamento da economia de mercado da seguinte forma: “A norma da economia de mercado – explicou-me essa autoridade comunista – é

companhias internacionalizam a sua produção via novas formas de organização, criando cadeias globais de valor, o que culmina em uma estrutura vertical de especialização<sup>4</sup>. O que torna esse fenômeno possível é a inovação, vez que tem o condão de facilitar a comunicação através do transporte rápido de informações, aproximando os centros decisórios das organizações, elevando a produtividade de trabalhadores e pesquisadores, fazendo com que decisões sejam tomadas de forma mais rápida e com base em um volume maior de material para análise.

As causas que vêm conduzindo à primazia dos bens intangíveis sobre os corpóreos no processo produtivo podem ser reconhecidas<sup>5</sup> no congestionamento do ambiente físico, que requer a economia de espaço, desafiando a acumulação e a movimentação de bens corpóreos, o que resulta em mais tecnologia e menor tamanho físico; no aumento dos custos para descobrir, desenvolver e processar maiores quantidades de recursos físicos, o que estimula a redução no tamanho dos mesmos; além da escassez dos recursos físicos que faz com que a produção de uma unidade adicional de um bem corpóreo implique elevação do custo marginal de produção, o que contrasta com a fácil disseminação do bem intangível, cujo custo marginal para produzir uma unidade a mais aproxima-se de zero.

Considerando o deslocamento da “economia do concreto” para a “economia das idéias”<sup>6</sup>, em que a riqueza não está assentada nos ativos físicos, mas no conhecimento, as companhias já preferem investir mais em projetos de pesquisa e desenvolvimento (P&D) do que em novas plantas.<sup>7</sup> Nesse sentido, os ativos intelectuais de uma companhia compõem, juntamente com os ativos físicos, o seu valor de mercado, havendo companhias em que os ativos intangíveis correspondem a 80% de seu patrimônio. Por exemplo, nos livros de contabilidade, o valor da Microsoft é estimado em US\$ 90 bilhões, ao passo que seu valor de mercado gira em torno de US\$ 270 bilhões. Tal diferença resulta dos ativos

---

que, onde quer que estejam os melhores recursos e a mão-de-obra mais barata, é para lá que as empresas e organizações naturalmente vão migrar”, FRIEDMAN, Thomas L., op. cit, p.47.

<sup>4</sup> ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD). *The Interaction Amongst Trade, Investment and Competition Policies*. Working Party of the Trade Committee, 09.01.08, p. 6.

<sup>5</sup> Todas as causas foram citadas por GREENSPAN, Alan. *Intellectual Property Rights*, Remarks by Chairman Alan Greenspan, at the Stanford Institute for Economic Policy Research Economic Summit, Stanford, California, 24.02.2004, disponível em

<http://www.federalreserve.gov/BoardDocs/speeches/2003/20030404/default.htm> (acessado em 24.03.08).

<sup>6</sup> Tradução de “bricks-and-mortar economy” e “economy of ideas”, referido em IDRIS, Kalil. *Intellectual Property. A Power Tool for Economic Growth*, World Intellectual Property Organization (WIPO), 2002, p 55.

<sup>7</sup> Por exemplo, no ano de 1982, nos Estados Unidos, do total de ativos das companhias, 62% era composto por ativos físicos, ao passo que, em 2000, esse número declinou para 30%, conforme assinala IDRIS, Kalil., op. cit., p. 54.

intangíveis, dentre os quais, a propriedade intelectual (marca, patentes, segredos industriais, direitos autorais) forma a maior parte.<sup>8</sup>

Além disso, as exigências da economia globalizada, que mitigam as fronteiras da concorrência, fazem com que os agentes econômicos busquem na inovação a diferenciação para os seus produtos e serviços, porquanto a concorrência com base no preço esbarra no limitador do custo de produção. Então, da mesma forma que a concorrência promove a inovação, esta irá promover a concorrência, vez que os concorrentes do inovador, percebendo o sucesso de sua inovação, procurarão inovar também, a fim de diminuir a distância para o rival. Isso será possível contanto que a inovação receba proteção, a ser conferida pelo ordenamento jurídico.

Assim, esse movimento de inovação e concorrência estimula a geração de riqueza, que gera mais concorrência e que gerará mais produção, a qual requer mais força de trabalho, o que eleva a oferta de empregos, fonte para a renda do trabalhador, que irá consumir mais, elevando a demanda e gerando impostos. Ao fim deste ciclo, a economia de um país estará mais desenvolvida.

Cabe indagar, por oportuno, qual o motivo de alguns países serem ricos e outros não? A resposta é que a economia de alguns países cresce, ao passo que a economia de outros não<sup>9</sup>. A promoção da inovação está intimamente ligada ao crescimento econômico de um país. Então, os países que promoverem mais inovação tenderão a crescer mais que aqueles que assim não o fizeram.

Dessa forma, tem-se que na “economia das idéias”, em que a propriedade física perde espaço para a propriedade intelectual, a inovação cumpre um papel essencial. Entretanto, a inovação é baseada em idéias - as quais derivam de informações - e não em propriedade física, ou seja, a inovação é propriedade intelectual. Como tal, mais árdua é a tarefa de protegê-la, vez que mais fácil é a sua apropriação por terceiros. Nesse sentido, o que motiva elevados investimentos em sua produção, tendo em vista a sua fácil violação?

---

<sup>8</sup>IDRIS, Kalil., *op. cit.*, p. 63. No Brasil, sediada em Porto Alegre, há uma companhia denominada FK Biotecnologia SA. Esta companhia oferece a seus clientes kits de imuno-diagnóstico, desenvolvidos com tecnologia própria. O seu fundador e principal executivo, Fernando Kreutz, assevera que, atualmente, o mercado brasileiro de imuno-diagnóstico gira em torno de US\$ 1 bilhão, e que o “diferencial tecnológico internacional da FK dentro do mercado de imuno-diagnóstico é o know-how”, ou seja, ativo intangível. Extraído do site da FK, <http://www.fkbiotec.com.br/index.php>, acessado em 29.03.08.

<sup>9</sup> COOTER, Robert et al., *op. cit.*, p.2

Defende-se neste artigo que o estímulo à continuidade da promoção de inovação é conferido, de forma eficiente, pelos direitos de propriedade intelectual, sendo este o caminho para o desenvolvimento e, portanto, umas das possíveis contribuições do sistema jurídico para a sua efetividade.

