

# PROTEÇÃO DO KNOW-HOW NOS CONTRATOS DE TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA DE DEFESA

## KNOW-HOW PROTECTION IN DEFENCE TECHNOLOGY TRANSFER CONTRACTS

Juliano Scherner Rossi<sup>1</sup>

**Resumo:** A transferência de tecnologia deve se basear no conhecimento prévio sobre o assunto, o que só é possível a partir de pesquisa e inovação nacionais. O *know-how* cria ao seu detentor uma capacidade de produção industrial nova, fator que torna a informação valiosa e o estabelece como bem econômico, passível de transferência. A Estratégia Nacional de Defesa é concebida como parte da estratégia de desenvolvimento nacional e se baseia em um princípio da independência nacional. A indústria de defesa é um dos setores que a Estratégia Nacional de Defesa elegeu como vetor para o desenvolvimento nacional. Em compras governamentais de defesa, a legislação brasileira permite que a tecnologia a ser transferida – se a transferência de tecnologia é uma das condições da operação – não seja apenas a empresas e institutos de pesquisa estatais, mas diretamente ao setor privado. Nessas operações, o governo estipula as condições em que ocorrerá a transferência e o nível exigido de confidencialidade. A lei brasileira não contém nenhuma disposição expressa sobre a confidencialidade nos contratos de defesa, mas há um princípio geral do respeito do sigilo. Este artigo foi escrito usando o método dedutivo e técnica monográfica e de pesquisa documental indireta.

**Palavras-chaves:** Produto de defesa. Segredo industrial. *Know-how*. Contrato. Defesa. Sigilo. Transferência de tecnologia.

---

<sup>1</sup> Procurador-Federal, especialista em direito público (Universidade de Brasília), aluno do Programa de Pós-Graduação em Direito da Universidade Federal de Santa Catarina. Endereço: Rua José Bonifácio Malburg, 195, Centro, Itajaí-SC, fone (48)91645929; email [juliano.rossi@agu.gov.br](mailto:juliano.rossi@agu.gov.br).

**Abstract:** Technology transfer should be based on prior knowledge on the subject, which is only possible from national research and innovation. Know-how creates capacity of new industrial production, which establishes it as valuable information and economic good, subject to trade. The National Defence Strategy is designed as part of the national development strategy and is based on a principle of national independence. The defence industry is one of the sectors that the National Defence Strategy elected as vector for national development. In Defence government procurements, Brazilian Law allows the technology to be transferred not just to state owned companies or research institutes, but directly to the private sector. In these operations, the government stipulates the conditions under which the transfer and the required level of confidentiality. Brazilian Law contains no express provision on confidentiality in defence contracts, but there is a general principle of secrecy. It was used the deductive approach and indirect technical documentary research techniques.

**Keywords:** Defence product. Know-how. Contract. Trade secret. Defence. Technology transfer.

## 1 INTRODUÇÃO

O sigilo, em contratos, é um tema pouco comum na jurisprudência. Não há tratamento específico, no Código Civil; o único aspecto relacionado é a faculdade de não depor sobre fato a cujo respeito que deva guardar segredo (art. 229, I). Sigilo, todavia, é matéria de grande relevância. Informação é poder. No recente escândalo de espionagem envolvendo Brasil e Estados Unidos da América – EUA, por exemplo, imputou-se à Agência de Segurança Nacional americana (*National Security Agency – NSA*) o furto de informações relativas ao campo de Libra, com a finalidade de obter-se vantagem em relação aos demais competidores, no leilão (MINISTÉRIO..., 2013; PETROBRAS..., 2013). Em defesa, considerado o aspecto da segurança, seja do país ou de seus indivíduos, não se está diante apenas de informação como poder econômico, mas especialmente de poder em sua forma crua. Sigilo é, nesse contexto, literalmente vital.

Tecnologia, por sua vez, é uma das questões mais sensíveis do desenvolvimento de um país e nenhum Estado moderno pode ignorá-la. A ciência desenvolve um papel cada vez mais dominante na produção industrial e a inovação está na raiz do crescimento econômico e

da competitividade. A tecnologia permite o surgimento de novos produtos e serviços e resulta em maior eficiência nos processos de produção. Inovação não é apenas uma questão de estratégia de desenvolvimento, mas também de independência nacional. Nem todo o conhecimento é passivo de ser codificado. A transferência de tecnologia deve se basear no conhecimento prévio sobre o assunto, o que só é possível a partir de pesquisa e inovação nacionais. O mesmo se aplica à engenharia reversa. Ainda, necessidades tecnológicas bem identificadas requerem conhecimento prévio da tecnologia em si.

A criação de um ambiente propício à inovação depende não só a infraestrutura física e de recursos humanos, mas também de um quadro normativo que proporciona segurança para os investimentos e racionalidade para o relacionamento entre os agentes, maximizando as trocas e resultados. Seguindo essa orientação, a Lei de Inovação (Lei n. 10.973/04) e a Lei n. 12.598/12 regulam o conjunto de pesquisa e desenvolvimento entre empresas, governo e instituições de pesquisa. Este quadro legal fornece vários instrumentos para o desenvolvimento da indústria de defesa, tais como renúncias fiscais e linhas de crédito para empresas, e regula a transferência da propriedade intelectual e *know-how* em compras governamentais de produtos e sistemas de defesa, bem como os mecanismos de compensação comercial, tecnológica e industrial em importações (*offset*).

Devido a razões de segurança nacional, a confidencialidade é um dos aspectos que deve ser bem gerido em contratos de transferência de tecnologia em defesa. Este artigo trata de contratos de transferência de tecnologia em defesa. Os aspectos abordados são os contratuais, com ênfase na propriedade intelectual: normas que regulem a transmissão de direitos de propriedade intelectual e que estabeleçam condutas permitidas e proibidas, que viabilizem responsabilizar infratores, com a finalidade garantir o sigilo de informações detidas por uma das partes. Existem vários níveis em que a proteção do *know-how* se dá, além dos contratuais. É provável que nem seja o temor da responsabilização civil o instrumento mais efetivo e que uma cultura institucional favorável ou a responsabilização penal sejam mais eficazes na garantia de sigilo. O contrato ainda tem função extrajurídica. Ao esclarecer o que pode e o que não pode ser feito, reduz o âmbito de conflito e estimula a confiança e racionaliza as trocas. Essas questões, entretanto, não serão objeto específico deste estudo.

O estudo foi escrito usando o método dedutivo e técnica monográfica e de pesquisa documental indireta e está dividido em quatro seções. Na primeira, serão abordadas as relações da tecnologia com o desenvolvimento do país e a defesa. A segunda e a terceira

trazem o regime jurídico da proteção do know-how e da confidencialidade. Na quarta seção, serão abordados aspectos contratuais da transferência de know-how.

Quanto aos termos utilizados, know-how será estabelecido de modo amplo, como arte empresarial, não apenas considerado como informação ou prática sigilosa. Será feita, por outro lado, a diferenciação entre a tutela das informações e práticas sigilosas, que constituem segredo empresarial, e a das não sigilosas. Sigilo, segredo, confidencialidade serão tratados como sinônimos. Confidencialidade tem um sentido técnico, relativo à cláusula ou ao contrato que tenham o sigilo como objeto. Ao longo do desenvolvimento, buscar-se-á fazer a diferenciação entre as situações. Quando ela não for feita expressamente, a diferenciação será estabelecida a partir do contexto. A locução pesquisa, desenvolvimento e inovação – PD&I, quando utilizada, terá seu foco neste último termo, ou seja, pesquisa e desenvolvimento serão tomados como etapas, necessárias ou não, da inovação. Esta é conceituada, nos termos do Manual de Oslo: a implementação de um produto – bem ou serviço – novo ou significativamente melhorado, de um processo, de um novo método de *marketing* ou de um novo método organizacional nas práticas de negócios (OCDE, 1997).

## **2 INDEPENDÊNCIA TECNOLÓGICA E A ESTRATÉGIA NACIONAL DE DEFESA – END**

Em uma economia de mercado, as empresas estão em regime concorrência. Tecnologia de defesa, por outro lado, é tratada como uma questão de Estado, crucial para a segurança e a garantia da soberania. Por essa razão, há uma forte intervenção do Estado no mercado de defesa. A Lei de Patentes (Lei n ° 9.276/96), por exemplo, prevê a autorização do governo na exploração e cessão de patentes relativas à segurança nacional (art. 75, § 3 °). A Lei do Controle de Exportação de Armas americana (*Arms Export Control Act of 1976*), em outro exemplo, confere o poder geral ao governo de controlar a exportação de armas e tecnologia, como na transferência de tecnologia de satélites (art. 1.514) (EUA, 1978). Como a transferência de tecnologia militar está sujeita a várias condições, o desenvolvimento de tecnologia militar depende de pesquisa e inovação nacionais.

