

Da insegurança jurídica nos contratos de transferência de tecnologia não patenteável

Legal uncertainty in non-patentable technology transfer contracts

LEONARDO FRANCISCO ROCHA AMARAL

Discente do curso de Direito (UNIPAM)
E-mail: leonardorochoa@unipam.edu.br

GUILHERME CAIXETA BORGES

Professor orientador (UNIPAM)
E-mail: guilhermecb@unipam.edu.br

Resumo: Na atual conjuntura das relações comerciais, observa-se uma crescente preferência das empresas pela transferência de tecnologia em detrimento do investimento de tempo e recursos nos onerosos processos de pesquisa e desenvolvimento tecnológico. No âmbito das tecnologias patenteáveis, o ordenamento jurídico brasileiro já contempla legislações que resguardam pesquisadores e/ou inventores contra pirataria e concorrência desleal. Entretanto, no que tange às tecnologias não patenteáveis, inexistente legislação específica para a proteção destas, assim como ausência de regulamentação para os contratos firmados visando a transferência de tecnologia. A relevância deste estudo se destaca diante da presença de insegurança jurídica na celebração de contratos destinados à transferência de tecnologia, acarretando impactos no panorama da pesquisa e desenvolvimento tecnológico no Brasil. Para abordar esta problemática, o presente artigo iniciou sua análise pelos princípios e normas gerais aplicáveis aos contratos. Em sequência, examinou como as propriedades industriais e intelectuais são tratadas. Por fim, a pesquisa direcionou-se à abordagem da transferência de tecnologia no Brasil, comparando-a com práticas adotadas em outros países, especialmente no que concerne à proteção de tecnologias não patenteáveis. A metodologia adotada fundamentou-se em pesquisa bibliográfica de caráter exploratório, respaldada por doutrinas, obras literárias, artigos científicos, e legislação nacional e estrangeira.

Palavras-chave: contratos; propriedade industrial; propriedade intelectual; transferência de tecnologia; insegurança Jurídica.

Abstract: In the current scenario of commercial relations, there is a growing preference among companies for technology transfer over investing time and resources in the costly processes of research and technological development. In the realm of patentable technologies, the Brazilian legal system already encompasses legislation that protects researchers and/or inventors against piracy and unfair competition. However, concerning non-patentable technologies, there is no specific legislation for their protection, and there is also a lack of regulation for contracts aimed at technology transfer. The relevance of this study stands out in the face of legal uncertainty in the execution of contracts for technology transfer, leading to impacts on the landscape of technological research and development in Brazil. To address this issue, this article began its analysis with the principles and general rules applicable to contracts. Subsequently, it examined how industrial and intellectual properties are treated. Finally, the research focused on the

approach to technology transfer in Brazil, comparing it with practices adopted in other countries, especially regarding the protection of non-patentable technologies. The adopted methodology was based on exploratory bibliographic research, supported by doctrines, literary works, scientific articles, and national and foreign legislation.

Keywords: contracts; industrial property; intellectual property; technology transfer; legal uncertainty.

1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS

Diante dos avanços contínuos na pesquisa e desenvolvimento tecnológico, as empresas buscam incessantemente o aprimoramento técnico, visando oferecer aos seus clientes produtos de superior qualidade, com menor custo, impacto ambiental reduzido e em conformidade com a legislação vigente. Nesse contexto, a inovação tecnológica torna-se imperativa para manter a competitividade no mercado, e as empresas que negligenciam esse aspecto enfrentam o risco de estagnação em relação aos seus concorrentes.

Para evitar tal estagnação e, inclusive, expandir sua atuação para novos mercados, as empresas têm duas vias para adquirir tecnologias. A primeira abordagem envolve o desenvolvimento interno, no qual a empresa investe em estudos e pesquisas, mobilizando consideráveis recursos, capital humano, tempo e propriedade intelectual. No entanto, mesmo dedicando esforços significativos, pode ocorrer que a empresa não alcance a tecnologia desejada devido a limitações de conhecimento, recursos ou falta de profissionais qualificados.

Por outro viés, é possível que, mesmo após um esforço considerável, a empresa alcance a tecnologia desejada. No entanto, devido à demora nesse processo, outras empresas podem ter conseguido desenvolver a mesma tecnologia, resultando na perda da exclusividade no mercado e, conseqüentemente, na redução de seu valor e prestígio. Essa situação evidencia a importância não apenas de alcançar a inovação, mas também de fazê-lo de maneira eficiente para preservar a vantagem competitiva.

Quanto à segunda modalidade de aquisição de tecnologias, refere-se à transferência de tecnologia. Atualmente, as empresas têm preferido adquirir inovações técnicas por meio de contratos de transferência de tecnologia, devido à celeridade desse processo em comparação com a primeira abordagem de desenvolvimento interno anteriormente descrita. No contexto da transferência de tecnologia, as empresas com maior capacidade de pesquisa e desenvolvimento tecnológico geralmente criam inovações técnicas e as disponibilizam para outras empresas que não possuem tal capacidade, seja por meio de licença ou cessão.

Apesar de ser uma alternativa mais eficiente para a aquisição de tecnologias, a insegurança jurídica se manifesta durante as negociações do contrato de transferência, especialmente quando o objeto em questão é uma tecnologia não patenteável. No caso de negociações envolvendo uma tecnologia protegida por patente, a legislação de propriedade industrial assegura que o objeto não será utilizado por terceiros naquele território durante o período estipulado de vinte ou quinze anos. Caso ocorra o uso não

autorizado, o terceiro de má-fé pode ser responsabilizado civil e penalmente, devido à prática do crime de concorrência desleal.

Todavia, quando o objeto do contrato de transferência refere-se a uma tecnologia não patenteável, ou seja, que não preenche os requisitos para a concessão de patente, especialmente no que concerne ao *know-how*, a proteção desse objeto torna-se mais desafiadora. Isso ocorre devido à falta de meios efetivos na legislação brasileira para coibir sua utilização por terceiros.

Frente a esse dilema e à insegurança jurídica manifesta durante a fase de negociações dos contratos de transferência envolvendo tecnologias não patenteáveis, o presente artigo, por meio de abordagem dedutiva e embasado em doutrinas, livros e artigos científicos, propõe-se a buscar soluções adequadas para o problema apresentado. O objetivo é alcançar a segurança jurídica nas situações específicas relacionadas à transferência de tecnologia não patenteável.

2 DOS CONTRATOS

Antes de adentrar ao estudo específico dos contratos de transferência de tecnologia não patenteável, torna-se imperativo abordar aspectos fundamentais que permeiam todos os contratos. Esses aspectos englobam os requisitos subjetivos, objetivos e formais, bem como os princípios fundamentais do direito contratual. Os contratos podem ser definidos como negócios jurídicos bilaterais ou plurilaterais estabelecidos por meio de um acordo de vontades entre duas ou mais partes, visando estabelecer condições e obrigações, podendo ser onerosos ou gratuitos, desde que estejam em conformidade com as normas do ordenamento jurídico.