## II – A NATUREZA DA INOVAÇÃO

Para melhor se compreender a necessidade de o ordenamento jurídico conferir direitos de propriedade intelectual sobre a inovação, cabe analisar a natureza desta. Para tanto, inicia-se com a diferenciação entre bens públicos e privados, do ponto de vista econômico (e não jurídico).<sup>10</sup>

No sentido econômico, há dois critérios muito relacionados que elucidam a referida distinção, a saber, a *rivalidade* e a *exclusividade*.<sup>11</sup>

Por rivalidade, entende-se que o consumo de um bem por uma pessoa deixa menos do mesmo bem para o consumo de outra pessoa. E por exclusividade, entende-se que o consumo de um bem por uma pessoa exclui outra de consumir, ao mesmo tempo, o mesmo bem.

Com efeito, percebe-se que os bens privados, tendo em vista o sentido econômico, são bens rivais e excludentes. Ora, um automóvel não pode ser utilizado, ao mesmo tempo, para trafegar em direções opostas, vez que a utilização do veículo por um motorista, em uma direção, exclui outro motorista de usá-lo, ao mesmo tempo, na direção oposta. Então, o uso do carro por um motorista deixa menos do mesmo carro para o uso do outro motorista.

---

<sup>10</sup> No ordenamento jurídico brasileiro, o Código Civil, no Capítulo II, de seu Livro II (“Dos Bens”), assinala o tratamento dado aos bens públicos. Inicia, no artigo 98, com a distinção entre bens públicos e privados de acordo com a pessoa a quem pertencem, de forma que os bens públicos são os bens do domínio nacional pertencentes às pessoas jurídicas de direito público interno, vale dizer, União, estados e municípios. Prossegue o Código qualificando os bens públicos em bens de uso comum do povo (art.99, I), bens públicos de uso especial (art. 99, II) e bens dominicais (art. 99, III), o que difere da distinção feita na seara econômica.

<sup>11</sup> COOTER, Robert and ULEN, Thomas. *Law and Economics*, Addison Wesley Editor, 2003, p. 51

Ao reverso, os bens públicos, na definição econômica, qualificam-se como não-rivais e não-excludentes. Pense-se na prestação do serviço de segurança nacional contra ataques aéreos.<sup>12</sup> Se uma companhia privada fosse a prestadora do serviço, aqueles cidadãos que desejassem ser protegidos deveriam pagar uma quantia mensal ou anual para que o serviço fosse a eles prestado. Em uma mesma rua, alguns moradores iriam contratar o serviço e, assim, pagariam à companhia prestadora. Outros moradores vizinhos, entretanto, agiriam oportunisticamente e não contratariam o aludido serviço. Isso significa que não seriam protegidos? Não. Seriam protegidos tanto quanto aqueles que contrataram o serviço. Por quê?

A explicação econômica para isso é que se demonstra hercúlea a tarefa de excluir os moradores que não contrataram o serviço de receber proteção, vez que a companhia prestadora do serviço, ao proteger os moradores contratantes, automaticamente, estaria protegendo os moradores não-contratantes. O serviço de vigilância e monitoramento realizado para o contratante do serviço de segurança contra ataques aéreos abrange as imediações de sua casa, englobando, necessariamente, as casas vizinhas. Dessa forma, por que os vizinhos pagariam pela proteção que já recebem gratuitamente? Assim, tem-se que a exclusão daqueles que não pagaram pela prestação do serviço é muito custosa, pelo fato de ser muito barata a sua proteção (no exemplo seria automática).<sup>13</sup> São chamados de *free-riders* aqueles indivíduos que recebem os benefícios da prestação do serviço (ou utilizam-se de um bem) sem pagar pelo mesmo. Isso faz com que a companhia privada não tenha incentivos para prestar esse tipo de serviço, devendo ficar, então, a cargo do Poder Público fazê-lo.

O mesmo se dá com as informações. As informações são, no sentido econômico, bens públicos (ou quase públicos). Isto é, a utilização da informação por uma pessoa não deixa menos da mesma informação para a utilização por outra pessoa (não-rival) e, via de consequência, a utilização da informação por uma pessoa não exclui outra de valer-se da mesma informação ao mesmo tempo (não-excludente). Tal como no exemplo da prestação do serviço de segurança contra ataques aéreos, a exclusão dos indivíduos, que não pagam por informação, é muito custosa, vez que a sua transmissão é muito barata.<sup>14</sup> Assim, os

---

<sup>12</sup> Exemplo baseado em COOTER e ULEN, op. cit., p. 51.

<sup>13</sup> Note-se que a prestação do serviço para aqueles que não o contrataram é barata, mas a produção do serviço, antes de ofertá-lo, é muito custosa.

<sup>14</sup> O custo da produção da informação é demasiadamente maior do que o custo de sua transmissão.

indivíduos que produzem informação e não conseguem excluir de seu uso aqueles que dela se valem sem retribuição, terão poucos incentivos para continuar a sua produção.

As inovações contêm informações e, devido a isso, enfrentam o mesmo problema dos bens públicos econômicos, vale dizer, são não-rivais e não-excludentes. Da mesma forma que nos casos anteriores, aqueles que produzem inovações não terão incentivos para fazê-lo uma vez que qualquer indivíduo possa se valer das mesmas sem que haja retribuição. Os custos de produção da inovação são, geralmente, elevados, ao passo que a sua disseminação custa tanto quanto o meio usado para a sua transferência. Ou seja, uma vez que a inovação foi produzida, o custo marginal para a produção de uma unidade a mais é irrisório (pelo menos se comparados aos custos fixos). Veja-se o exemplo do software (custoso para produzir) distribuído pela internet (barato para disseminar).<sup>15</sup>

Essa situação representa uma falha do mercado. Isso porque o montante de inovação produzido será abaixo do ótimo quando o inovador não conseguir se apropriar do valor social de sua inovação. Assim, o Estado deverá interferir no mercado de inovações, podendo tomar três atitudes: fornecer ele próprio a inovação; subsidiar a sua produção; ou conferir ao inovador o direito de propriedade intelectual sobre a mesma<sup>16</sup>. Com a proteção, via propriedade intelectual, atribui-se ao bem público uma exclusividade, transformando-o em bem privado, do ponto de vista econômico. Na próxima seção, tentará se demonstrar que os direitos de propriedade intelectual têm o condão de incentivar a produção de inovações.