O desenvolvimento tecnológico, a despeito de também resultar do arranjo espontâneo das forças de mercado, tem melhores resultados em ambientes propícios. A criação de

ambientes propícios ao desenvolvimento tecnológico, por sua vez, depende, entre outros fatores, da organização de um programa nacional de pesquisa, desenvolvimento e inovação consistente e integrado, capaz de coordenar governo, setor privado e comunidade científica.

Inovação está associada com a capacidade de criar e disseminar o conhecimento. O compartilhamento do conhecimento é, portanto, um aspecto ligado à essência da gestão da inovação, porque permite a divulgação e criação de novos conhecimentos, retroalimentando o processo de inovação. No entanto, nem todo o conhecimento é passivo de ser codificado e, portanto, capaz de replicação a partir de plantas.

A transferência de tecnologia é um processo complexo e imperfeito. Mesmo a transferência da sede de uma subsidiária no mesmo país não é perfeita: há a cultura local, a história, as capacidades técnicas dos envolvidos no processo. A transferência de um objeto complexo, entre as empresas que podem até mesmo ser concorrentes entre si e que falam línguas diversas é ainda mais complexa. Por outro lado, o processo de transferência de tecnologia, se bem feito, é a garantia de que o investimento, por exemplo, para um cenário hipotético de guerra, torna-se um projeto de modernização na pesquisa e no desenvolvimento de vários setores do país (BARBOSA, E., 2010).

O Brasil está desenvolvendo vários projetos para modernizar as suas forças armadas, que enfrentam uma crise decorrente de duas décadas de investimento mal direcionado. O Brasil está atualmente em décimo segundo lugar nas maiores orçamentos da defesa, ao lado de Canadá, Austrália e Espanha. De acordo com a Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial – ABDI (2010), os investimentos atuais não registram uma variação muito grande em comparação com a quantidade de recursos investidos em relação ao PIB nos últimos trinta anos, mas a administração do orçamento não favorece o investimento. O Brasil investe cerca de trinta milhões de reais por ano em PD&I para fins militares. A maioria do orçamento do Ministério da Defesa, cerca de setenta e cinco por cento, é de despesas com pessoal. Os EUA, por outro lado, líderes do *ranking* global, com quarenta e um por cento do orçamento mundial em defesa, investe anualmente cerca de quarenta bilhões de dólares em PD&I. Algumas das causas para o baixo desempenho brasileiro em PD&I foram: uma política instável da Defesa, o desmantelamento do legado industrial e científico militar, a desarticulação entre as forças (Exército, Marinha e Força Aérea), a falta de recursos e a falta de política industrial e científica da Defesa (GOYZUETA, 2010).

A posição oficial do Brasil sobre a reorganização das Forças Armadas e da base

industrial de defesa – BID é apresentada na Estratégia Nacional de Defesa – END (Dec. n. 6.703/08), revisada em 2012 (BRASIL, 2012), em um projeto de mobilização nacional, a partir das forças armadas. De acordo com o documento, a estratégia de defesa nacional é concebida como parte da estratégia de desenvolvimento nacional e se baseia em um princípio da independência nacional: por meio da mobilização da força produtiva, da capacitação tecnológica autônoma e da promoção de direitos civis e de participação, proporcionando igualdade de oportunidades econômicas e educacionais. A END requer o desenvolvimento da BID e a independência tecnológica como igualmente indispensáveis ao equipamento adequado das Forças Armadas e para próprio desenvolvimento nacional. A infraestrutura estratégica brasileira deve incluir tecnologia de emprego dual, civil e militar, conjugando os objetivos nacionais de desenvolvimento com o de defesa nacional. A reestruturação de produtos de defesa no Brasil é resultado direto dessa decisão. De acordo com o documento, o país deve ser capaz de controlar sua própria segurança e não precisa ir além das fronteiras para equipar suas forças armadas. A estratégia prevê a existência de parceiros estratégicos, considerados esses os países dispostos a transferir tecnologia, em vez de os a colaborar nas operações de segurança. Nas áreas em que o Brasil não tem atualmente a capacidade de produzir os equipamentos de defesa que o país precisa, ele adquirirá produtos de fornecedores estrangeiros, mas com o objetivo de viabilizar a produção nacional.

Atualmente, existem vários projetos em andamento, sob a autoridade do Ministério da Defesa, com um investimento previsto de sessenta bilhões de dólares, em vinte anos. Transferência de tecnologia e aumento do conteúdo nacional são cruciais para muitos deles. Como exemplos, na Força Aérea, o avião de caça FX-2, o cargueiro KC-390 e o helicóptero EC-725; na Marinha, os programas Prosub e Prosuper, para a construção de navios de guerra, incluindo submarinos de propulsão nuclear, e; no Exército, os programas Sisfron, de sistemas de monitoramento das fronteiras, Astros 2020, de mísseis guiados, e Guarani, de veículos blindados.

A utilização da defesa como vetor de desenvolvimento nacional, por meio do aproveitamento civil de tecnologias militares (*spin off*) e de efeitos indiretos de investimento militar sobre o capital físico e humano da indústria (transbordamento ou *spillover*), não é, todavia, livre de críticas. Segundo Duarte (2012), os processos de desenvolvimento e organização da indústria e das forças armadas são díspares e sujeitos a critérios específicos. Ainda que desenvolvimento e segurança sejam objetivos que beneficiem mutuamente setores

civis e militares, a decisão pela modernização das forças armadas não deve estar sujeita a critérios de desenvolvimento econômico e ganhos de produtividade ou inovação tecnológica do parque industrial civil brasileiro não devem obedecer a critérios e necessidades de organizações militares. Grande parte das inovações tecnológicas ocorridas nos últimos duzentos anos “ocorreu visando sua viabilidade comercial antes de seu valor bélico ser reconhecido” (DUARTE, 2012, p. 25). O *spin-off* foi observado mais particularmente durante épocas de conflito, nos quais a mobilização nacional tornou politicamente viável a alocação de recursos em pesquisa e desenvolvimento bélico. Apesar de haver correlação entre guerra, tecnologia e indústria, “várias previsões teóricas de *spin-off* são exageradas e que os gastos militares geram custos de oportunidade que devem ser considerados em função de genuínas ameaças à segurança nacional” (DUARTE, 2012, p. 28).

Compensações (*offset*) são uma modalidade de comércio internacional de trocas compensatórias (*countertrade*). De modo geral, uma das partes fornece bens, serviços, tecnologia ou outro valor econômico para a outra parte, e, em troca, a primeira compra da segunda um montante acordado de bens, serviços, tecnologia ou outros valor econômico (ONU, 1993). Uma característica distintiva destas operações é a existência de um elo entre as fontes nas duas direções em que a conclusão do contrato de fornecimento ou contratos em uma direção está condicionada à conclusão do contrato de fornecimento ou contratos em outra direção. A Comissão das Nações Unidas sobre o Direito Comercial Internacional - UNCITRAL define que as operações referidas como compensações

normalmente envolvem a oferta de bens de elevado valor ou sofisticação tecnológica e podem incluir a transferência de tecnologia e *know-how*, a promoção de investimentos e a facilitação do acesso a um mercado particular. [...] O governo frequentemente estabelece as diretrizes para o *offset*, por exemplo, quanto a setores industriais ou regiões que serão assistidos. No entanto, mantidas essas orientações, a parte obrigada à prestação é normalmente livre para escolher os parceiros contratantes [tradução nossa] (ONU, 1993, p. 9).

O *offset*, como o comércio em geral, não é um instrumento politicamente neutro. Carr (2001) descreveu-o como o método mais característico da aquisição moderna de mercados – e do poder político que os acompanha. Pode se constituir, porém, como uma oportunidade, quando a tecnologia pode ou não estar disponível no mercado ou não estar disponível a todos, se não por meio de certas operações, especialmente aquelas em que o valor

global dos contratos possa significar poder de barganha.

No âmbito do Ministério da Defesa, o primeiro documento que estabeleceu as diretrizes para as compensações em licitações envolvendo produtos de defesa foi a Política e as Diretrizes para Compensação Comercial, Industrial e Tecnológica do Ministério da Defesa (Portaria Normativa n. 764/MD, de 27 de dezembro de 2002). Seus objetivos são compatíveis com os da END, especialmente a crescente nacionalização e a independência progressiva dos mercados estrangeiros em relação aos produtos de defesa. Contratos para a importação de produtos de defesa realizados por quaisquer das Forças, com valor líquido – FOB acima de cinco milhões de dólares deve incluir necessariamente um acordo de *offset* (art. 8º). O montante a ser compensado deve ser precedido de uma análise aprofundada de viabilidade e correspondam a cem por cento do valor contratado para aquisição (Art. 10).