Ao considerar os contratos como negócios jurídicos, o Código Civil Brasileiro estabelece requisitos mínimos para que sejam validamente constituídos. Tais requisitos, sejam objetivos ou subjetivos, são delineados no artigo 104 do Livro Civilista. O legislador exige que esses instrumentos jurídicos sejam formalizados por agentes capazes, tratem de objeto lícito, possível, determinado ou determinável, e que a forma de pactuação seja aquela prescrita ou não defesa em lei.

Assim, é evidente que os requisitos subjetivos dos contratos incluem a presença de duas ou mais pessoas, uma vez que, como anteriormente elucidado, esses negócios jurídicos pressupõem o acordo de vontades entre dois ou mais agentes. Além disso, é essencial que tais agentes possuam capacidade para praticar atos da vida civil, estando excluídos da categoria de absolutamente incapazes ou relativamente incapazes, sob pena de nulidade ou anulabilidade do contrato.

A aptidão específica para contratar também se configura como requisito subjetivo, demandando que os contratos estejam em conformidade com eventuais limitações impostas pela legislação ao celebrar determinada modalidade contratual. Por fim, o consentimento das partes é crucial, devendo ser livre de vícios delimitados pelo Código Civil, tais como erro, dolo, coação, lesão, estado de perigo, simulação e fraude (GONÇALVES, 2019).

No tocante aos requisitos objetivos dos contratos, o legislador civilista estabeleceu que o objeto da relação contratual deve atender a determinadas condições. Em primeiro lugar, o objeto deve ser lícito, não contrariando a lei, a moral, os bons

costumes e a ordem pública. Adicionalmente, o objeto deve ser possível, ou seja, o contrato deve versar sobre algo que permita a execução do negócio jurídico. Por fim, o objeto deve ser determinado ou determinável, de modo que seja viável delimitar e caracterizar claramente o seu alcance (GONÇALVES, 2019).

Por fim, no que diz respeito aos requisitos formais dos contratos, as partes envolvidas devem atentar para a existência de formalidades exigidas pela legislação para conferir validade ao negócio jurídico. Como exemplo ilustrativo, o artigo 108 do Código Civil estabelece que o contrato de compra e venda de bens imóveis com valor superior a trinta vezes o salário-mínimo vigente no país, na ausência de disposição legal em contrário, deve ser formalizado por meio de escritura pública. Portanto, é possível concluir que na ausência de exigências legais quanto ao formalismo contratual, a regra é que o contrato seja celebrado de forma livre (GONÇALVES, 2019).

Dentre os princípios fundamentais que regem as relações contratuais, merecem destaque o princípio da autonomia da vontade e o princípio da boa-fé objetiva, os quais exercem significativa influência sobre os contratos de transferência de tecnologia não patenteável. Inicialmente, abordando o princípio da autonomia da vontade, este assegura às partes contratantes a liberdade de estabelecer as condições, obrigações e objeto do contrato, respeitando os requisitos de validade previamente estudados e evitando a violação das normas do ordenamento jurídico. Além disso, o princípio permite que as partes determinem a forma pela qual o contrato será celebrado quando não há exigência formal estabelecida em lei.

Dado que o contrato de transferência de tecnologia não patenteável é atípico, o princípio da autonomia da vontade exerce uma influência significativa sobre essa modalidade contratual. Não há previsão expressa no Código Civil ou em outras normativas do ordenamento jurídico brasileiro que tratem especificamente das cláusulas, objeto, condições, obrigações e forma de celebração desse contrato. Portanto, compete às partes, no exercício da liberdade contratual, estabelecer o conteúdo do contrato, conferindo uma flexibilidade considerável a essa modalidade contratual.

Quanto ao princípio da boa-fé objetiva, este pressupõe que as partes contratantes ajam de maneira íntegra e proba em todas as fases do contrato, desde as tratativas até a extinção, respeitando a outra parte e agindo sempre com a ética devida, conforme esperado pela ordem social.

A resposta a estas últimas indagações, portanto, encontra-se na definição da boa-fé objetiva, que, conforme já vimos, consiste em um princípio vinculado a uma imprescindível regra de comportamento, umbilicalmente ligada à eticidade que se espera seja observada em nossa ordem social (GAGLIANO; PAMPLONA FILHO, 2021, p. 98).

Assim como o princípio da autonomia da vontade, o da boa-fé objetiva exerce uma influência significativa sobre os contratos de transferência de tecnologia não patenteável. Isso se deve ao fato de que, como será discutido posteriormente, o ordenamento jurídico brasileiro carece de instrumentos específicos para proteger essa modalidade contratual contra ações prejudiciais à relação jurídica, especialmente na fase

negocial. Há a possibilidade de extravio de informações sigilosas relacionadas ao objeto do contrato, o que torna essencial que os contratantes se amparem no princípio da boa-fé objetiva.

Nesse contexto, o princípio da boa-fé objetiva desempenha um papel fundamental ao garantir que as partes atuem de maneira honesta, diligente e com confiança mútua, evitando a divulgação inadequada de informações sigilosas. Em face da ausência de dispositivos legais específicos para a proteção desses contratos, a observância da boa-fé objetiva torna-se uma salvaguarda crucial para preservar a integridade e a eficácia das relações contratuais de transferência de tecnologia não patenteável.

Conforme mencionado, o contrato de transferência de tecnologia, especialmente no que diz respeito ao *know-how*, é uma modalidade de contrato atípico. Isso significa que não há uma previsão legal específica sobre como esses contratos devem ser estruturados, quais cláusulas devem ser incluídas ou excluídas, qual será o objeto do contrato e qual será a forma de contraprestação. O Código Civil, em seu artigo 425, autoriza as partes a pactuarem contratos atípicos, desde que observadas as normas gerais estabelecidas no Livro Civilista.

A seu turno, portanto, contrato atípico é aquele não disciplinado pelo ordenamento jurídico, embora lícito, pelo fato de restar sujeito às normas gerais do contrato e não contrariar a lei, nem os bons costumes, nem os princípios gerais do direito (HIRONAKA, 2000, p. 138 *apud* GAGLIANO; PAMPLONA FILHO, 2021).

Certamente, a transferência de tecnologia não patenteável pode ser realizada por meio de um contrato de *know-how*. Nesse tipo de contrato, as partes têm a liberdade de estabelecer as condições essenciais, delineando o objeto do contrato, a contraprestação acordada e as medidas a serem adotadas para preservar o sigilo das informações a serem compartilhadas.

O contrato de *know-how* é uma ferramenta flexível que permite às partes adaptarem as cláusulas de acordo com as necessidades específicas da situação. Dessa forma, as partes podem definir com precisão as obrigações e direitos envolvidos, assim como as consequências em caso de violação do sigilo. A observância rigorosa da boa-fé objetiva e o estabelecimento claro e detalhado das condições contratuais são fundamentais para assegurar que a transferência de tecnologia ocorra de maneira eficiente e protegida legalmente.