### III – COMO OS DIREITOS DE PROPRIEDADE INTELECTUAL INCENTIVAM A PRODUÇÃO DE INOVAÇÃO

As formulações do mundo jurídico não são circunscritas às suas fronteiras. O Direito é um indutor de comportamentos. A tal conclusão, pode-se chegar intuitivamente. Entretanto, a análise do direito a partir do ferramental da ciência econômica fornece uma teoria científica capaz de explicar os impactos das formulações jurídicas no

---

<sup>15</sup> POSNER, Richard A. *Intellectual property: A Law and Economics Approach*. Journal of Economic Perspectives, Volume 19, Number 2, 2005, p. 58

<sup>16</sup> COOTER, Robert and ULEN, Thomas. *Law and Economics*, Addison Wesley Editor, 2003, p. 51.; BARBOSA, Cláudio R. *A propriedade intelectual enquanto informação. Uma perspectiva de law and economics*, 2006, p.4, (disponível em <http://repositories.cdlib.org/cgi/viewcontent.cgi?article=1076&context=bple>).

comportamento dos indivíduos.<sup>17</sup> O método da análise econômica do direito (*Law and Economics*) vale-se dos instrumentos econômicos para “resolver problemas legais e, inversamente, [predizer] como o direito e as regras legais exercem impactos sobre a economia e o seu desenvolvimento”.<sup>18</sup>

São diversas as correntes de interpretação que se valeram da metodologia de Direito & Economia, mas as premissas que adotam são, de certa forma, universais. São estas: a) o ser humano é um agente racional, que age em busca da maximização de sua satisfação; b) por ser racional, o ser humano reage aos incentivos conferidos pelo ambiente em que atua e; c) as regras legais moldam estes incentivos.<sup>19</sup>

Diante disso, tem-se que os indivíduos só se engajarão em atividades nas quais o benefício delas adveniente for maior do que o custo despendido para realizá-las. Em assim sendo, o direito deve formular as suas regras no sentido de estimular os indivíduos, assegurando-lhes benefícios, a fim de que realizem atividades capazes de promover a maximização do bem-estar social, de que é exemplo a produção de inovações.

A importância assumida pela inovação, pelo empreendedorismo e pelos ativos intangíveis é cada vez maior na condução do crescimento econômico e na melhoria da qualidade de vida.<sup>20</sup> Entretanto, para que esse processo tenha prosseguimento, necessário se faz que aos inovadores sejam conferidos incentivos, a fim de possam apropriar-se do valor social de suas invenções. Os direitos de propriedade intelectual cumprem, de forma eficiente, tal desiderato.

Isso porque o processo de transformar o conhecimento adquirido em inovações e, após, comercializá-las envolve custos e riscos. Por exemplo, os custos para o desenvolvimento de um novo medicamento tornam a atividade da indústria farmacêutica um projeto arriscado, vez que “apenas três dentre cada dez novos medicamentos recuperam os investimentos em pesquisa e desenvolvimento”.<sup>21</sup> Portanto, se o inovador

---

<sup>17</sup> COOTER e ULLEN asseveram que as sanções jurídicas equivalem aos preços e que as pessoas respondem àqueles da mesma forma que reagem a estes. Isto é, quando os preços estão elevados, as pessoas reagem a tal situação consumindo menos dos bens mais caros e, igualmente, as pessoas realizam menos as condutas mais severamente sancionadas, in COOTER and ULLEN, op. cit. p.3.

<sup>18</sup> PINHEIRO, Armando Castelar e SADDI, Jairo. *Direito, economia e mercados*, Rio de Janeiro, Elsevier, 2005, p. 88.

<sup>19</sup> PINHEIRO, Armando Castelar e SADDI, Jairo., op. cit., p. 89.

<sup>20</sup> Para confirmar, exemplificativamente, tal assertiva, veja-se o transistor, a fibra óptica, as tecnologias da informação e da comunicação, os medicamentos, a biotecnologia.

<sup>21</sup> PIMENTA, Luiz Edgard Montauray. “*Quebra de patente*” na indústria farmacêutica. in, *Jornal Gazeta Mercantil*, Comentário Jurídico, 30/08/2007.

não vislumbrar a possibilidade de reaver os custos, ou dito de outra forma, se os benefícios advinentes da atividade que desenvolve forem menores do que os custos de sua realização, não haverá incentivos para que demandem tempo e recursos a fim de superar o fator randômico de tal empreitada.<sup>22</sup>

O financiamento de inovações envolve o manejo de informações privadas, as quais, no início do processo de desenvolvimento, apenas o inovador possui. Mas este nem sempre possui capital suficiente para financiar o desenvolvimento de sua inovação e, então, necessita de pessoas (*angels investors* ou *venture capitalists*) que o alcancem o capital. Cooter e outros<sup>23</sup> analisam o financiamento de inovações no Vale do Silício, Califórnia, EUA. O processo de financiamento que descrevem contém três níveis, a saber, o relacional, o privado e o público. No primeiro nível, as informações são exclusivas do inovador e a sua invenção não é compreendida por ninguém a não ser por ele. Para que receba o financiamento, recorrerá às pessoas que financiarão a inovação mesmo sem saber do que se trata: a família, os amigos ou os tolos.<sup>24</sup> Esse capital o ajudará a desenvolver um pouco mais o seu invento.

Entretanto, mais capital é necessário e, como o inovador não tem uma numerosa família, nem tantos amigos, e não encontra muitos tolos com dinheiro, recorrerá aos *venture capitalists*.<sup>25</sup> Nesse estágio, a informação continua privada, porém, o inovador deve explicar a sua inovação aos “capitalistas de risco”, para que o financiem. É nesse momento que ocorre a dupla (des)confiança e sua solução, qual seja, a dupla garantia: a garantia do investidor contra a eventual tomada do capital pelo inovador e o abandono do desenvolvimento das inovações é o recebimento, pelo investidor, das próprias informações (inovação) fornecidas pelo inovador. Se cada um fizer a sua parte poderão auferir lucros extraordinários, vez que estarão adquirindo vantagem competitiva no mercado. Por outro lado, caso haja quebra de contrato, aquele empreendimento fracassará, i.e., caso o

---

<sup>22</sup> O que trará um prejuízo do ponto de vista do bem-estar, porquanto deixarão de ser produzidos bens para os quais haveria mercado, conforme LÉVÊQUE, François and MÉNIÈRE, Yann. *Patents and Innovation: Friends or Foes?*, 2006, disponível em <http://www.cerna.ensmp.fr/Documents/FL-YM-PatentsInnovationJanuary07.pdf>.

<sup>23</sup> COOTER, Robert et al. *O Problema da Desconfiança Recíproca, The Latin American and Caribbean Journal of Legal Studies*, Vol. 1, n.1, artigo 8, 2006, p. 7.