A Lei n. 12.598/12 define o quadro normativo para aquisição de produtos de defesa e os incentivos para a BID. O escopo da lei é técnico e, ao contrário da política de compensação e da END, ambas originadas no corpo executivo, ela não estabelece uma política para o setor. No entanto, ela submete todas as importações de produtos de defesa à política de *offset* do Ministério da Defesa. Em acordo com as diretrizes ideológicas da END, a lei permite alguma discricionariedade governamental que, em outros contextos, seria considerada discriminação ilícita ou comportamento anti-competitivo. Isso é verdade, por exemplo, quando se prevê a possibilidade de agregar um percentual mínimo de conteúdo nacional (art. 3º, § 6º) ou limita a participação, em licitações, a empresas nacionais (art. 3º, § 1º).

No que diz respeito à transferência de tecnologia, há duas disposições que colocam em evidência a discricionariedade governamental: (a) o governo poderá realizar licitação garantindo a fabricante de produtos de defesa ou a instituto de tecnologia nacionais, em percentual e conforme estabelecido no contrato, a transferência do conhecimento tecnológico empregado ou a participação na cadeia produtiva; e (b) contratos que envolvam produtos estratégicos de defesa ou de sistemas de defesa conterão cláusulas sobre a transmissão de direitos de propriedade intelectual e discriminarão poderes reservados ao governo federal para fornecer capacitação tecnológica para terceiros.

### **3 A PROTEÇÃO JURÍDICA DO KNOW-HOW**



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

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

*Know-how* pode ser compreendido como a conformação da empresa para a produção, a reunião de experiências, conhecimentos e habilidades para a produção de um bem; todo o conjunto da produção, o fluxo de informações e práticas necessárias à produção e à inovação (BARBOSA, D., 2003). Essa abordagem privilegia o *know-how* como arte empresarial. Sendo muitas vezes conhecimento não codificado, tácito, é possível que o *know-how* permaneça despercebido até que seja necessário estabelecer uma nova unidade industrial ou atender um contrato de transmissão de conhecimentos técnicos. A transferência de *know-how* implica reprodução, conforme certos limites, de uma estrutura de produção específica.

O *know-how* cria ao seu detentor uma capacidade de produção industrial nova, fator que torna a informação valiosa e o estabelece como bem econômico, passível de transferência.

O valor econômico do *know-how*, por outro lado, não se dá exclusivamente pela oportunidade empresarial que ele proporciona, mas igualmente pelo custo de sua aquisição, aqui também considerados os investimentos em inovação própria. O segredo industrial tem valor econômico apenas enquanto inacessível ou pouco acessível. Segundo Barbosa (2003, p. 643), o núcleo da tutela do *know-how*,

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

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

O *know-how* não se enquadra perfeitamente no regime jurídico da propriedade, pois, a rigor, não é conferido sobre ele um direito de exclusividade. Pelo contrário, a exclusividade, aqui não em sentido jurídico, existirá apenas na medida em que ele for mantido secreto. O regime jurídicos das patentes confere um direito de exclusividade, sob contrapartida de publicidade do invento. No segredo industrial, por outro lado, não há exclusividade artificialmente conferida e o seu valor decorrerá da capacidade de o seu detentor manter a informação ao largo do escrutínio público. Uma das justificativas ao regime de patentes está na sua eficiência econômica, em comparação com o regime dos segredos, pois a circulação da informação é severamente restringida neste (LANDES; POSNER, 2003). A questão aqui é que nem toda a informação é patenteável e não há um regime jurídico alternativo ao segredo para proteção do *know-how*.

Quando definido *know-how*, um pouco mais acima, não se trouxe o segredo como um de seus componentes, mas o conteúdo econômico daquele é deste dependente. A base jurídica da tutela da confidencialidade é a proteção de um poder de não divulgar informação; a esse poder, a lei apõe um dever geral de abstenção, que se constitui direito absoluto, mas

não exclusivo (BARBOSA, D., 2003). A tutela jurídica do segredo industrial dá-se então indiretamente, por meio da tutela da concorrência, pela qual certos atos concorrenciais que violem o dever geral de abstenção são tidos como ilícitos. O aspecto distintivo aqui é a própria existência de um segredo, de modo que a tutela jurídica do *know-how* dá-se não porque é *know-how*, mas porque é segredo. A relação entre tutela do *know-how* e tutela do segredo industrial é tão próxima que geralmente os termos são considerados sinônimos (ASSAFIM, 2005; SILVEIRA, 2001; BARONE, 2009) e, de fato, o direito positivo da União Europeia previu o segredo como um dos elementos objetivos, no Regulamento (CE) n. 772/2004:

(i) «Saber-fazer», um conjunto de informações práticas não patenteadas, decorrentes da experiência e de ensaios, que é:

i) secreto, ou seja, que não é geralmente conhecido nem de fácil obtenção,

ii) substancial, ou seja, importante e útil para o fabrico dos produtos contratuais, e

iii) identificado, ou seja, descrito de forma suficientemente completa, de maneira a permitir concluir que o saber-fazer preenche os critérios de carácter secreto e substancial (UNIÃO EUROPEIA, 2004).

O sigilo é protegido sob diversos títulos na atividade empresarial. De um modo geral, segredo empresarial “é a informação, técnica ou não, caracterizada por escassez suficiente para lhe dotar de valor competitivo num determinado mercado” (BARBOSA, D., 2008, p. 1). Vários são os termos que designam de algum modo um segredo empresarial juridicamente tutelado: *know-how* (ou *savoir faire*), segredo industrial, segredo de comércio, segredo de fábrica, segredo de negócio, *trade secret*, informação confidencial. Em geral, os conceitos jurídicos dependem essencialmente do direito positivo, pois são as tutelas jurídicas que determinam a relevância de certa classificação. Em razão das alterações legislativas, por exemplo, a distinção entre *segredo de fábrica* e *segredo de negócio* passou a ser irrelevante, do ponto de vista da tutela jurídica, com a revogação do Decreto-Lei n. 7.903/45 (Código de Propriedade Industrial), pela Lei n. 9.279/96 (Lei de Patentes), pois a lei nova aglutinou essas categorias.<sup>2</sup> A lei brasileira, aliás, não faz qualquer distinção: são protegidos, nos termos do

---

<sup>2</sup> O segredo de fábrica era previsto XI, do art. 178; o segredo de negócio, no inciso XII, do mesmo artigo (BRASIL, 1945). O Código da Propriedade Industrial, de 1945, não teve a parte penal revogada com

Art. 195, incisos XI e XII, os “conhecimentos, informações ou dados confidenciais, utilizáveis na indústria, comércio ou prestação de serviços, excluídos aqueles que sejam de conhecimento público ou que sejam evidentes para um técnico no assunto” (BRASIL, 1996). Ainda assim, a distinção entre as categorias pode ter alguma relevância no direito contratual, visto que algumas dessas categorias podem ser utilizadas na delimitação do objeto do negócio jurídico.

O conceito de segredo empresarial acima é dotado de generalidade o suficiente para que possa ser enquadrado no âmbito de proteção do art. 195, da Lei de Patentes. O inciso XI traz o segredo clássico, aquele coberto pela regra da confidência, em que o segredo é confidenciado a alguém, em razão de relação contratual, de emprego ou a qualquer outro título. Um tipo especial de relação de confidencialidade é prevista no inciso XIV, que prevê a proteção de “resultados de testes ou outros dados não divulgados, cuja elaboração envolva esforço considerável e que tenham sido apresentados a entidades governamentais como condição para aprovar a comercialização de produtos”. O inciso XII é inovação da lei brasileira, singular em face do direito comparado (BARBOSA, D., 2003) e trata da espionagem industrial, na qual o conhecimento do segredo dá-se não por confidência, mas por meios ilícitos. A proteção do *know how* em sua parcela “excluídos aqueles que sejam de conhecimento público ou que sejam evidentes para um técnico no assunto”, se faz pela regra do art. 209 da Lei de Patentes, que estabelece a abertura do termo *atos de concorrência desleal*, no âmbito civil:

Art. 209. Fica ressalvado ao prejudicado o direito de haver perdas e danos em ressarcimento de prejuízos causados por atos de violação de direitos de propriedade industrial e atos de concorrência desleal não previstos nesta Lei, tendentes a prejudicar a reputação ou os negócios alheios, a criar confusão entre estabelecimentos comerciais, industriais ou prestadores de serviço, ou entre os produtos e serviços postos no comércio (BRASIL, 1996).

#### **4 A TUTELA DA CONFIDENCIALIDADE**

No contexto empresarial, a proteção da confidencialidade é reconhecida na

---

promulgação dos códigos posteriores, Decreto-Lei n. 1.005/69 e Lei n. 5.772/71, mas apenas com a Lei de Patentes (Lei n. 9.279/96).