O que se pode extrair de comum das ideias que se tem desses contratos é que os mesmos consistem no domínio de técnicas e experiências não patenteáveis, inerentes à atividade produtiva, que estão fora do domínio público e que garantem uma vantagem competitiva àquele que os exploram, havendo entendimento no sentido de que o contrato de *know-how* está ligado à ideia de segredo industrial, representando uma forma de reprodução do

aviamento empresarial (VICENTINO; GARBELOTTI, 2021, p. 169).

Para que o contrato de transferência de tecnologia produza efeitos em relação a terceiros, impedindo o uso indevido do objeto da relação contratual, a Lei de Propriedade Industrial estipula que o instrumento jurídico seja registrado junto ao Instituto Nacional de Propriedade Industrial - INPI. Atualmente, esta é a única forma de proteção direta às tecnologias não patenteáveis encontrada no ordenamento jurídico brasileiro, o que, em comparação com as patentes, confere uma proteção consideravelmente menos efetiva. Dessa forma, resta aos contratantes basearem-se nos princípios e normas gerais do direito contratual, como o princípio da autonomia da vontade e o princípio da boa-fé objetiva, para resguardar seus interesses.

3 DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL

Ao explorar o conceito de propriedade industrial, é essencial, em uma abordagem inicial, realizar um estudo sobre a propriedade em seu sentido amplo. O instituto da propriedade sempre desempenhou um papel crucial na história da humanidade. Desde os primeiros estágios da sociedade, já era possível identificar esse instituto e a necessidade de estabelecer meios para protegê-lo.

Dentre os povos da idade antiga, constata-se que os babilônios regulamentaram a propriedade, no Código de Hamurabi, datado de 2300 a.C., aproximadamente, e que trata de compra e venda de bens, móveis e imóveis. Assim, no §6º determinava proteção severa do bem patrimonial, ao estabelecer: “Se um cidadão recebeu um bem (de propriedade) de um deus ou do palácio: esse cidadão será morto; e, aquele que recebeu de sua mão o objeto roubado, será morto” (TAVARES, 2020, p. 576).

Como pode ser observado, desde os primórdios, normas protetivas à propriedade já eram positivadas. Entretanto, nesse período inicial, as sanções para aqueles que violavam a propriedade de terceiros eram extremamente severas, punindo o indivíduo com sua própria vida e não com seus bens, como é feito nos dias de hoje.

A propriedade sempre esteve intrinsecamente ligada ao conceito de bens. Na antiguidade e na Idade Média, por exemplo, os bens estavam principalmente relacionados às terras e a outras coisas móveis suscetíveis de comercialização (TAVARES, 2020, p. 575). Atualmente, a conceituação de bens é mais abrangente, não se limitando apenas a coisas corpóreas, mas também incluindo coisas incorpóreas.

Nesse contexto, observa-se que os bens compreendem tudo que integra a propriedade de alguém e está sujeito a ser objeto de uma relação contratual, seja ela de compra, venda, doação ou empréstimo. De acordo com o ensinamento do professor Clóvis Beviláqua, os bens são considerados valores e servem como objeto de uma relação jurídica (BEVILÁQUA *apud* GONÇALVES, 2019, p. 296). Dessa forma, qualquer bem,

desde que lícito, possível, determinado ou determinável, pode ser economicamente utilizado por meio de contratos.

No Brasil, conforme o artigo 5º, XXII da Constituição Federal, a propriedade é um direito constitucionalmente garantido ao cidadão. Seguindo a mesma linha de raciocínio quanto à amplitude do conceito de bens, e considerando a intrínseca vinculação entre propriedade e bens, a propriedade deve ser definida de maneira mais ampla possível, conforme preconiza a Constituição.

O conceito constitucional de propriedade é mais lato do que aquele de que se serve o direito privado. É que do ponto de vista da Lei Maior tornou-se necessário estender a mesma proteção, que, no início, só se conferia à relação do homem com as coisas, à titularidade da exploração de inventos e criações artísticas de obras literárias e até mesmo a direitos em geral que hoje não o são à medida que haja uma devida indenização de sua expressão econômica (MENDES, 2021, p. 336).

Por se tratar de um conceito abrangente, não se restringindo apenas a bens materiais, a Constituição garante a proteção das mais variadas formas de propriedade, seja ela privada, pública, intelectual ou industrial. Ao assegurar a propriedade como um direito fundamental de todo ser humano, o Constituinte exige que o legislador estabeleça na sociedade mecanismos necessários e suficientes para a proteção das mais diversas formas de propriedade.

Ademais, observa-se também, no Texto Constitucional, que a propriedade industrial necessita de meios para ser protegida. O artigo 5º, XXIX da Constituição da República Federativa do Brasil reforça a ideia de que o legislador infraconstitucional deve conferir aos autores de inventos industriais, marcas, nomes de empresa e outros signos distintivos a proteção necessária e o privilégio de uso exclusivo por um determinado período, dentro do território nacional, para essa forma específica de propriedade. Nas palavras do Ministro do Supremo Tribunal Federal, Gilmar Ferreira Mendes, “tem-se aqui, pois, garantia institucional quanto ao direito de propriedade industrial, que obriga o Poder Público a instituir o sistema de proteção e a preservá-lo, tendo por tempo determinado, aos autores de inventos industriais” (MENDES, 2021, p. 341).

Essa proteção à propriedade industrial tem como objetivo, conforme preconiza a própria Constituição, promover o desenvolvimento tecnológico e econômico do país. Conforme estabelecido pelo artigo 218 da Constituição Federal, o Estado possui a obrigação de incentivar e criar um ambiente propício para o desenvolvimento da pesquisa, da capacitação científica, tecnológica e inovação, assim como do desenvolvimento científico.

Ressalte-se, a intenção de se proteger uma invenção técnica, ou criação do espírito, está relacionada à necessidade de todo inventor ou criador ter assegurado um proveito econômico decorrente da exploração

comercial de sua invenção ou criação, uma vez que sempre há interesse da sociedade no desenvolvimento tecnológico, socioeconômico e cultural. Se essa proteção não existisse, certamente geraria um desestímulo a novas invenções e criações (TEIXEIRA, 2021, p. 432).

Como dito anteriormente, o conceito de bens está intrinsecamente ligado à propriedade, e isso se aplica também à propriedade industrial. Os bens industriais podem ser compreendidos como tudo que integra o patrimônio de uma empresa, conferindo-lhe uma vantagem competitiva em relação aos concorrentes no mercado em que atua. Essa empresa pode utilizar esse bem de forma exclusiva por um determinado período e em um território específico, mediante uma patente ou registro expedidos pelo Instituto Nacional de Propriedade Industrial - INPI.