<sup>24</sup> Em inglês, são conhecidos como os três F's: *family, friends and fools*.

<sup>25</sup> Nesse nível, os direitos de propriedade intelectual exercem um papel importante. Uma das fontes de pesquisa dos *venture capitalists* para selecionar quais inovadores financiar é a divulgação das informações constantes das patentes já depositadas pelo inovador. Assim, as patentes fornecem credibilidade ao inovador. Ver, nesse sentido IDRIS, Kalil. *Intellectual Property. A Power Tool for Economic Growth*, World Intellectual Property Organization (WIPO), 2002, p.40.

investidor divulgue as informações recebidas, outras pessoas poderão desenvolver a inovação; caso o inovador utilize o capital recebido para outros fins que não o indigitado, não haverá inovação. Cabe notar, por oportuno, que os projetos de pesquisa e desenvolvimento são, geralmente, muito custosos, e o financiamento, por parte dos “capitalistas de risco”, estriba-se, fortemente, na possibilidade de recuperar o investimento feito, com o inovador apropriando-se do valor social da inovação. Não fosse pelo financiamento recebido, o inovador poderia ter dificuldades para comercializar a inovação.

O terceiro nível da produção ocorre quando os concorrentes já possuem conhecimento suficiente da inovação, vez que já começou a ser comercializada e, assim, a informação é pública. Nesse estágio, os lucros do inovador e de seu investidor voltam a patamares normais, vez que o mercado já se encarregou de expor outros produtos concorrentes da inovação. Nesse momento, ocorre o estágio de financiamento público, como se dá no mercado de capitais.

Assim, percebe-se que o desenvolvimento de inovações baseia-se, em primeiro lugar, na confiança recíproca entre inovador e financiador e, em segundo lugar, na possibilidade de o inovador apropriar-se do valor social da inovação comercializada.

Nesse sentido, cabe indagar qual a razão de algumas sociedades inovarem mais do que outras. De acordo com R. Hewitt Pate, a resposta não provém da natureza de um povo, mas sim da capacidade de um país em incentivar em seus cidadãos o espírito inovador, o que conduzirá ao crescimento econômico, o que se faz com a concessão de direitos de propriedade intelectual sobre a inovação. Ainda, o mesmo autor assevera que a inovação tem sido o condutor da economia norte-americana, e que os incentivos para a inovação são provenientes de duas áreas: propriedade intelectual e concorrência.<sup>26</sup>

Para elucidar a necessidade de se conferir direitos de propriedade intelectual sobre a inovação, pense-se na hipótese de sua inexistência em uma situação de concorrência: como já afirmaram Castelar Pinheiro e Jairo Saddi<sup>27</sup>, “para que haja concorrência, é necessário que o mercado tenha um número suficientemente grande de produtores e consumidores de tamanhos não muito diferentes, agindo de forma independente (...)”, e para que possam se diferenciar dos concorrentes, os agentes econômicos necessitam de

---

<sup>26</sup> PATE, R. Hewitt. *Promoting Economic Growth Through Competition and Innovation*, em palestra à *Chinese Academy of Social Sciences, Institute of Law*, Beijing, 01/07/04.

<sup>27</sup> PINHEIRO, Armando Castelar e SADDI, Jairo., *op. cit.*, p. 355.

mecanismos outros que não somente a redução de preços, encontrando-se na inovação a saída desejada. Assim, a concorrência estimulará a inovação e, sendo verdadeira a afirmação de Cooter e outros, de que “a evolução biológica elimina os menos aptos, ao passo que, na evolução econômica, os mais aptos são emulados”<sup>28</sup>, a inovação promoverá mais concorrência, vez que os concorrentes do inovador, percebendo que este adquiriu uma vantagem competitiva em razão de sua útil inovação, tentarão inovar a fim de diminuir essa distância. Entretanto, caso não haja direitos de propriedade intelectual, os concorrentes do inovador poderão simplesmente copiar a inovação do rival e, além disso, reduzir o seu preço a níveis competitivos, colhendo os frutos do esforço alheio sem que, para tanto, tenham incorrido nos riscos e nos custos da produção da inovação (*free-riders*). Corolário disso, é que o inovador não conseguirá recuperar o investimento realizado.

Diante disso, neste mercado, nenhum dos concorrentes terá incentivo para ser o inovador, vez que há uma alternativa melhor, qual seja, o comportamento oportunista de esperar que um agente econômico incorra nos custos e nos riscos de um projeto de P&D para que, quando lançar a inovação no mercado, todos – menos o inovador - possam colher os seus frutos sem correr os riscos. Ainda, dizem Castelar Pinheiro e Saddi que “a competição torna a vida das empresas mais difícil, e sua sobrevivência depende de um esforço constante para se manterem eficientes e tecnologicamente atualizadas”.<sup>29</sup>

Nesse caso, qual o incentivo para se inovar sem a proteção dos direitos de propriedade intelectual? O incentivo para se criar inovações, que são baseadas em idéias e em informações, é diretamente proporcional à possibilidade de apropriação, pelo inventor, de seu valor social.

Como visto na seção anterior, as inovações contêm idéias e informações. Por isso, o inovador depara-se com um problema denominado de *não-apropriabilidade*. Vale dizer, pelo fato de a própria inovação ser, geralmente, uma informação, toda vez que o inovador vender a sua inovação para um consumidor este passará a ser seu concorrente (dado o baixo custo de transferência), e, então, o inovador não conseguirá se apropriar a não ser de apenas parte do valor social de sua inovação.

---

<sup>28</sup> COOTER, Robert, et al., *op. cit.*, p. 4.

<sup>29</sup> PINHEIRO, Armando Castelar e SADDI, Jairo., *op. cit.*, p. 355.

Note-se que, principalmente em sede de direitos autorais, não havia razão para se conferir proteção antes da invenção da prensa, por Gutenberg, em 1439. Isso porque não havia mecanismo eficiente para a produção de cópias dos escritos originais. O próprio mercado se encarregava de excluir os copiadorees, vez que o custo da cópia – realizada à mão - era elevado.<sup>30</sup>

Entretanto, na “economia das idéias”, em que há o predomínio dos ativos intelectuais sobre os físicos e, também, dado ao avanço tecnológico atingido, as inovações são rapidamente disseminadas. E neste ambiente, os direitos de propriedade intelectual cumprem um papel essencial em garantir ao inovador a recuperação do investimento feito e o incentivo para continuar inovando.<sup>31</sup>

Os direitos de propriedade intelectual conferem ao inovador um direito exclusivo<sup>32</sup>, por tempo limitado, de usar, fazer, vender, dispor de sua inovação, impedindo que terceiros utilizem o seu invento, a sua expressão ou a sua marca sem o seu consentimento. Inobstante, esta é apenas uma das funções da propriedade intelectual, porquanto não beneficia apenas o inovador, como será demonstrado na próxima seção.