Convenção de Paris (art. 10 *bis*), no Acordo TRIPS (art. 39) e na Lei de Patentes (art. 195, XI e XII), sob a repressão da concorrência desleal. O conteúdo econômico do segredo é necessário para a finalidade da proteção legal da concorrência, porque este é o seu âmbito normativo (art. 39, § 2º, "b", Acordo TRIPS). Em direito das obrigações, confidencialidade é obrigação de não fazer: não divulgar informações que se tenha conhecimento, em razão do negócio jurídico. O objeto da obrigação é o segredo, a informação a ser protegida; o sujeito da obrigação, a parte que se obrigou, pela lei ou pelo contrato, a não divulgar a informação. A relação jurídica confidencialidade é criada, portanto, antes da transferência ou da criação do segredo (BARBOSA, D., 2003).

O conceito de concorrência desleal, assim como o de segredo, é juridicamente indeterminado. O direito brasileiro adotou técnicas diferentes para cada uma das situações, em certo sentido, opostas. A concorrência desleal, tratada pela lei como crime, requer descrição precisa das condutas proibidas. Assim, a Lei de Patentes descreve catorze condutas, as quais, lidas em conjunto, poderiam sinalizar, pelo seu oposto, o que seja a concorrência honesta. A técnica de redação das normas penais, entretanto, com tipos fechados, não permite uma abstração (indução) simples. O Acordo TRIPS (nota ao Art. 39, § 2º) (BRASIL, 1994, p. 427), também utiliza a técnica de enumeração de condutas proibidas, mas o faz com tipos abertos, de forma mais compreensiva:

Para os fins da presente disposição, a expressão “de maneira contrária a práticas comerciais honestas” significará pelo menos práticas como violação ao contrato, abuso de confiança, indução à infração, e inclui a obtenção de informação confidencial por terceiros que tinham conhecimento, ou desconheciam por grave negligência, que a obtenção dessa informação envolvia tais práticas.

Confidencialidade é o regime jurídico que protege o acesso a dado, informação ou conhecimento com caráter secreto, sigiloso ou reservado. O Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio – TRIPS, ou Acordo TRIPS (BRASIL, 1994, p. 427), do qual o Brasil é signatário, previu esse regime de forma bastante compreensiva (art. 39, § 2º):

[...] pessoas físicas e jurídicas terão a possibilidade de evitar que

informações legalmente sob seu controle seja divulgada, adquirida ou usada por terceiros, sem seu consentimento, de maneira contrária a práticas comerciais honestas.

Em PD&I, a novidade pode constituir um requisito para a proteção dos direitos de propriedade intelectual e a confidencialidade é adequada para esse fim (PIMENTEL, 2010). Em geral, nos contratos, os termos “segredo”, “sigilo”, “confidencial” e “reservado” são sinônimos. O interesse econômico na pesquisa tecnológica pode existir, e possivelmente ela será motivada por ele, mesmo que seja desenvolvida ou encomendada por órgãos da administração pública. Interesses comerciais podem justificar acesso restrito aos dados da pesquisa, conforme regulação contratual, ainda que os dados não sejam informação classificável, em tese, nos termos da Lei de Acesso à Informação (art. 23).

Os segredos são tutelados penal e civilmente. O Código Penal – CP prevê tipo para divulgação de documento particular confidencial, segredo profissional (estes, de menor potencial ofensivo) ou informação classificada, com prejuízo a outrem ou à administração pública (arts. 153 e 154). O Código Penal Militar tem previsões análogas nos arts. 228, 230 e 326. A Lei de Segurança Nacional – LSN (Lei n. 7.170/83), por sua vez, traz penas severas pela divulgação de segredos, como o relativo a operações militares obtido em razão do cargo (art. 21) e o ocorrido em atividade de espionagem, envolvendo informação classificada relativa à segurança nacional (art. 13).

No âmbito civil, na relação de emprego, a obrigação de confidencialidade é prevista em lei, que prevê como justa causa para rescisão de contrato de trabalho a “violação de segredo da empresa” (art. 482, “g”, CLT). Na relação estatutária (Lei n. 8.112/90), os servidores civis da União estão igualmente obrigados a “guardar sigilo sobre assunto da repartição” (art. 116, VIII), bem como estão proibidos de “retirar, sem prévia anuência da autoridade competente, qualquer documento ou objeto da repartição” (art. 117, II). Revelar segredo que se tenha em razão das atribuições ainda constitui ato de improbidade administrativa, nos termos da Lei n. 8.429/92 (art. 11, III e VII). A Lei de Inovação (art. 12, Lei n. 10.973/04) contém dispositivo específico para impor às pessoas que mantêm vínculo jurídico com a ICT, estatutário ou não, a obrigação de não divulgar qualquer aspecto da pesquisa sem antes obter autorização expressa da ICT.

As leis brasileiras, apesar de fazerem numerosas menções a segredo, geralmente não se preocupam em conceituar segredo, tratando-o como um simples dado. A ausência de

padrões legais não contribui para reduzir complexidade ou o escopo de indeterminação. A tutela penal traz normas penais em branco, como no caso do art. 13, da LSN, e do art. 153, § 1º-A, do CP, que exigem a classificação da informação para tipificação da conduta, mas ela igualmente traz fatos “naturalmente” sigilosos (*i. e.*, com descrição precisa do preceito), como no caso do art. 21, da LSN, ou do art. 153, *caput*, do CP, mas que não chegam a conceituar segredo.

O Acordo TRIPS, novamente de forma compreensiva, trouxe um conceito de segredo, que pode ser utilizado como definição legal, em geral. Ele prevê, no art. 39, § 2º (BRASIL, 1994, p. 427), que a informação confidencial, sujeita à proteção da convenção, é aquela que

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

As letras “a” e “c” trazem a definição de segredo; a “b” lhes dá contexto. A noção de segredo abrange não apenas o conceito comum, de informação conhecida de poucos, mas também a existência de meios e a intenção real de resguardá-la, ou seja, por meio de condutas exteriorizadas. Na ausência destes, interpretar-se-ia que certa informação, ainda que conhecida de poucos, não seja um segredo e, então, não imponha um dever de abstenção, um não fazer. Por fim, somente interessam ao regime da propriedade intelectual segredos com conteúdo econômico. Dogmaticamente, a letra “b” restringe o âmbito de aplicação ou *âmbito de validade* (BOBBIO, 1997) do § 2º.

Ainda que os tratados internacionais tenham, no Brasil, a princípio, aplicação direta, conforme a jurisprudência do Supremo Tribunal Federal – STF (ADI-MC n. 1.480 e ArCR n. 8.279) (BRASIL, 1998, 2002), o Acordo TRIPS, nos termos da jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça – STJ (Resp n. 642.213) não constitui uma Lei Uniforme e não vincula diretamente os cidadãos, em razão de ele expressamente ter sido endereçado aos governos dos países (BRASIL, 2010). Esse endereçamento revela uma intenção das partes pactuantes de que o tratado não venha a produzir efeitos no interior dos países diretamente, deixando a cargo de cada país a implementação legislativa dos meios (JACKSON, 1992). O Acordo

TRIPS foi adotado no contexto do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio – GATT (na sigla em inglês para *General Agreement on Tariffs and Trade*), um tratado multilateral com a finalidade de harmonizar políticas aduaneiras, com foco iminentemente intergovernamental, o que justifica, de certo modo, o endereçamento.

O art. 39, § 2º, "c", por outro lado, não cria obrigações, mas simplesmente estabelece conceitos, de forma incondicionada e suficientemente precisa, sem que qualquer outra medida legislativa seja necessária a que tenha aplicação pelos tribunais e sem que pudesse ser implementada de outro modo sem que isso violasse disposição do tratado. A jurisprudência do STF ressalva a possibilidade de dar aplicação a norma produzida pela legislatura em conflito com disposição de tratado, segundo o critério do *lex specialis* ou *lex posterior* (vide precedentes acima). Não parece ser esse o caso, pois o dispositivo em questão apenas conforma significados, sem que haja aparente antinomia com as normas atualmente vigentes. Por esse motivo, deve ser considerado legislação aplicável no Brasil e serve de guia à identificação objetiva de informações confidenciais, na ausência de obrigações expressamente consentidas.

Não está sujeita ao sigilo (e extingue a obrigação) a informação conhecida pela outra parte ou fornecida a ela por terceiros e as informações pertencentes ao domínio público (PRADO, 1997). De acordo com Milgrim (1994), a obrigação de confidencialidade é extinta igualmente quando a informação é obtida por pesquisa própria independente, compreendida estritamente como aquela que não tem envolvida nenhuma informação veiculada durante as tratativas e nenhum dos funcionários mandatários ou negociadores tenham participado da negociação. Essas conclusões são coerentes com a própria definição de segredo, conforme exposto anteriormente.