Diante disso, percebe-se que o conceito de bens no contexto da propriedade industrial também é amplo. No entanto, para obter o direito de uso exclusivo desse bem, é necessário que ele se enquadre nas categorias estabelecidas pela Lei n. 9.279/1996, conhecida como Lei de Propriedade Industrial. Conforme essa legislação, ao autor da invenção, do modelo de utilidade, do desenho industrial e da marca, é assegurada a propriedade por um período determinado, garantindo ao titular o direito à indenização por danos materiais decorrentes da utilização irregular de sua propriedade por terceiros. Além disso, o terceiro está sujeito a ações na esfera criminal devido à prática de crime de concorrência desleal.

A mencionada legislação, em seu artigo 8º, estabelece que somente serão patenteáveis as invenções que atendam aos requisitos de novidade, atividade inventiva e aplicação industrial. Além disso, a Lei de Propriedade Industrial enumera coisas que não são consideradas invenções ou modelos de utilidade e coisas que não podem ser patenteadas. Assim, não é possível obter a patente de bens que violem a moral, os bons costumes, a segurança, a ordem e a saúde pública. Também são excluídas da possibilidade de patenteamento substâncias químicas e o todo ou parte de seres vivos, exceto microrganismos transgênicos que atendam aos requisitos para obtenção de patente.

Conforme a Lei de Propriedade Industrial, o titular da propriedade industrial que obtém a patente tem o direito exclusivo de utilização pelo prazo de 20 anos no caso de invenções e 15 anos para modelos de utilidade, sem possibilidade de prorrogação. Entretanto, é importante observar que se o proprietário de um bem que atenda aos requisitos de patenteabilidade desejar obter o uso exclusivo por meio de uma patente, ele deverá divulgar publicamente todas as informações relacionadas ao bem a ser patenteadado.

Assim sendo, é responsabilidade do proprietário do bem industrial, antes de solicitar o registro da patente, conduzir uma análise econômica e de mercado para determinar se é vantajoso tornar públicas todas as informações relacionadas àquela propriedade que, até o momento anterior ao registro, eram de sua exclusividade, não podendo proibir que terceiros as utilizem. Ao optar por requerer a patente, o titular deve divulgar de maneira detalhada as informações referentes ao bem industrial em questão. Após o período estipulado pela legislação, dependendo da categoria à qual pertence, o

titular não terá mais o direito de utilizá-lo de forma exclusiva. Isso possibilitará que terceiros explorem economicamente o bem sem incorrer no crime de concorrência desleal.

4 DA PROPRIEDADE INTELECTUAL E DO SEGREDO INDUSTRIAL

Com efeito, no contexto do Direito Civil brasileiro, observa-se a inclusão de uma ampla variedade de coisas no mesmo conceito de bens, abrangendo tanto os materiais quanto os imateriais. Partindo da premissa de que os bens, especialmente os corpóreos, são passíveis de exploração econômica e transferências, sejam onerosas ou gratuitas, esse raciocínio estende-se aos bens incorpóreos. Como destaca Carlos Roberto Gonçalves, “há, com efeito, bens imateriais que também são suscetíveis de apropriação e de utilização econômica como os direitos autorais, de invenção etc” (GONÇALVES, 2019, p. 296). Nesse sentido, tudo o que faz parte da propriedade de alguém e serve como objeto de uma relação jurídica é considerado um bem, mesmo que não seja tangível, como é o caso da propriedade intelectual.

No ano de 1967, com o objetivo de harmonizar internacionalmente o tema da propriedade industrial, a Convenção de Estocolmo foi realizada, sendo integrada ao ordenamento jurídico brasileiro em 1975 por meio do Decreto nº 75.541, durante o governo militar. Essa convenção foi marcada pela criação da Organização Mundial de Propriedade Intelectual (OMPI), uma entidade destinada a estabelecer o conceito de propriedade intelectual, implementar medidas para sua proteção, reduzir atos de concorrência desleal e promover a criação. Além disso, a OMPI busca facilitar a transferência de tecnologia relacionada à propriedade industrial para os países em desenvolvimento, acelerando o desenvolvimento econômico, social e cultural (INPI, 2009 *apud* THAINES, 2013, p. 28).

Dentre os mecanismos utilizados pela OMPI para a proteção da propriedade intelectual, destaca-se o Acordo TRIPS (*Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights*), que estabelece normas gerais com o objetivo de padronizar as regulamentações sobre propriedade intelectual nos países membros da Organização Mundial de Propriedade Intelectual. Segundo Tarcísio Teixeira,

O Acordo TRIPS tem por objeto disciplinar, entre seus signatários, a existência, a abrangência e a aplicação de normas de proteção de direitos de propriedade intelectual, bem como prevenir o abuso pelos titulares destes direitos (TEIXEIRA, 2021, p. 437).

No âmbito constitucional, o Texto Maior também atribuiu ao conceito de propriedade um sentido bastante amplo. Ao incluir a propriedade no rol dos direitos fundamentais, a Constituição impõe ao legislador infraconstitucional a criação de mecanismos na sociedade para a proteção da propriedade, independentemente da modalidade que ela assuma. No campo dos bens materiais, é possível observar no ordenamento jurídico brasileiro diversos dispositivos que visam à proteção dos bens, tanto na esfera cível quanto na esfera penal. Já no âmbito da propriedade intelectual,

cabe às legislações especiais tutelarem os conceitos de propriedade intelectual e os meios para protegê-la, como a Lei n. 9.279/1996 (Lei de Propriedade Industrial) e a Lei n. 9.610/1998 (Lei dos Direitos Autorais).

A propriedade intelectual pode ser definida como tudo aquilo que se origina de uma ideia, podendo ser materializado por meio de objetos ou coisas concretas e palpáveis, bem como através de sons, imagens, desenhos, reprodução de voz e sistemas computacionais. Nos ensinamentos de Tarcisio Teixeira,

A propriedade intelectual é o conjunto de normas de proteção sobre bens incorpóreos ou imateriais (o que não tem existência física) decorrente da criatividade, inteligência ou sensibilidade de seu criador – autor ou inventor. São as regras que tutelam as criações (direito autoral) e as invenções (propriedade industrial). Frise-se que o bem incorpóreo objeto da proteção jurídica pode ser materializado em suporte físico, como no caso de uma obra literária (TEIXEIRA, 2021, p. 431).

Desta forma, nota-se que o conceito de propriedade intelectual é amplo, abrangendo bens materiais e imateriais e dividindo-se em duas grandes vertentes: propriedade industrial e direito autoral.