Antes, porém, cabe ressaltar que tão importante quanto a previsão legal da proteção dos direitos de propriedade intelectual, deve haver a possibilidade de o seu titular fazê-los cumprir. Trata-se da distinção referida por Cooter e outros<sup>33</sup> entre a lei no papel (*law on the books*), o Direito meramente legislado, e a lei na prática (*law in action*), a norma que dirige comportamentos, o que é realmente aplicado pelos tribunais.<sup>34</sup> Isso porque,

---

<sup>30</sup> POSNER, Richard A. *Intellectual property: A Law and Economics Approach*. Journal of Economic Perspectives, Volume 19, Number 2, 2005, p. 10.

<sup>31</sup> Isso fará com que o inovador, necessariamente, cobre preços excessivamente altos? Não. A inovação é um acréscimo ao que já existe no mercado, ou seja, passará a coexistir com o que já havia à disposição dos consumidores. Assim, se o inovador passar a cobrar preços excessivos, os consumidores simplesmente deixarão de consumir a sua inovação, vez que o benefício que teriam em adquiri-la seria menor do que o custo para fazê-lo, ver PATE, R. Hewitt. Ainda, pode ser que a inovação venha a reduzir os preços dos produtos que já existiam, fazendo com que mais pessoas possam ter acesso a produtos que antes não tinham.

<sup>32</sup> No Brasil, de acordo com o Código de Propriedade Industrial (Lei nº 9.279/96), a proteção conferida pelas patentes (art. 40) vigora pelo prazo de 20 anos e, quanto à marca, o prazo de vigência é de 10 anos, renováveis *ad infinitum* (art. 133). Quanto aos direitos autorais, regulados em lei própria (Lei nº 9.610/98), a proteção independe de registro (art. 18) e perdura pela vida do autor mais 70 anos a partir de 1º de janeiro do ano subsequente ao seu falecimento (art. 40). Ainda, quanto à proteção dos direitos autorais sobre programa de computador, o que está regulado em lei própria (Lei nº 9.609/98), o prazo de vigência é de 50 anos, contados a partir de 1º de janeiro do ano subsequente ao da sua publicação ou, na ausência desta, da sua criação, conforme o § 2º, do artigo 2º, da aludida Lei.

<sup>33</sup> COOTER, Robert, et al., *op. cit.*, p.11.

<sup>34</sup> Quanto mais seguro e previsível for o ambiente institucional, mais incentivos serão gerados à realização de Investimentos Estrangeiros Diretos (IED) e de transferência de tecnologia, conforme IDRIS, Kalil.

continuam os autores, de modo geral, há semelhança entre as legislações dos países ricos e dos países pobres. Por exemplo, Brasil e Estados Unidos, em termos de tempo de proteção que concedem via patentes e direitos autorais, equivalem-se, ambos reconhecendo, no papel, 20 anos para as patentes e o tempo de vida do autor mais 70 anos, em caso de direitos autorais. Entretanto, é cediço que a inovação floresce muito mais lá do que aqui e, certamente, a proteção da propriedade intelectual é muito maior naquele país do que no Brasil.

Ademais, de fulcral importância é o alcance do equilíbrio entre os interesses do inventor, ou do autor, e da sociedade (que é composta por outros autores e inventores, também). Nesse sentido, Richard Posner<sup>35</sup> assevera que a extensão da proteção não pode ser demasiada, vez que o “domínio público intelectual, consistente de invenções que não são patenteadas e de expressões não protegidas pelos direitos autorais, é fonte de vital inspiração para a criação de subsequente propriedade intelectual”.

Da mesma forma, a abrangência da proteção conferida, principalmente por patentes e direitos autorais, deve ser medida a fim de que a propriedade intelectual não tenha o efeito contrário à sua finalidade, isto é, para que não desincentive inovações subsequentes. Por exemplo, os direitos autorais protegem a forma de expressão de uma idéia, não a idéia propriamente dita. Não fosse assim, o desenvolvimento de novos romances, peças teatrais, livros, resultaria atravancado, vez que os custos de transação demonstrar-se-iam impeditivos se a cada nova criação o autor tivesse de negociar uma plêiade de licenças. O que leva a crer que até mesmo os criadores de propriedade intelectual consentem com tal limitação.<sup>36</sup>

E, por óbvio, não se pode esquecer que associada à proteção da propriedade intelectual deve vir a proteção das estruturas concorrenciais do mercado, estimulando a inovação e impedindo o abuso de poder econômico (no Brasil, trata-se da Lei nº 8.884/94) em nome deste direito de propriedade intelectual, conforme já explorado em outro estudo.<sup>37</sup>

---

*Intellectual Property. A Power Tool for Economic Growth*, World Intellectual Property Organization (WIPO), 2002, pp. 84; 85; 133 e 134.

<sup>35</sup> POSNER, Richard A., *op. cit.*, p.60.

<sup>36</sup> POSNER, Richard. *op. cit.*, p. 65. Quanto às patentes, ver *infra*, na seção IV.

<sup>37</sup> TIMM, Luciano Benetti. *The Transfer Technology Direct Regulations in Brazil (Part I)*. Computer and Telecommunications Law Review, v.5, p. 217-223, 1999.

#### IV – OUTRAS CARACTERÍSTICAS DA PROPRIEDADE INTELECTUAL NO RELACIONAMENTO COM A INOVAÇÃO

Para além de incentivar a produção de inovação, conferindo ao inovador o direito exclusivo, por tempo limitado, de explorar o seu invento, a sua obra ou a sua marca, permitindo a ele, assim, a possibilidade de se apropriar de seu valor social, a propriedade intelectual possui outras funções, as quais cumprem relevante função em uma economia de mercado.