## **5 ASPECTOS CONTRATUAIS DA TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA**

A literatura contemporânea sobre transferência de tecnologia, no Brasil, é particularmente receptiva ao falso conceito de que a tecnologia, na maioria de suas formas, é uma mercadoria que pode ser livremente adquirida no mercado. A transferência de tecnologia, no entanto, mesmo sob o pálio da autonomia privada (liberdade, em última instância), desenvolve-se em um mercado imperfeito. A oferta é restrita, devido ao fato de apenas



grandes empresas poderem mobilizar os recursos para investimento em pesquisa e no desenvolvimento independente. Os compradores, por sua vez, estão em clara desvantagem, especialmente pela falta de informações sobre as tecnologias disponíveis.

Em um mercado concentrado, o acesso à tecnologia deve ser facilitado por meio de políticas intervencionistas que corrijam as distorções do mercado e produzam uma alocação mais eficiente dos recursos. Não sem razão, a Assembleia Geral das Nações Unidas, em 1974, aprovou uma declaração para o estabelecimento de uma nova ordem econômica mundial, a fim de corrigir as disparidades entre países ricos e pobres. Entre os princípios que devem nortear essa nova está a transferência de tecnologia (Resolução n. 3.201). Em 1976, a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento – UNCTAD iniciou o desenvolvimento de um código de conduta internacional sobre a transferência de tecnologia, a fim de regular o comércio de tecnologia e inibir os abusos dos países ricos e suas empresas.

Se a concentração é uma das características do mercado de tecnologia, é legítimo admitir, no entanto, que o mercado de tecnologia também esteja sujeito à proteção da concorrência. A exclusividade conferida a patentes e a concentração do mercado de tecnologia pode ter efeitos anti-competitivos. Nos EUA, a Corte Suprema, admitiu – e, desde então, ainda admite – o controle da propriedade intelectual com base no direito em geral, incluindo as leis antitruste (*Standard Sanitary Mfg Co v United States*, 1912) (TIMM, 2008).

Um contrato internacional é um contrato que contém um elemento externo, ou seja, um elemento que liga uma relação comercial particular com mais de uma jurisdição (geralmente o local de domicílio das partes contratantes ou do local de execução do contrato). No comércio exterior, o contrato internacional é aquele que envolve um fluxo internacional de mercadorias, ou seja, uma importação ou exportação (envolvendo, assim, atividades de desembaraço aduaneiro na fronteira ou no porto ou aeroporto).

Transferência de tecnologia, por sua vez, é um termo ambíguo que pode abranger vários tipos de transações. O Regulamento (CE) n. 772/2004, da Comissão Europeia (UNIÃO EUROPEIA, 2004, p. L123/13), define o contrato de transferência de tecnologia de forma ampla:

b) «Acordo de transferência de tecnologia», um acordo de concessão de licenças de patentes, um acordo de concessão de licença de saber-fazer, um acordo de concessão de licença de direitos de autor sobre programas informáticos ou um acordo misto de concessão de licenças de patentes, de saber-fazer ou de direitos de autor sobre programas informáticos, incluindo

qualquer acordo desse tipo que contenha disposições respeitantes à venda e compra de produtos ou à concessão de licenças relativas a outros direitos de propriedade intelectual ou à cessão de direitos de propriedade intelectual, desde que essas disposições não constituam o objecto principal do acordo e estejam diretamente relacionadas com o fabrico dos produtos contratuais. É igualmente equiparada a acordos de transferência de tecnologia a cessão de patentes, saber-fazer, direitos de autor sobre programas informáticos ou uma conjugação dos mesmos, sempre que parte do risco associado à exploração da tecnologia incumba ao cedente, nomeadamente quando o montante a desembolsar pela referida cessão depender do volume de negócios realizado pelo cessionário relativamente aos produtos fabricados com base na tecnologia cedida, da quantidade de tais produtos fabricados ou do número de operações realizadas com base na utilização da tecnologia;

Devido à proteção jurídica diversa das patentes, contratos de transferência de tecnologia podem ser categorizadas em (a) contratos com propriedade intelectual, envolvendo, por exemplo, licenciamento ou transferência de patentes ou marcas, e (b) contratos sem propriedade intelectual, como os de franquia, *know-how* e assistência técnica (BARBOSA, D., 2003).

Não há consenso sobre a natureza jurídica dos contratos de transferência de *know-how*. Ao contrário dos contratos com propriedade intelectual, transferência de *know-how* não é um contrato típico, no direito brasileiro. Esse fato cria algumas dificuldades para a resolução de questões práticas que envolvem os contratos de transferência de tecnologia:

Muito se discute, no âmbito doutrinário, acerca da natureza jurídica dos contratos de transferência de tecnologia. No tocante aos negócios que envolvem exclusivamente conhecimentos protegidos por patente, a questão é relativamente consensual. A transferência provisória dos direitos sobre a exploração de patentes em determinado território (licença) abrange uma obrigação de não fazer turbar a exploração da patente pelo licenciado e uma de fazer, qual seja, garantir o uso pacífico da mesma pelo licenciado. Comporta-se, portanto, de forma similar ao contrato de locação de bem imaterial. Por sua vez, a transferência definitiva dos direitos sobre a patente (cessão) consiste na obrigação de dar, assemelhando-se ao contrato de compra e venda.

Há, contudo, certa polêmica relativamente à transferência de *know-how*. Diversas teorias foram apresentadas, equiparando-o aos contratos de sociedade, de locação de serviços, de usufruto, de compra e venda, de locação de bem imaterial. A discussão, a nosso ver, tem raiz no dissenso que cerca a natureza jurídica entre transferente e *know how* (propriedade, quase-propriedade ou monopólio de fato), e, também, na divergência sobre a natureza da obrigação de transmitir o *know how*: obrigação de dar ou obrigação de fazer. Há autores, como o italiano Aldo Frignani, que entendem seja a natureza da referida obrigação tanto pode ser de dar como de fazer,

dependendo daquilo que se dispuser o objeto do contrato: se o *know how* estiver incorporado a um suporte físico, trata-se da obrigação de dar; caso contrário, da obrigação de fazer (PRADO, 1997, p. 88-89).

Não é obrigatório o registro de contratos de transferência de tecnologia, mas esta disposição é necessária para produzir efeitos perante terceiros (art. 211, Lei de Patentes). O registro é feito sob a autoridade do Instituto Nacional da Propriedade Industrial – INPI. O registro também é necessário para legitimar remessas ao exterior e permite a dedução de imposto de renda, respeitadas as normas previstas na legislação específica, especialmente Lei n° 4.131/1962 e Lei n° 8.383/1991.

Não há apenas uma forma de expressar consentimento em se obrigar a não divulgar informação sigilosa. Não há forma prescrita em lei, de modo que os contratos orais são válidos. A forma escrita, por sua vez, reduz riscos. As obrigações podem estar dispersas no contrato de PD&I, sob a forma de cláusulas (*confidentiality clauses*), e podem constituir contrato em separado (*non disclosure agreement*) ou, ainda, termos em separado, quando dirigidos a pessoa em particular. A nomenclatura adotada não é relevante para efeito da criação da obrigação.

A confidencialidade pode ser uma questão relevante em dois momentos do relacionamento entre os interessados na PD&I, a fase de negociação e a fase de execução do contrato. Na fase de negociação, dados sigilosos de uma parte podem ser requeridos pela outra como necessários à avaliação da conveniência e das condições do negócio. No caso da transferência de tecnologia, por exemplo, o receptor provavelmente necessitará conhecer a tecnologia a ser transferida, enquanto o transferente necessitará conhecer as capacidades do receptor e a área de atuação, especialmente quando a transferência se der com licenciamento de marca ou patente (PRADO, 1997). Na execução do contrato, dados sigilosos podem ser aportados pelas partes para a consecução dos objetivos do contrato. Nos dois casos, os dados devem ser protegidos por meio do vínculo de confidencialidade.

Em relação à proteção de *know-how*, que constitui o objeto dos contratos de transferência de tecnologia, as mesmas disposições relativas à negociação aplicam-se.

As partes contratantes, a fim de ter a capacidade de avaliar se a pesquisa irá atender suas necessidades, devem ter algum acesso a informações estratégicas da outra parte. Segundo Prado (1997), existem dois grupos de informação estratégica, para além do conteúdo da tecnologia em si: (a) os resultados das operações resultantes da exploração da tecnologia,

como a rentabilidade, a melhoria na qualidade do produto ou a redução dos custos de produção; e (b) os custos de transferência e implementação de tecnologia. Especialmente no âmbito das empresas, essa situação cria tensão entre as partes, uma vez que, caso não haja acordo, informações estratégicas terão sido passadas a possível concorrente. Os órgãos da Defesa dispõem de informações que se constituem estratégicas para sua atuação. Eventualmente, algumas dessas informações podem ser transferidas, por exemplo, para efeito de avaliação de potencial mercado para a invenção ou *software* que surgir do acordo de transferência de tecnologia. Tais situações não devem ser negligenciadas.