No contexto dos segredos industriais e de coisas não passíveis de serem patenteadas, a situação é diferente. Nesse caso, o detentor do segredo industrial tem o uso exclusivo enquanto o segredo não se torna público ou acessível. O *know-how*, por exemplo, que pode ser traduzido como o “saber como” ou “saber fazer”, abrange os conhecimentos de uma empresa sobre uma fórmula ou processo produtivo secretos. Ele garante ao titular uma posição de destaque em relação a outras empresas que não possuem esse conhecimento. No entanto, neste caso, o *know-how* não está protegido por uma patente, e o titular não pode restringir terceiros de utilizarem aquele determinado conhecimento técnico, especialmente se esse conhecimento foi desenvolvido por pesquisas próprias por parte do terceiro. Nas palavras de Denis Borges Barbosa,

Enquanto a patente define-se como uma exclusividade de direito, o *know how* resume uma situação de fato: a posição de uma empresa que tem conhecimentos técnicos de outra natureza, que lhe dão vantagem na concorrência, seja para entrar no mercado seja para disputá-lo em condições favoráveis (BARBOSA, 2018, p. 349).

O *know-how*, portanto, guarda semelhanças com o segredo industrial, e não é vantajoso para o seu detentor buscar proteção por meio de uma patente. Isso se deve ao fato de que, ao solicitar uma patente, o titular é obrigado a divulgar de forma detalhada todas as informações relacionadas a esse bem, incluindo detalhes sobre o seu processo de produção. Por não estar protegido por uma patente ou outras formas estabelecidas pelas leis de propriedade industrial ou de direitos autorais, a salvaguarda do *know-how* ou de outros segredos industriais deve ser realizada por meio de mecanismos presentes

no ordenamento jurídico brasileiro, como, por exemplo, no Direito Civil, no Direito Penal ou até mesmo no Direito Trabalhista. Conforme mencionado por Tarcisio Teixeira,

A maior dificuldade para as empresas que assim preferem agir, é conseguir manter o segredo empresarial, pois não gozam dos direitos e instrumentos legais destinados às patentes previstos na Lei n. 9.279/96. Desprotegidas pela lei, correm o risco de outro empresário também explorar a mesma invenção, e caso este efetue o pedido de depósito da patente, será o seu titular, com direito ao uso exclusivo durante o prazo da lei, pois, a princípio, vale quem primeiro requereu o respectivo depósito (TEIXEIRA, 2021, p. 443).

Conquanto a proteção dos segredos industriais e do *know-how* seja ainda incipiente no ordenamento jurídico brasileiro, percebe-se uma fragilidade decorrente da ausência de instrumentos específicos para resguardar essas modalidades de propriedade. Diferentemente das tecnologias protegidas por patentes, que contam com mecanismos próprios, os segredos industriais e o *know-how* dependem de outras normativas para serem resguardados contra atos de concorrência desleal.

Essa dependência de regulamentações mais amplas gera uma insegurança jurídica durante as negociações para transferência desses ativos, uma vez que não há dispositivos específicos que ofereçam uma proteção clara e efetiva. O ordenamento jurídico ainda carece de uma abordagem mais robusta e especializada para lidar com essas questões, o que ressalta a necessidade de desenvolvimento e aprimoramento nas áreas específicas relacionadas à proteção de segredos industriais e *know-how*.

5 DA TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA

A opção por adquirir tecnologia por meio da transferência é compreensível, considerando o complexo e dispendioso processo de desenvolvimento tecnológico. O investimento significativo em recursos financeiros, capital humano, pesquisa, matérias-primas e treinamento técnico, aliado ao risco inerente ao insucesso nas pesquisas e no desenvolvimento, torna a transferência de tecnologia uma alternativa atrativa para as empresas.

O papel do Estado na promoção da pesquisa, desenvolvimento tecnológico e inovação é claramente estabelecido pela Constituição da República Federativa do Brasil e reforçado por legislações específicas, como a Lei n. 10.973/2004. O artigo 218 da Constituição destaca a responsabilidade do Estado em incentivar a pesquisa e o desenvolvimento tecnológico, reconhecendo a importância desses aspectos para o progresso científico e tecnológico do país.

A Lei n. 10.973/2004, por sua vez, define inovação como a introdução de novidade ou aperfeiçoamento no ambiente produtivo e social, destacando a necessidade de agregar novas funcionalidades ou características a produtos, serviços ou processos já existentes. Além disso, a legislação prevê incentivos à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no Brasil.

Ao criar um ambiente propício para a inovação, seja através de incentivos fiscais, criação de instituições especializadas ou polos tecnológicos, o Estado busca impulsionar o desenvolvimento tecnológico, contribuindo para a competitividade e o avanço econômico do país. Essas iniciativas visam fortalecer a capacidade inovadora das empresas, promover a geração de conhecimento e estimular a criação de soluções que beneficiem a sociedade como um todo.

Empresas que se abstêm de investir em tecnologias veem-se incapacitadas de apresentar no mercado produtos ou serviços aprimorados, que satisfaçam tanto as expectativas dos consumidores quanto os requisitos normativos vigentes no território de sua atuação. Como resultado, tais organizações tendem a perder visibilidade no mercado para seus concorrentes, os quais buscam a inovação seja por meio de pesquisas internas, seja por meio da aquisição de conhecimento tecnológico de terceiros.

Conforme mencionado anteriormente, empresas que deixam de introduzir no mercado novos produtos, serviços ou melhorias nos existentes por meio do desenvolvimento tecnológico encontram-se estagnadas no mercado em que operam. Além disso, enfrentam dificuldades em adentrar em novos mercados, uma vez que seus produtos tornam-se obsoletos em relação aos oferecidos por seus concorrentes. Isso resulta na diminuição da rentabilidade da empresa, podendo, em alguns casos, levar a restrições legais, especialmente se o legislador interpretar que a tecnologia ultrapassada tem impactos significativos no meio ambiente ou na saúde pública.

O aporte de recursos em pesquisa e desenvolvimento tecnológico proporciona benefícios abrangentes para a sociedade. Essa prática resulta no aprimoramento da qualidade dos produtos disponibilizados no mercado, atenuando o impacto ambiental associado à produção, uma vez que os processos de desenvolvimento são otimizados. Além disso, promove uma redução substancial nos custos de produção, refletindo diretamente no preço final dos produtos.

Conforme já dissemos, a exploração da tecnologia mais avançada proporciona a seu titular uma condição favorável frente aos competidores. A contrário sensu, a estagnação tecnológica possibilita que os concorrentes se antecipem ao patamar tecnológico alcançado pelo detentor, ou mesmo superem, acarretando-lhe perdas de posição no mercado e redução da lucratividade (PRADO, 1997, p. 18).

As empresas não necessariamente precisam adquirir novas tecnologias diretamente por meio de pesquisas e desenvolvimento tecnológico. Em muitos casos, especialmente para empresas de pequeno e médio porte ou aquelas ingressando em novos mercados, pode faltar a capacidade econômica para investir em ambientes próprios para o desenvolvimento dessas tecnologias. Portanto, uma alternativa viável para que as empresas obtenham tecnologias sem a necessidade de grandes investimentos é a transferência de tecnologia. Isso implica na aquisição por meio de compra ou empréstimo, estabelecidos por contratos com terceiros que detêm as tecnologias mais recentes desenvolvidas por eles próprios.