Em certos casos, a patente tem o condão de elevar o valor da inovação. Um dos métodos para se aferir o efeito da patente sobre o valor da inovação é calcular a diferença entre o valor da inovação antes e depois de ser patenteada, o que se denomina de *patent premium*.<sup>38</sup> Mas o que interessa neste cálculo é a relação existente entre o valor do *patent premium* (que pode ser positivo ou negativo) e a elevação dos gastos em P&D. Uma pesquisa conduzida nos Estados Unidos mostra que, na média, para cada 10% no aumento do valor da inovação, em razão da patente, o gasto em pesquisa e desenvolvimento é aumentado em 6%. Ou seja, parte do que se auferi com a patente transforma-se em pesquisa para a produção de outras inovações.<sup>39</sup>

Outra importante função da propriedade intelectual, especialmente no caso das patentes, é a divulgação das informações constantes do seu pedido.<sup>40</sup> A sua relevância provém do fato de que os inovadores fiam-se nas informações sobre as patentes de outros inovadores para organizar e implementar o seu próprio projeto de P&D<sup>41</sup>. Isso resultou

---

<sup>38</sup> Ver LÉVÊQUE, François and MÉNIÈRE, Yann. *Patents and Innovation: Friends or Foes?*, Cerna, Centre d'économie industrielle Ecole Nationale Supérieure des Mines de Paris, 2006, p. 10. Deve-se notar, entretanto, que isso não ocorre em todas as áreas. Em certos setores, a patente deprecia a inovação pelo fato de cumprir uma outra função, qual seja, a de tornar públicas as informações de sua produção, o que eleva o risco de serem imitadas. Entretanto, nestes setores os inovadores não abrem mão da proteção, apenas não utilizam as patentes, valendo-se assim do segredo industrial. Os setores em que as patentes mais valorizam as inovações são a biotecnologia, em que um *patent premium* de 10% induz um crescimento de 10.6% nos gastos em P&D, instrumentos médicos (9.7%) e medicamentos (8,9%).

<sup>39</sup> Idem., ibidem.

<sup>40</sup> No caso da legislação brasileira, conforme o artigo 30, da Lei nº 9.279/96, o Código de Propriedade Industrial, o pedido de patente será mantido em sigilo durante 18 meses, contados da data do depósito, podendo a sua divulgação ser antecipada, caso requerida pelo inovador (depositante). O § 2º, deste mesmo artigo, assevera que deverão ser objetos da publicação os dados identificadores do pedido de patente, o relatório descritivo, as reivindicações, o resumo e os desenhos.

<sup>41</sup> Esta informação faz com que as companhias, com altos custos de litígio, evitem pesquisar em áreas nas quais as concorrentes já possuem patentes, a fim de não provocar litígios. Isso acontece com frequência na

evidenciado por uma pesquisa da OECD, realizada com companhias americanas, européias e japonesas, segundo a qual 88% destas companhias valem-se destas informações para montar a sua própria estratégia de pesquisa.<sup>42</sup> Ainda, a utilidade das informações divulgadas nas patentes resulta de que as companhias utilizam-nas para evitar a dispendiosa e ineficiente duplicação de projetos de P&D, alocando, assim, recursos em áreas menos exploradas.<sup>43</sup>

Além disso, as informações constantes das patentes servem para que os inovadores consigam identificar o estado da arte em um determinado setor (*patent mapping*<sup>44</sup>), o que os leva à decisão de, ao invés de iniciar um novo projeto de P&D, sempre que a tecnologia patenteada pelo concorrente for mais barata do que produzir uma nova por conta própria, licenciar ou comprar a tecnologia já existente, ou então, realizar uma *joint venture* com o detentor desta tecnologia. Tal decisão, proporcionada pelas informações públicas, eleva a eficiência econômica por duas razões: evita os gastos duplicados com P&D e eleva os ganhos do inovador, o que o motiva a inovar novamente.<sup>45</sup>

Em sede de licenciamento de propriedade intelectual, o inovador sentir-se-á tanto mais confiante para difundir a sua inovação – receberá *royalties* por isso – quanto maior for a eficiência da proteção à sua propriedade intelectual. Este é um dos propósitos do desenvolvimento dos ativos intelectuais, e a sua proteção não se destina a, tão-somente, excluir outros de seu uso (o que só acontece sem a licença do inovador), mas justamente para estimular a sua difusão.<sup>46</sup> Portanto, a propriedade intelectual mais do que impedir, estimula a disseminação de inovações.

Neste ponto, a propriedade intelectual exerce grande relevância para as pequenas e médias empresas. Estas, muitas vezes, conseguem desenvolver uma inovação, mas não conseguem explorá-la. Isso é demonstrado pelo fato de que, na Europa, as pequenas e

---

área da biotecnologia, conforme LÉVÊQUE, François and MÉNIÈRE, Yann. Op. Cit. p.38. É um exemplo de que as patentes podem evitar custos de transação.

<sup>42</sup> LÉVÊQUE, François and MÉNIÈRE, Yann. *Patents and Innovation: Friends or Foes?*, Cerna, Centre d'économie industrielle Ecole Nationale Supérieure des Mines de Paris, 2006, pp. 11 e 37.

<sup>43</sup> LÉVÊQUE, François and MÉNIÈRE, Yann. Op. cit., pp. 11 e 39.

<sup>44</sup> IDRIS, Kalil., *op. cit.*, p. 65

<sup>45</sup> LÉVÊQUE, François and MÉNIÈRE, Yann., *op. cit.*, p. 39.

<sup>46</sup> IDRIS, Kalil., *op. cit.*, p. 31

médias empresas licenciam 25,3% de sua tecnologia patenteada, enquanto que as grandes companhias fazem-no em apenas 9% de sua tecnologia.<sup>47</sup>

Por fim, os ativos intelectuais conferem maior poder de barganha às pequenas e médias empresas quando negociam com as grandes companhias.<sup>48</sup> Outrossim, a possibilidade de *joint ventures*, entre pequenas e grandes companhias, é maior quando a pequena empresa é possuidora de valiosa propriedade intelectual; ainda, esta pode servir como instrumento de captação de dinheiro e de realização de investimentos. Isso porque a propriedade intelectual funciona como um instrumento de garantia de negócios como estes.<sup>49</sup> Para tanto, os investidores devem certificar-se da validade da proteção e estarem seguros de sua execução.

## VI – PROPRIEDADE INTELECTUAL *VERSUS* FINANCIAMENTO PÚBLICO

Procurou-se demonstrar, ao longo do presente ensaio, a capacidade dos direitos de propriedade intelectual para promover a inovação (dentro da premissa de que virá associado a um direito antitruste que proteja as estruturas do mercado e estimule a concorrência). Nesta seção, analisar-se-á um dos instrumentos alternativos à propriedade intelectual no cumprimento do aludido intento, a saber, o financiamento público.