Independentemente da forma de que se revistam, segundo Viegas (2007), os acordos relativos ao compromisso de confidencialidade devem conter no mínimo: (a) a descrição das partes que se comprometem com o sigilo; (b) o escopo do sigilo, as categorias de informação que ficam sob dever de sigilo e, eventualmente, quais não; (c) os compromissos assumidos, como não revelar a terceiros, sem autorização, as informações recebidas da outra parte e incluídas no escopo do acordo de sigilo; (d) o prazo; e (e) a cláusula penal.

O prazo não se relaciona às categorias de sigilo, conforme previsto na Lei de Acesso à Informação, mas diz respeito antes a sua obsolescência, como informação tecnológica. Quando se tratar de acordo preliminar, o prazo deve estender-se até a data de assinatura do contrato definitivo ou, caso não venha a ser assinado um prazo razoável, em vista do estado da técnica, no ramo de atividade em questão.

O objeto do acordo de confidencialidade é o compromisso das partes de não divulgarem a terceiros as informações mutuamente transmitidas e de não usá-las para qualquer outro propósito que não o de avaliar a conveniência de assinatura do acordo definitivo. A confidencialidade abrange, geralmente, a restrição de acesso às pessoas não expressamente autorizadas pelas partes ao local de execução do projeto e aos documentos ou suportes, tangíveis ou intangíveis, em que estão fixados os dados, as informações e os conhecimentos protegidos pela cláusula (PIMENTEL, 2010).

A cláusula geral de boa-fé é capaz de impor uma obrigação de confidencialidade, mas ela depende das circunstâncias de fato envolvidas, especialmente aquelas previstas no artigo 39 do Acordo TRIPS. A verificação de situação de fato está sujeita a todas as contingências da prova e de seu ônus, de modo que é mais seguro a tomada do compromisso dos envolvidos, mesmo daqueles parcialmente envolvidos.

Com respeito ao âmbito subjetivo, todos aqueles que tomarem parte no projeto e que

tenham acesso a informações ou a dados privilegiados devem ter vínculo de obrigação de confidencialidade, senão legal, ao menos convencional. Como visto mais acima, a obrigação de confidencialidade é prevista em lei ao empregado, ao servidor público civil, ao militar, ao pesquisador vinculado a ICT ou quem tenha relação com a administração pública. O Código Civil brasileiro (art. 422) exige a conduta de boa-fé e a lealdade entre as partes, com o consequente dever de informar antes mesmo da formação do contrato. Devido à boa-fé nos contratos, o dever de confidencialidade, ou sigilo, serve como limite para o dever de informar, visto que uma parte tem o dever de informar e de não enganar, e a outra tem o dever de não causar dano (*neminem laedere*) (BASSO, 1998). O conceito aberto e abstrato de boa-fé, a extensão do que seja “segredo da empresa” ou “assunto da repartição”, por outro lado, recomendam que as partes especifiquem as condições em que eles fornecem informações para o outro, a fim de reduzir o risco de controvérsia e de proteger os seus interesses.

Independentemente da obrigação individual, e especialmente tendo em vista a proteção do ambiente onde se desenvolva a pesquisa ou estejam armazenados os dados, é recomendável a previsão de uma obrigação da instituição a guardar sigilo de observância de certos padrões de controle e precaução. Essa cláusula diz respeito, por exemplo, aos níveis de acesso de empregados a dados e a informações confidenciais. Isso em razão do artigo 39, § 2º, “c”, do Acordo TRIPS, que prevê a existência de condições externas que indiquem a existência de uma informação ou dado confidencial.

Em transferência de tecnologia, segundo Prado (1997), dois modelos são adotados em contratos: (a) obrigação de meios (*due diligence*) – as partes discriminam as informações de natureza confidencial sobre a tecnologia a ser desenvolvida, e a contratada discrimina as informações sobre suas capacidades técnicas e comerciais, o que leva à conclusão de um acordo de confidencialidade (*non disclosure agreement*); (b) obrigação de resultado (*performance*) – as partes concordam precisamente sobre os resultados a serem obtidos com a pesquisa tecnológica, e o contratado garante o resultado, sem a necessidade de informação prévia sobre a própria tecnologia – acordo caixa preta, ou *black box agreement* – (MILGRIM, 1994). Na prática, segundo Prado (1997), os dois modelos são geralmente combinados. Em PD&I, é provável que o modelo de obrigações de meio seja o mais comum, uma vez que não se conhece a tecnologia que se desenvolverá nem se tem estimativa realista dos riscos e custos do processo. De qualquer modo, o arranjo contratual é possível e pode ser utilizado como base para pesquisas.

A Lei n. 12.598/12 não contém qualquer disposição específica sobre a confidencialidade nos contratos. Há, no entanto, um princípio implícito da observância do sigilo. A lei prevê que o contrato pode determinar a segregação de área reservada para pesquisa, projeto, desenvolvimento, produção ou fabricação de um produto ou sistema de defesa (art. 3º, § 5º). A segregação é um indicativo de confidencialidade que deve ser protegida, independentemente de outras medidas, conforme previsto no Acordo TRIPS (art. 39, § 2º, "c"). Por causa da intervenção do governo nos contratos com *offset*, é possível impor cláusulas de confidencialidade na transferência de tecnologia para os parceiros privados (art. 3º, § 2º). Esta medida, no entanto, deve ser explícita, uma vez que constitui uma exceção ao princípio da autonomia privada e da liberdade dos mercados.

A terminologia, em contratos de defesa, deverá ser tratada de forma precisa, em que uma das partes será geralmente um ente do governo. O Estado brasileiro está sujeito à Lei de Acesso à Informação (Lei n. 12.527/11), que regula o acesso a informações classificadas. A informação considerada essencial para a segurança da sociedade e do Estado tem acesso restrito, dependendo da classificação que receba *reservada* (até cinco anos), *secreta* (até quinze anos) ou *ultrassecreta* (até vinte e cinco anos, prorrogável por mais vinte e cinco) (art. 24). Várias hipóteses de classificação estão relacionadas à defesa, tais como informações que possam “pôr em risco a defesa e a soberania nacionais ou a integridade do território nacional” (art. 23, I), “prejudicar ou causar risco a planos ou operações estratégicos das Forças Armadas” (art. 23, V), “prejudicar ou causar risco a projetos de pesquisa e desenvolvimento científico ou tecnológico, assim como a sistemas, bens, instalações ou áreas de interesse estratégico nacional” (art. 23, VI) e “comprometer atividades de inteligência, bem como de investigação ou fiscalização em andamento, relacionadas com a prevenção ou repressão de infrações” (art. 23, VIII).

As esferas civil e administrativa, para fins contratuais, são independentes. Ultrassecreto, secreto ou reservado, se ocasionalmente usados no texto do contrato, devem ser interpretados no contexto do contrato, não necessariamente significando os tipos previstos na Lei de Acesso à Informação. Classificação de informação é um ato administrativo independente do contrato, este, um ato jurídico bilateral. Ainda assim, por uma questão de clareza e de segurança jurídica, deve ser evitado o uso de termos ambíguos.

O escopo da Lei de Acesso à Informação é, tal como previsto na Constituição, o acesso do público às informações relacionadas à cultura, aos atos de governo e às informações

de interesse geral ou coletivo, como uma forma de controle social sobre a administração pública (arts. 5º, XXXIII; 37, § 3º; e 216, § 2º). A lei garante amplo acesso à informação detida por órgãos governamentais, agências e empresas estatais (art. 1º). Segredos comerciais, no entanto, não parecem estar sob seu âmbito normativo. A atividade empresarial está sujeita ao direito privado. Segredos comerciais ou industriais, patentes e direitos autorais são ativos (propriedade) da empresa. O controle da administração pública previsto na Lei de Acesso à Informação vai ao quê, ao porquê, ao quem, ao quanto custa a pesquisa ao Tesouro, mas não à toda a extensão dos dados da pesquisa. É claro, por outro lado, que um contrato não pode tornar confidencial a informação que originalmente deveria ser pública, pelo efeito da lei.

Não há precedentes, nos tribunais federais, em matéria de confidencialidade em contratos de defesa. Há, no entanto, um precedente do Tribunal de Contas da União – TCU que, em *obiter dictum*, garante a possibilidade de tanto sigilo contratual quanto classificação da informação (Acórdão nº 1.068/2009) (BRASIL, 2009). Isso significa que a proteção não se dá somente a informações trocadas, em razão do contrato (segredos industriais, dados comerciais ou de pesquisa, etc.), mas também a informações sobre a contratação em si (instrumentos, identificação das partes, transações financeiras, etc.), conforme a Lei de Acesso à Informação.