Ao optar pela aquisição da inovação por meio da transferência de tecnologia, a empresa se ajustará às demandas do mercado e às legislações, obtendo destaque na sua área de atuação. Isso ocorrerá ao comercializar produtos ou serviços de maior qualidade técnica, sem a necessidade de assumir custos elevados relacionados a matérias-primas, capital intelectual e capacitação técnica de seus colaboradores.

Os contratos de transferência de tecnologia são contratos bilaterais, onde o titular da tecnologia (que para os efeitos desse estudo são as ICTs) a disponibiliza de forma definitiva ou provisória para um terceiro interessado, que, após realizar as adaptações e aperfeiçoamentos necessários, usará e explorará a tecnologia comercialmente, aumentando sua eficiência e competitividade, através de novos processos ou através da disponibilização de novos produtos e serviços no mercado, pagando em contraprestação um preço (em caso de cessão definitiva da tecnologia) ou royalties pela exploração da tecnologia no prazo estipulado (VICENTINO; GARBELOTTI, 2021, p. 163).

Portanto, ao adquirir tecnologias cujo processo de desenvolvimento é mantido em sigilo ou é de difícil acesso, as empresas que as obtêm por meio de contratos de transferência de tecnologia também alcançarão maior destaque no mercado devido à exclusividade sobre aquela inovação tecnológica.

No âmbito da Constituição Federal, o artigo 219, parágrafo único, inserido pela Emenda Constitucional nº 85/2015, atribui ao Estado a obrigação de incentivar a inovação por meio de estímulos a empresas e entidades públicas e privadas, criando parques e polos tecnológicos, além de fomentar a transferência de tecnologia. Assim, cabe ao Estado criar um ambiente propício e legalmente seguro para a realização de transferências de tecnologia, visto que esta se configura como uma alternativa para que as empresas se adaptem ao mercado e para promover a livre concorrência.

Embora não seja obrigatória a realização de contratos para efetuar transferências de tecnologia, a forma mais comum e segura para tal é por meio dessas relações jurídicas. Nessa perspectiva, a Lei de Propriedade Industrial estabelece que os contratos de transferência de tecnologia, para que produzam efeitos em relação a terceiros, devem ser registrados perante o Instituto Nacional de Propriedade Industrial - INPI. Além disso, o artigo 2º, III, "a" da Instrução Normativa nº 70 do INPI, que trata dos procedimentos administrativos para os registros de contratos junto à Autarquia, enfatiza que devem ser registrados os contratos de fornecimento de tecnologia *know-how*. Essas tecnologias, muitas vezes, não estão protegidas por patentes devido a não se enquadrarem nos requisitos para a concessão de patentes e, além disso, tratam-se de segredos industriais. Frequentemente, o detentor não tem interesse em solicitar a patente, uma vez que não lhe convém divulgar as informações relativas àquela tecnologia para o público.

Atualmente, o ordenamento jurídico brasileiro abrange apenas essa forma de proteção no que diz respeito às transferências de tecnologias não patenteáveis. Percebe-

se que é possível registrar o contrato junto ao Instituto Nacional de Propriedade Industrial - INPI somente após ter sido devidamente pactuado entre as partes. Importante notar que as fases pré-contratual e pós-contratual carecem de um suporte jurídico quanto à proteção da tecnologia não patenteável, objeto do contrato de transferência de tecnologia, em relação ao uso indevido por terceiros, a menos que a conduta destes se enquadre no ilícito da concorrência desleal. Nas palavras de Denis Borges Barbosa,

salvo a tal exceção, o objeto protegido não é dotado de exclusividade, como o é uma patente, mas apenas de oponibilidade a certos atos concorrenciais, tidos como ilícitos. Uma patente exclui do uso de seu objeto todos os terceiros, mesmo aqueles que, licitamente, obtiveram a mesma informação, inclusive criadores independentes. A proteção desses segredos – sem exceção – só veda atos ilícitos de obtenção do conteúdo da informação (BARBOSA, 2018, p. 346).

Nesse contexto, conclui-se que o Estado ainda não estabeleceu um ambiente propício e juridicamente seguro para as transferências de tecnologias não patenteáveis. Dessa forma, as empresas se veem restritas ao registro do contrato já firmado entre as partes junto ao órgão competente. Isso resulta, por conseguinte, em uma insegurança jurídica nas fases pré-contratual e pós-contratual, tornando o processo de transferência arriscado e complexo.

Não obstante as adversidades inerentes a essa modalidade de inovação tecnológica, que consiste na disseminação da tecnologia por meio de contratos de transferência, sob a perspectiva da empresa com capacidade para conduzir pesquisas e desenvolvimento tecnológico de maneira direta, a transferência da tecnologia por ela desenvolvida emerge como uma estratégia para a recuperação econômica dos investimentos realizados em seu desenvolvimento.

Tem-se, então, que a transferência da tecnologia com o objetivo de maximizar a rentabilidade viabiliza que a empresa recupere os custos que acarretou seu desenvolvimento, assim como incrementa a geração de fundos para financiar investimentos com pesquisa de melhoramentos e novas tecnologias, o que preservará sua competitividade (PRADO, 1997, p. 19).

Ressalta-se que a transferência pode ocorrer por meio de uma cessão, na qual ocorre a transferência da titularidade total ou parcial da tecnologia desenvolvida. Alternativamente, pode-se realizar a transferência por meio de licença, na qual o detentor da inovação tecnológica concede ao receptor o direito de usufruir da tecnologia por um período específico, mediante o pagamento de uma contraprestação estabelecida.

Ante ao exposto, constata-se que a transferência de tecnologia oferece vantagens para ambas as partes envolvidas na relação contratual, tanto para a cedente

quanto para a receptora. No entanto, o ordenamento jurídico brasileiro ainda apresenta carências em mecanismos efetivos para a proteção de tecnologias não abrangidas por patentes. Nesse sentido, as empresas não podem se limitar apenas ao registro do contrato de transferência de tecnologia junto ao INPI e aos princípios gerais do direito contratual para garantir a proteção contra possíveis extravios de informações sigilosas relacionadas a tais contratos.

6 DA INSEGURANÇA JURÍDICA NOS CONTRATOS DE TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA NÃO PATENTEÁVEL

É evidente que a escolha das empresas pela aquisição de tecnologias por meio de contratos de transferência, em vez do desenvolvimento de inovações de forma direta, aumenta a cada dia, motivada por razões econômicas relacionadas a matérias-primas, capital intelectual e capacitação técnica. Além disso, essa abordagem oferece vantagens em termos de celeridade, competitividade no mercado e redução do risco de insucesso nas pesquisas internas.