Como já visto aqui, o financiamento da inovação compreende três níveis.<sup>50</sup> A informação no primeiro nível, o relacional, somente é conhecida pelo inovador. Trata-se de informação privada.<sup>51</sup> No segundo nível, o privado, além do inovador, os “capitalistas de risco” também possuem a informação. Assim, em que pese outras pessoas além do inovador possuírem a informação, esta continua sendo privada. Os *venture capitalists*

---

<sup>47</sup> Gambardella A., Giuri, P. and A. Luzzi. *The Market for Patents in Europe*, LEM Working Paper, 2006, p. 20.

<sup>48</sup> IDRIS, Kalil. Op. cit., p.129.

<sup>49</sup> Ver PINHO, Ricardo. *Propriedade Intelectual e Venture Capital*. Revista Jurídica Consulex, ano XI, nº 152, 15 de julho de 2007. O Código de propriedade Intelectual brasileiro, em seu artigo 59, II, estabelece que qualquer ônus sobre as patentes deve ser anotado pelo INPI. As anotações produzirão efeitos em relação a terceiros a partir da data de sua publicação (art. 60).

<sup>50</sup> Ver, *supra*, p.7.

<sup>51</sup> Há uma diferença, na teoria econômica, entre informação pública e privada. Entende-se por aquela a informação disponível a todos, de que são exemplos os princípios de ciência publicados nos manuais. Por informação privada entende-se a informação que pertence a apenas algumas pessoas, como a fórmula da Coca-Cola. Esta distinção é apontada por COOTER, Robert, et al., *op. cit.*, p.3.

investem em inovações justamente por terem acesso a informações privadas. Em troca, os capitalistas fornecem o seu capital ao inovador. Se ambos cumprirem o que prometeram – o inovador a desenvolver a inovação e os capitalistas a entregarem o capital – a inovação será desenvolvida e, sendo útil, atingirá, com força, o mercado.

Cabe notar que até então, só quem tinha acesso a estas informações eram as pessoas que nela trabalhavam e, ainda assim, com uma confiança recíproca. Ou seja, poucas pessoas sabiam o que estava para acontecer naquele mercado. Após esta informação ter se tornado pública, aquilo que era impossível de prever passou a ser possível de compreender.

A inovação somente é capaz de dar vantagem competitiva ao inovador se for mantida privada até o momento em que a inovação que a contém for lançada no mercado. Isso deve continuar assim, vez que se um grande número de pessoas pudesse acessá-la antes de ser comercializada, os inovadores não conseguiriam obter os benefícios de terem inovado. Por exemplo, os economistas analisam mercados com base em informações públicas. “Se os economistas pudessem usar informações públicas para prever o trajeto do desenvolvimento empresarial, eles seriam então capazes de investir e obter lucros extraordinários, ao passo que os inovadores ganhariam menos ou talvez deixassem de recuperar o valor de seus investimentos. A previsibilidade da inovação empresarial seria a causa de seu próprio óbito. A inovação é lucrativa pela mesma razão que os economistas não são ricos”.<sup>52</sup>

Com os funcionários do governo ocorre o mesmo. Estes agentes baseiam as suas decisões em informações públicas. Logo, não conseguem prever qual setor da economia de um país se desenvolverá, nem mesmo, dentro de um setor industrial, qual companhia se sobressairá. Se não conseguem prever de onde vem a inovação, pelo fato de possuírem apenas informações públicas, como vão financiá-la? Assim, as políticas públicas para a promoção do desenvolvimento tendem a fracassar.

Entretanto, se os funcionários do governo estabelecessem as suas decisões sobre o desenvolvimento com base em informações privadas, seria razoável supor que obteriam êxito?

---

<sup>52</sup> COOTER, Robert, et al. *Menos é Mais. The Latin American and Caribbean journal of Legal Studies*, Vol. 1, n.1, artigo 10, 2006, p.2. Ainda, asseveram que os investidores que investem no mercado de ações com base, tão-somente, em informações públicas, só auferem lucro por acaso. É a hipótese do mercado eficiente.

Para responder esta questão, necessita-se analisar outro fator, qual seja, o de que os funcionários do governo não têm motivação para gerar riqueza. Isto é, os funcionários do governo não têm incentivos para gerar aquilo que não podem apropriar. O que esses agentes conseguem reter são os seus salários e as propinas. E se fosse a eles dado a tarefa de dirigir o desenvolvimento, criariam cargos para cumprir esta tarefa e para receber salários mais altos. Além disso, segundo Cooter e outros, “a política industrial é preta de favoritismo político, chicanas, compadrio e corrupção”.<sup>53</sup> Em assim sendo, uma vez de posse de uma informação privada, um funcionário do governo poderia favorecer um aliado ou um afiliado político. Nessa mesma toada, o mecanismo democrático de prestação de contas, a ser realizado pelos entes públicos, evidencia que a melhor solução será manter os funcionários do governo na posse, apenas, de informações públicas.<sup>54</sup>

Não bastasse isso, caso o Estado devesse financiar as inovações, como ficariam os inovadores quando o Estado não tivesse dinheiro para pagar, pelo menos, os custos do desenvolvimento da inovação? Seriam os inovadores motivados a despendere recursos na incerteza de recuperar os seus gastos?

Devido a isso, deve-se consentir com a afirmação de que os investidores privados, agindo no mercado, gastam melhor o seu próprio dinheiro, do que o Estado gasta o dinheiro dos outros.<sup>55</sup>

Evidente que este modelo de desenvolvimento não é perfeito. O mercado, às vezes, falha. Aliás, é esperado que isso ocorra, o que não significa que o sistema deve ser abandonado.<sup>56</sup> O que deve ser analisado, no entanto, é se a intervenção do Estado falhará mais ou menos do que o mercado.

Um exemplo de falha do mercado ocorre nas situações em que o desenvolvimento de uma inovação é demasiado custoso e o risco de não-retorno do investimento feito é tão alto que os inovadores não se sentem estimulados a se engajar em tal empreitada. É o caso do desenvolvimento de medicamentos para o combate de doenças muito raras.<sup>57</sup>

---

<sup>53</sup> COOTER, Robert et al. *Menos é Mais*. *The Latin American and Caribbean journal of Legal Studies*, Vol. 1, n.1, artigo 8, 2006, p.3.

<sup>54</sup> Idem., ibidem.

<sup>55</sup> Idem., ibidem.

<sup>56</sup> PATE, R. Hewitt. *Promoting Economic Growth Through Competition and Innovation*, em palestra à *Chinese Academy of Social Sciences, Institute of Law*, Beijing, 01/07/04, p. 10.