## 6 CONCLUSÃO

A indústria de defesa é um dos setores que a Estratégia Nacional de Defesa elegeu como vetor para o desenvolvimento nacional. São vários os projetos, com orçamento acima do bilhão de reais, estão em execução. A transferência de tecnologia é fator chave, não apenas no que se refere à importação de tecnologia, mas também na transferência entre empresas. O desenvolvimento de tecnologia dual não faria sentido de outro modo.

Segurança nacional é um dos campos em que o sigilo é verdadeiramente vital. A lei cuida estabelecer situações de guarda de sigilo, mas apenas o contrato é capaz de dar contornos concretos ao comando abstrato da lei. Os riscos envolvidos recomendam que haja clareza quanto às situações de sigilo e pessoal abrangido pelo sigilo. Na transferência de tecnologia, o receptor, a fim de ter a capacidade de avaliar se a tecnologia transferida irá atender suas necessidades, deve ter algum acesso a informações estratégicas do cedente. Isso faz com que haja tensão entre as partes, devido à possibilidade de divulgação de informações

confidenciais. A fim de reduzir o risco, dois modelos são geralmente adotadas (ou uma combinação de ambos), o acordo de confidencialidade, em que ambas as partes concordam em não divulgar certas informações fornecidas, ou o acordo caixa preta, onde o cedente da tecnologia garante o resultado sem ter informação prévia sobre a própria tecnologia. Em relação à proteção de *know-how*, as mesmas disposições relativas à negociação aplicam-se.

Em compras governamentais de defesa, a legislação brasileira permite que a tecnologia a ser transferida diretamente para o setor privado. Nesta matéria, o governo estipula as condições em que a transferência ocorrerá e o nível necessário de confidencialidade. Não há precedentes conhecidos em tribunais brasileiros em matéria de confidencialidade nos contratos de defesa. O Tribunal de Contas da União apreciou a questão, mas apenas em *obiter dictum*.

## 7 REFERÊNCIAS

AGÊNCIA BRASILEIRA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL – ABDI.  
**Determinantes da acumulação de conhecimento para inovação tecnológica nos setores industriais no Brasil:** Base Industrial de Defesa. Brasília : [s. n.], 2010. 70 p.

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

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

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

BARBOSA, Enio. **Programa FX-2 de modernização de caças da FAB pode contribuir para o avanço da indústria nacional.** Conhecimento & Inovação, Campinas, vol.6, n.1, pp. 42-45, 2010.

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

BARRAL, Welber. **Direito Internacional Normas e Práticas.** Florianópolis : Fundação Boiteux, 2006.



\_\_\_\_\_; PIMENTEL, Luiz Otávio (Orgs.). **Propriedade intelectual e desenvolvimento**. Florianópolis : Fundação Boiteux, 2007.

\_\_\_\_\_; \_\_\_\_\_. (Orgs.). **Teoria jurídica e desenvolvimento**. Florianópolis : Fundação Boiteux, 2006.

\_\_\_\_\_; \_\_\_\_\_. (Orgs.). **Comércio internacional e desenvolvimento**. Florianópolis : Fundação Boiteux, 2006.

\_\_\_\_\_; \_\_\_\_\_. CORREA, Carlos M. (Orgs.). **Direito, desenvolvimento e sistema**

BASSO, Maristela. **Contratos internacionais do comércio: Negociação – Conclusão – Prática**. 2 ed. Porto Alegre : Livraria do Advogado, 1998.

BOBBIO, Norberto. **Teoria do ordenamento jurídico**. 10 ed. Brasília : UnB, 1997.

BOFF, Salete Oro; PIMENTEL, Luiz Otávio. (Orgs.). **A proteção jurídica da inovação tecnológica**. Passo Fundo : EdIMED, 2011.

BRASIL. Constituição da República Federativa do Brasil de 1988. Disponível em: <[https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/constituicao/constituicao.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm)>. Acesso em: 18 out. 2013.

\_\_\_\_\_. Decreto n. 635, de 21 de agosto de 1992. Promulga a Convenção de Paris para a Proteção da Propriedade Industrial, revista em Estocolmo a 14 de julho de 1967. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto/1990-1994/D0635.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/1990-1994/D0635.htm)>. Acesso em: 18 out. 2013.

\_\_\_\_\_. Decreto n. 1.355, de 30 de dezembro de 1994. Promulgo a Ata Final que Incorpora os Resultados da Rodada Uruguaí de Negociações Comerciais Multilaterais do GATT. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto/Antigos/D1355.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/Antigos/D1355.htm)>. Acesso em: 18 out. 2013.

\_\_\_\_\_. Decreto n. 5.484, de 30 de junho de 2005. Aprova a Política de Defesa Nacional, e dá outras providências. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2004-2006/2005/Decreto/D5484.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2005/Decreto/D5484.htm)>. Acesso em: 14 out. 2012.

\_\_\_\_\_. Decreto n. 5.563, de 11 de outubro de 2005. Regulamenta a Lei no 10.973, de 2 de dezembro de 2004, que dispõe sobre incentivos à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo, e dá outras providências. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2004-2006/2005/Decreto/D5563.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/Decreto/D5563.htm)>. Acesso em: 14 out. 2012.

\_\_\_\_\_. Decreto n. 6.703, de 18 de dezembro de 2008. Aprova a Estratégia Nacional de Defesa, e dá outras providências. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2007-2010/2008/Decreto/D6703.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2008/Decreto/D6703.htm)>. Acesso em: 14 out. 2012.

\_\_\_\_\_. Decreto-Lei n. 2.848, de 7 de dezembro de 1940. Código Penal. Disponível em:

<[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto-lei/del2848.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del2848.htm)>. Acesso em: 14 out. 2013.

\_\_\_\_\_. Decreto-Lei n. 4.657, de 4 de setembro de 1942. Lei de Introdução às normas do Direito Brasileiro. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto-lei/Del4657.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/Del4657.htm)>. Acesso em: 14 out. 2012.

\_\_\_\_\_. Decreto-Lei n. 5.452, de 1º de maio de 1943. Aprova a Consolidação das Leis do Trabalho. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto-lei/del5452.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del5452.htm)>. Acesso em 29 jun. 2013.

\_\_\_\_\_. Decreto-Lei n. 7.903, de 27 de agosto 1945. Código da Propriedade Industrial. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto-lei/1937-1946/Del7903.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/1937-1946/Del7903.htm)>. Acesso em 20 fev. 2014.

\_\_\_\_\_. Decreto-Lei n. 1.001, de 21 de outubro de 1969. Código Penal Militar. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto-lei/del1001.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del1001.htm)>. Acesso em: 14 out. 2012.

\_\_\_\_\_. Lei n. 4.131, de 3 de setembro de 1962. Disciplina a aplicação do capital estrangeiro e as remessas de valores para o exterior e dá outras providências. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/L4131.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L4131.htm)>. Acesso em: 14 out. 2012.

\_\_\_\_\_. Lei n. 7.170/83, de 14 de dezembro de 1983. Define os crimes contra a segurança nacional, a ordem política e social, estabelece seu processo e julgamento e dá outras providências. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/17170.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/17170.htm)>. Acesso em: 14 out. 2013.

\_\_\_\_\_. Lei n. 8.112, de 11 de dezembro de 1990. Dispõe sobre o regime jurídico dos servidores públicos civis da União, das autarquias e das fundações públicas federais. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/18112cons.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/18112cons.htm)>. Acesso em: 29 jun. 2013.

\_\_\_\_\_. Lei n. 8.383, de 30 de dezembro de 1991. Institui a Unidade Fiscal de Referência, altera a legislação do imposto de renda e dá outras providências. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/18383.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/18383.htm)>. Acesso em: 14 out. 2012.

\_\_\_\_\_. Lei n. 8.429/92, de 2 de junho de 1992. Dispõe sobre as sanções aplicáveis aos agentes públicos nos casos de enriquecimento ilícito no exercício de mandato, cargo, emprego ou função na administração pública direta, indireta ou fundacional e dá outras providências. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/18429.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/18429.htm)>. Acesso em: 24 out. 2013.

\_\_\_\_\_. Lei n. 8.666, de 21 de junho de 1993. Regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/L8666compilado.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L8666compilado.htm)>. Acesso em: 14 out. 2012.

\_\_\_\_\_. Lei n. 9.279, de 14 de maio de 1996. Regula direitos e obrigações relativos à propriedade industrial. Disponível em: <

[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/19279.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19279.htm)>. Acesso em: 14 out. 2012.