Diante dessa realidade, é imperativo que os ambientes destinados à condução desses processos de transferência de tecnologia sejam juridicamente seguros e estáveis, estabelecendo normas específicas que proporcionem mecanismos de proteção à tecnologia a ser transmitida. Além disso, é crucial que essas normas harmonizem os contratos desde a fase negocial até a extinção do instrumento jurídico. Conforme previamente observado, quando se trata de tecnologias respaldadas por patentes, a Lei de Propriedade Industrial já instituiu mecanismos eficazes para a proteção dessa propriedade industrial, a qual será objeto de um contrato de transferência de tecnologia, conferindo ao seu detentor o direito de uso exclusivo por 15 anos no caso de modelos de utilidade e 20 anos para invenções.

Entretanto, no caso em que o objeto em questão seja um segredo industrial ou *know-how*, não é do interesse do seu titular buscar a proteção da propriedade industrial junto ao INPI, através de uma carta-patente ou certificado de registro. Isso se deve ao fato de que não é vantajoso para ele divulgar todas as informações detalhadas da tecnologia para o público.

Nesse contexto, a proteção do segredo industrial ou *know-how* torna-se menos efetiva, exigindo a inclusão de cláusulas contratuais de confidencialidade. Além disso, presume-se que as partes agirão de acordo com o princípio da boa-fé objetiva, comprometendo-se a não divulgar as informações sigilosas abordadas no contrato. Adicionalmente, é necessário recorrer a outras normas do ordenamento jurídico, como o Código Penal, o Código Civil e leis trabalhistas, para coibir práticas ilícitas, consideradas como concorrência desleal. Isso resulta na dispersão da proteção para tecnologias não patenteadas ou não patenteáveis dentro do ordenamento jurídico brasileiro.

A carência de um mecanismo que confira o uso exclusivo do segredo industrial ou do *know-how*, à semelhança das patentes, gera insegurança jurídica durante e após a celebração de contratos de transferência de tecnologia não patenteável. O titular dessa propriedade industrial, ao buscar persuadir a outra parte contratante sobre os benefícios da tecnologia a ser transferida, necessita compartilhar algumas informações do segredo

industrial ou do *know-how*. Esse compartilhamento é crucial para que a parte receptora avalie a viabilidade de prosseguir com o contrato. Contudo, essa exposição prévia pode levar a parte receptora a desistir das negociações, percebendo que possui a capacidade de desenvolver a mesma tecnologia ou uma superior com base em suas próprias pesquisas e desenvolvimentos. Além disso, dependendo das informações transmitidas nessa fase negocial, a parte receptora pode desistir ao constatar que o segredo industrial ou *know-how* tratados no contrato não atendem às expectativas da empresa.

Assim, o fato de, ainda na fase pré-contratual, vir a suceder a abertura das informações do *know-how* pode resultar na indesejada e antecipada transferência da referida tecnologia. Outra consequência desse evento precoce a transferência da tecnologia na fase das tratativas é a possibilidade da redução automática do valor de troca desse bem, seja em relação ao receptor, seja frente a terceiros, já que tal valor está intimamente associado com a limitada quantidade de pessoas que detêm tal conhecimento (PRADO, 1997, p. 39).

Conforme anteriormente abordado, a Constituição Federal estipula como responsabilidade do Estado fomentar a pesquisa, o desenvolvimento tecnológico e científico, assim como incentivar a transferência de tecnologia. Nesse contexto, é incumbência do Estado criar um ambiente juridicamente seguro para a celebração de contratos dessa natureza. Essa medida visa mitigar riscos e minimizar externalidades negativas que poderiam prejudicar ou complexificar o processo de transferência de tecnologia. Tais implicações, por sua vez, poderiam afastar investidores e impactar adversamente a pesquisa e o desenvolvimento tecnológico no cenário brasileiro.

No contexto brasileiro, o Estado ainda apresenta deficiências na proteção da propriedade industrial não patenteada ou não patenteável. Em outras palavras, o ordenamento jurídico nacional carece de meios eficazes para mitigar a externalidade representada pela insegurança jurídica durante a celebração de contratos de transferência de tecnologia não amparada por patentes.

Na contemporaneidade, as partes envolvidas em contratos precisam apelar para os princípios da autonomia da vontade e da boa-fé objetiva. Isso é necessário para estabelecer, como cláusula contratual, um acordo de confidencialidade que assegure que as informações sigilosas apresentadas não sejam divulgadas ou utilizadas ilicitamente pela parte receptora em todas as fases do contrato. Vale ressaltar que o acordo de confidencialidade não confere exclusividade ao titular do segredo industrial ou *know-how*. Assim, no momento da divulgação parcial das informações ao potencial receptor, o valor comercial dessa propriedade reduz, e o titular perde a garantia de ser o único no mercado detentor daquela tecnologia.

Internacionalmente, especialmente na União Europeia, o direito europeu já estabeleceu normas que visam proporcionar uma proteção mais robusta para as tecnologias não patenteáveis. Esse enfoque tem como objetivo incentivar a divulgação dos conhecimentos técnicos e fomentar o desenvolvimento tecnológico por meio da

harmonização, em um único regulamento, das disposições aplicáveis aos acordos de licença de patente e de *know-how*.

Segundo o Regulamento (CE) 240/96, revogado pelo Regulamento (CE) 772/04, as proteções concedidas aos contratos de licenças de patentes nacionais dos Estados-membros da União Europeia devem ser estendidas aos contratos que visam a licença de informação técnica não patenteada, bem como ao *know-how*. Essa disposição sugere que, de maneira análoga ao direito brasileiro, todas as salvaguardas atualmente asseguradas às patentes seriam aplicáveis aos contratos que têm como objeto tecnologias não patenteáveis.

Percebe-se aqui que o Regulamento ampliou a utilização do conceito de transferência de tecnologia, de tal forma que direitos autorais relativos aos programas de computador podem ser transferidos por um contrato de transferência de tecnologia. Também inclui-se o *know-how*, que é equiparado, para todos os efeitos jurídicos, a um contrato de transferência de tecnologia, ou seja, não há uma distinção jurídico-conceitual no Regulamento (FLORES, 2006, p. 289).

Além disso, o Regulamento (CE) 772/04 buscou proporcionar uma proteção mais efetiva a essas tecnologias não patenteáveis, regulamentando o conceito de *know-how* para uma melhor identificação dos contratos que abrangem essas tecnologias e, por conseguinte, oferecendo uma proteção mais robusta a esses contratos. De acordo com o regulamento, o *know-how* é definido como o conjunto de informações práticas não patenteadas, derivadas da experiência e de ensaios, que é mantido em segredo, ou seja, não é conhecido e não é facilmente acessível, e que é significativo para o desenvolvimento de alguma tecnologia, sendo identificado, ou seja, descrito de forma completa.

No contexto do Mercosul, assim como no Brasil, um dos membros mais significativos do bloco econômico, a regulamentação e a proteção dos contratos de transferência de tecnologia não patenteável são ainda insuficientes, carecendo de legislações específicas que assegurem uma proteção adequada durante a transferência dessas tecnologias.