<sup>57</sup> Idem., ibidem.

Nos Estados Unidos<sup>58</sup>, a saída encontrada foi a realização de tais pesquisas por agências governamentais. Nesse caso, a intervenção do Estado falha menos do que o mercado por se tratar de um propósito específico. Contudo, substituir a inovação proveniente do sistema de mercado, pela ação do Estado, na promoção do desenvolvimento acarreta menos incentivo e mais incerteza, pelas razões adrede expostas.

## VII – CONCLUSÃO

No presente ensaio, intentou-se perscrutar os incentivos conferidos pelo sistema de propriedade intelectual à produção de inovação em um regime de concorrência. Pela própria natureza desta, percebeu-se que, uma vez lançada no mercado, exhibe rápida disseminação, devido ao elevado grau de desenvolvimento tecnológico, próprio da “economia das idéias”. A “economia das idéias” é sucessora da “economia do concreto”, e os ativos físicos, sinônimos de riqueza nesta, perderam espaço para os ativos intelectuais, sinônimos de riqueza naquela. Assim, cada vez mais, os ativos intangíveis compõem o patrimônio das sociedades empresárias, e por serem de mais fácil apropriação do que os ativos físicos, o surgimento de um sistema que os proteja merece destaque. Defendeu-se aqui que os direitos de propriedade intelectual cumprem, eficientemente, esta função.

Ainda, analisou-se o desenvolvimento das inovações, descrevendo-se os níveis de seu financiamento (o relacional, o privado e o público). Deste processo, concluiu-se que o desenvolvimento das inovações é baseado em dois pilares: a confiança recíproca e a possibilidade de o inovador recuperar o investimento feito.

E para que o inovador possa recuperar o investimento feito, o sistema de propriedade intelectual mostra-se o meio adequado, vez que lhe confere o direito exclusivo de explorar a sua invenção, podendo excluir terceiros de seu uso, mas, também, incentivando-o a disseminá-la. Esse é o incentivo que o ordenamento jurídico de um país fornece aos seus cidadãos, tratando-os como seres racionais que reagem aos incentivos dados, incitando-os a engajarem-se em custosos e randômicos projetos de pesquisa e

---

<sup>58</sup> Idem., *ibidem*.

desenvolvimento, ao acenar-lhes com a possibilidade de recuperar os recursos ali alocados.

Ademais, demonstrou-se que o sistema de propriedade intelectual possui outras características que o liga à produção de inovações, como é o caso da função cumprida pelas informações constantes da patente; o estímulo à realização de licenciamento de propriedade intelectual, promovendo a eficiência econômica, vez que o inovador que não tem condições de explorar o seu invento de maneira eficiente, pode transferi-lo a outro agente econômico com capacidade para fazê-lo, aumentando, assim, o ritmo das transações no mercado; a segurança conferida pelos direitos de propriedade intelectual na promoção de investimentos estrangeiros diretos (IED), o que favorece os países em desenvolvimento, como é o caso brasileiro.

Por fim, asseverou-se que o mercado, às vezes, falha na produção de inovações. Assim, procurou-se analisar um sistema alternativo à propriedade intelectual no incentivo à produção de inovações. Analisou-se o financiamento público. A conclusão foi a de que o Estado nem sempre consegue superar o sucesso tido pelos investidores privados, ao manejarem o seu dinheiro, quando gasta o dinheiro dos outros. Deve, assim, o Estado agir em situações de falha do mercado, ou seja, quando a produção de invenções não é lucrativa, mas é essencial à sociedade.

BARBOSA, Cláudio R. *A propriedade intelectual enquanto informação. Uma perspectiva de law and economics*, Latin American and Caribbean Law and Economics Association (ALACDE), 2006, p.4, (disponível em <http://repositories.cdlib.org/cgi/viewcontent.cgi?article=1076&context=bple>).

COOTER, Robert. et al. *Menos é Mais. The Latin American and Caribbean journal of Legal Studies*, Vol. 1, n.1, artigo 8, 2006.

\_\_\_\_\_. *O Problema da Desconfiança Recíproca*, *The Latin American and Caribbean journal of Legal Studies*, Vol. 1, n.1, artigo 8, 2006.

COOTER, Robert and ULEN, Thomas. *Law and Economics*, Addison Wesley Editor, 2003.

FRIEDMAN, Thomas L. *O Mundo é Plano. Uma Breve História do Século XX*, Rio de Janeiro, Objetiva, 2005.

GAMBARDELLA A., GIURI, P. and LUZZI, A. “The Market for Patents in Europe”, *LEM Working Paper*, 2006.

GREENSPAN, Alan. *Intellectual Property Rights*, Remarks by Chairman Alan Greenspan, at the Stanford Institute for Economic Policy Research Economic Summit, Stanford, California, 24.02.2004, disponível em <http://www.federalreserve.gov/BoardDocs/speeches/2003/20030404/default.htm> (acessado em 24.03.08).

IDRIS, Kalil. *Intellectual Property. A Power Tool for Economic Growth*, World Intellectual Property Organization (WIPO), 2002.

LÉVÊQUE, François and MÉNIÈRE, Yann. *Patents and Innovation: Friends or Foes?*, Cerna, Centre d'économie industrielle Ecole Nationale Supérieure des Mines de Paris, 2006.

NUSDEO, Fábio. *Curso de Economia: introdução ao direito econômico*, São Paulo, Ed. Revista dos Tribunais, 1997.

ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD). *The Interaction Amongst Trade, Investment and Competition Policies*. Working Party of the Trade Committee, 09.01.08.

PATE, R. Hewitt. *Promoting Economic Growth Through Competition and Innovation*, em palestra à *Chinese Academy of Social Sciences, Institute of Law*, Beijing, 01/07/04.

PIMENTA, Luiz Edgard Montauray. “*Quebra de patente*” na indústria farmacêutica. in, *Jornal Gazeta Mercantil, Comentário Jurídico*, 30/08/2007.

PINHEIRO, Armando Castelar e SADDI, Jairo. *Direito, economia e mercados*, Rio de Janeiro, Elsevier, 2005.

PINHO, Ricardo. *Propriedade Intelectual e Venture Capital*. *Revista Jurídica Consulex*, ano XI, nº 152, 15 de julho de 2007.

POSNER, Richard A. *Intellectual property: A Law and Economics Approach*. *Journal of Economic Perspectives*, Volume 19, Number 2, 2005.