No continente americano do sul, a estrutura normativa é exatamente contrária, ou seja, no âmbito do bloco de integração, não existem normas comuns de aplicabilidade aos contratos de *know-how*, que possam ser utilizadas e aplicadas no sentido de unificar as regras sobre os contratos de *know-how* (FLORES, 2006, p. 293).

Ao analisar principalmente o direito europeu, observa-se que a União Europeia proporciona uma maior proteção às tecnologias não patenteáveis, especialmente ao *know-how*. Essa maior proteção é evidenciada pelo fato de que o conceito dessas tecnologias é regulamentado pela legislação em vigor na União Europeia. Além disso, é

notável que as mesmas salvaguardas garantidas às patentes são estendidas ao *know-how*, resultando em uma redução significativa da insegurança jurídica em caso de insucesso nas negociações dos contratos de transferência dessas tecnologias. Esse cenário também contribui para conferir um maior valor agregado ao objeto do contrato na perspectiva do possível receptor.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante do exposto, é evidente que a aquisição de tecnologias por meio de contratos de transferência de tecnologia é uma alternativa mais acessível e rentável para as empresas em comparação com a condução direta de pesquisas e desenvolvimento tecnológico. Essa rentabilidade se reflete em menor risco de insucesso em pesquisas, menor onerosidade na aquisição de matérias-primas, capital intelectual e capacitação técnica, além de uma maior celeridade no atendimento às demandas dos consumidores e da legislação. Isso resulta na introdução no mercado de produtos de alta qualidade, com menor preço e que não impactam negativamente o meio ambiente.

A Constituição Federal estabelece como obrigação do Estado o incentivo à pesquisa e ao desenvolvimento tecnológico, assim como à transferência de tecnologia. No contexto das tecnologias protegidas por patentes ou certificados de registro no Instituto Nacional de Propriedade Industrial - INPI, o ordenamento jurídico brasileiro é abrangido por normativas que visam a proteção dessas propriedades industriais. Tais normativas concedem ao titular da tecnologia o direito exclusivo de utilizá-la em todo o território nacional por um período determinado, condicionado à divulgação das informações pertinentes a ela.

Entretanto, ao abordar propriedades industriais não patenteadas ou não patenteáveis, como o segredo industrial e o *know-how*, o ordenamento jurídico brasileiro ainda carece de meios efetivos para sua proteção. Essa lacuna impacta negativamente nos processos de transferência dessas tecnologias, gerando um cenário de insegurança jurídica tanto para a parte fornecedora quanto para a parte receptora.

Em ordenamentos jurídicos estrangeiros, como observado no direito europeu, as tecnologias não patenteadas recebem regulamentação e proteções semelhantes às patentes, proporcionando maior segurança jurídica na celebração de contratos de transferência dessas formas de tecnologia. Na União Europeia, conforme evidenciado no Regulamento (CE) 772/04, o conceito de *know-how* é estabelecido na legislação, facilitando a identificação dos contratos voltados para a transferência dessa tecnologia e fortalecendo sua proteção. No entanto, ao examinar esse tema no âmbito do Mercosul, nota-se que, assim como no Brasil, os demais países sul-americanos também carecem de legislações efetivas para a proteção das tecnologias não patenteadas ou não patenteáveis.

Diante desse cenário, espera-se que o debate sobre essa problemática sirva como base para a formulação de normativas que abordem medidas protetivas às tecnologias não amparadas por patentes. Tal iniciativa visa reduzir os riscos associados aos processos de transferência de tecnologias, promovendo, assim, um ambiente propício e estável para impulsionar a pesquisa e o desenvolvimento tecnológico, alinhando-se aos princípios estabelecidos pela Constituição da República Federativa do Brasil.

REFERÊNCIAS

BARBOSA, D. B. **Tratado da Propriedade Intelectual**: Tomo IV. 2. ed. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2018.

BRASIL. **Código Civil. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002**. Brasília: Diário Oficial da União, 2002. Disponível em:
http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Brasília: Diário Oficial da União, 1988. Disponível em:
http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm.

BRASIL. **Instrução Normativa nº 70, de 11 de abril de 2017**. Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. Instituto Nacional da Propriedade Industrial - INPI. Brasília: Diário Oficial da União, 2017. Disponível em: https://www.in.gov.br/materia/-/asset_publisher/Kujrw0TZC2Mb/content/id/20161195/do1-2017-04-12-instrucao-normativa-n-70-de-11-de-abril-de-2017-20161173.

BRASIL. **Lei nº 9.279, de 14 de maio de 1996**. Regula direitos e obrigações relativos à propriedade industrial. Brasília: Diário Oficial da União, 1996. Disponível em:
http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19279.htm.

BRASIL. **Lei nº 10.973, de 2 de dezembro de 2004**. Dispõe sobre incentivos à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo e dá outras providências. Brasília: Diário Oficial da União, 2004. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/lei/110.973.htm.

CENTRO UNIVERSITÁRIO DE PATOS DE MINAS. Pró-reitoria de Ensino Pesquisa e Extensão. **Manual para normalização de trabalhos acadêmico-científicos**. 5. ed. rev. ampl. Patos de Minas: UNIPAM, 2019.

FLORES, N. C. da S. **Da cláusula de sigilo nos contratos internacionais de transferência de tecnologia - know-how**. 2006. 342 f. Tese (Doutorado em Direito), Universidade Federal de Santa Catarina, Santa Catarina, 2006. Disponível em:
<https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/89479>.

GAGLIANO, P. S.; PAMPLONA FILHO, R. **Novo Curso de Direito Civil - Volume 4: Contratos**. 4. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2021. 840 p.

GONÇALVES, C. R. **Direito civil brasileiro - Volume 1: parte geral**. 17. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2019.

MENDES, G. F. **Curso de direito constitucional**. 16. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2021.

PRADO, M. C. de A. **Contrato internacional de transferência de tecnologia: patente e know-how**. 1997. Dissertação (Mestrado), Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, São Paulo, 1997.

TAVARES, A. R. **Curso de direito constitucional**. 18. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2020.

TEIXEIRA, T. **Direito empresarial sistematizado: teoria, jurisprudência e prática**. 9. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2021.

THAINES, A. H. **Propriedade intelectual: o desenvolvimento regional sob a óptica do reconhecimento da indicação geográfica e o caso do Vale dos Vinhedos**. 2013. Dissertação (Mestrado), Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul, Ijuí, 2013.

VICENTINO, A. R. R.; GARBELOTTI, M. G. Os contratos de transferência de tecnologia na Lei de Inovação brasileira: o impacto da exclusividade na exploração de tecnologia/patente da ICT por terceiros. **Revista Electrónica de Direito**, Porto, v. 26, n. 3, p. 159-185, 2021. Disponível em: https://cije.up.pt/client/files/0000000001/9-maria-gabriela-garbelotti_1797.pdf.