\_\_\_\_\_. Lei n. 9.609, de 19 de fevereiro de 1998. Dispõe sobre a proteção da propriedade intelectual de programa de computador, sua comercialização no País, e dá outras providências. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/L9609.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9609.htm)>. Acesso em: 14 out. 2012.

\_\_\_\_\_. Lei n. 9.610, de 19 de fevereiro de 1998. Altera, atualiza e consolida a legislação sobre direitos autorais e dá outras providências. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/L9610.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9610.htm)>. Acesso em: 14 out. 2012.

\_\_\_\_\_. Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/2002/L10406.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10406.htm)>. Acesso em: 14 out. 2012.

\_\_\_\_\_. Lei n. 10.603, de 17 de dezembro de 2002b. Dispõe sobre a proteção de informação não divulgada submetida para aprovação da comercialização de produtos e dá outras providências. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Leis/2002/L10603.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/2002/L10603.htm)>. Acesso em: 31 out. 2012.

\_\_\_\_\_. Lei n. 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. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2004-2006/2004/lei/110.973.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/lei/110.973.htm)>. Acesso em: 14 out. 2012.

\_\_\_\_\_. Lei n. 12.527, de 18 de novembro de 2011. Regula o acesso a informações previsto no inciso XXXIII do art. 5º, no inciso II do § 3º do art. 37 e no § 2º do art. 216 da Constituição Federal; altera a Lei no 8.112, de 11 de dezembro de 1990; revoga a Lei no 11.111, de 5 de maio de 2005, e dispositivos da Lei no 8.159, de 8 de janeiro de 1991; e dá outras providências. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2011-2014/2011/lei/112527.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/lei/112527.htm)>. Acesso em: 17 out. 2013.

\_\_\_\_\_. Lei n. 12.598, de 22 de março de 2012. Estabelece normas especiais para as compras, as contratações e o desenvolvimento de produtos e de sistemas de defesa; dispõe sobre regras de incentivo à área estratégica de defesa; altera a Lei no 12.249, de 11 de junho de 2010; e dá outras providências. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2011-2014/2012/Lei/L12598.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2012/Lei/L12598.htm)>. Acesso em: 14 out. 2012.

\_\_\_\_\_. Lei Complementar n. 97, de 9 de junho de 1999. Dispõe sobre as normas gerais para a organização, o preparo e o emprego das Forças Armadas. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/LCP/Lcp97.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp97.htm)>. Acesso em: 15 out. 2012.

\_\_\_\_\_. Ministério da Defesa. Portaria Normativa n. 764/MD, de 27 de dezembro de 2002. Aprova a Política e as Diretrizes de Compensação Comercial, Industrial e Tecnológica do Ministério da Defesa. Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil, Poder Executivo, Brasília, DF, 31 dez. 2002b. Seção 1, p. 19.

\_\_\_\_\_. Ministério das Relações Exteriores. **Brazilian foreign policy handbook**: positions adopted by Brazil in 2008-2009. Brasília : FUNAG, 2010. 256 p

\_\_\_\_\_. Presidência da República. Mensagem n. 323, de 17 de julho de 2012. Encaminhamento ao Congresso Nacional dos textos da proposta da Política de Defesa Nacional, da Estratégia Nacional de Defesa e o Livro Branco de Defesa Nacional. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, 18 jul. 2012, Seção 1, p. 2.

\_\_\_\_\_. Superior Tribunal de Justiça. Recurso Especial n. 642.213, E I Du Pont De Memours and Company v. Instituto Nacional de Propriedade Industrial – INPI, rel. João Otávio de Noronha, Brasília, 28 abr. 2010. **Diário de Justiça Eletrônico**, Brasília, 2 ago. 2010. Disponível em: <[https://ww2.stj.jus.br/revistaeletronica/ita.asp?registro=200400038267&dt\\_publicacao=02/08/2010](https://ww2.stj.jus.br/revistaeletronica/ita.asp?registro=200400038267&dt_publicacao=02/08/2010)>. Acesso em 18 out. 2013.

\_\_\_\_\_. Supremo Tribunal Federal. Medida Cautelar na Ação Direta de Inconstitucionalidade n. 1.480, Confederação Nacional do Transporte – CNT e Confederação nacional da Indústria – CNI v. Presidente da República e Congresso Nacional, Rel. Celso de Mello, Brasília, 4 set. 1997. **Revista Trimestral de Jurisprudência**, Brasília, v. 179, n. 2, p. 493-563, jan./mar. 2002c.

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

\_\_\_\_\_. Tribunal de Contas da União. Acórdão AC-1068-07/09-2, Processo 007.658/2008-0, Centrais Elétricas Brasileiras S/A (Eletrobrás), Construções e Comércio Camargo Corrêa S/A, Construtora Andrade Gutierrez S/A e Construtora Norberto Odebrecht S/A, Rel. Benjamin Zymler, Brasília, 17 mar. 2009. Disponível em: <<https://contas.tcu.gov.br/juris/Web/Juris/ConsultarTextual2/Jurisprudencia.faces?numeroAcordao=1068&anoAcordao=2009>>. Acesso em 4 dez. 2013.

CARR, Edward H. **Vinte anos de crise 1919-1939**. Brasília : UnB, 2001.

CARVALHO, Nuno Pires de. **A estrutura dos sistemas de patentes e de marcas: passado, presente e futuro**. Rio de Janeiro : Lumen Juris, 2009.

CAVAGNARI FILHO, Geraldo Lesbat. **P&D militar: situação, avaliação e perspectivas**. [s. l. : s. n.], 1993. Disponível em: <<http://www.schwartzman.org.br/simon/scipol/pdf/militar.pdf>>. Acesso em: 14 out. 2012.

DUARTE, Érico Esteves. **Tecnologia militar e desenvolvimento econômico: uma análise histórica**. Rio de Janeiro : IPEA, 2012

ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA – EUA. Public Law 94–329 – June 30 1976. International Security Assistance and Arms Exports Control Act of 1976. In: \_\_\_\_\_. **United States statutes at large**. Washington : U.S. Government Printing Office, 1978. v. 90. p. 729-770. Disponível em: <<http://www.gpo.gov/fdsys/granule/STATUTE-90/STATUTE-90->

Pg729/content-detail.html>. Acesso em 18 out. 2013.

FLORES, Nilton Cesar de Silva. **Da cláusula de sigilo nos contratos internacionais de transferência de tecnologia – know-how**. 2006. Tese (Doutorado em Direito) - Universidade Federal de Santa Catarina. Orientador: Luiz Otávio Pimentel.

GOYZUETA, Verónica. Novos rumos para a Defesa brasileira. **Desafios do desenvolvimento**, Brasília, v. 7, n. 59, p. 42-47, fev./mar. 2010.

HERSCOVICI, Alain. Capital intangível e direitos de propriedade intelectual: uma análise institucionalista. **Rev. Econ. Polit.** [online]. 2007, vol.27, n.3, pp. 394-412.

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

LANDES, William M; Posner, Richard A. The economic structure of intellectual property law. Cambridge : Harvard University Press, 2003. Edição eletrônica.

MARZANO, Fábio Mendes. **Políticas de inovação no Brasil e nos Estados Unidos**: a busca da competitividade – oportunidades para a ação diplomática. Brasília : Fundação Alexandre de Gusmão, 2011.

MAXIMILIANO, Carlos. **Hermenêutica e aplicação do direito**. 19 ed. Rio de Janeiro : Forense, 2003.

MILGRIM, Roger. **Milgrim on licencing**. New York : Mathew Bender, 1994.

MINISTÉRIO também foi alvo de espionagem, diz TV. **Estadão.com.br**, São Paulo, 7 out. 2013. Política. Disponível em: <<http://www.estadao.com.br/noticias/nacional,ministerio-tambem-foi-alvo-de-espionagem-diz-tv,1082800,0.htm>>. Acesso em: 18 out. 2013.

ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS – ONU. Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento – UNCTAD. **Transfer of technology**. New York : United Nations, 2001.

\_\_\_\_\_. Comissão das Nações Unidas para o Direito do Comércio Internacional – UNCITRAL. **Legal Guide on International Countertrade Transaction**. New York : United Nations, 1993.

ORGANIZAÇÃO PARA COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO – OCDE. **Manual de Frascati**: proposta de práticas exemplares para inquéritos sobre investigação e desenvolvimento experimental. Coimbra : Gráfica de Coimbra, 2007.

\_\_\_\_\_. **Manual de Oslo**: diretrizes para coleta e interpretação de dados sobre inovação. Tradução Flávia Gouveia. 3 ed. [S. l.] : FINEP, [1997].

PETROBRAS foi alvo de espionagem de agência dos EUA, afirma programa de TV. **Folha de S. Paulo**, São Paulo, 8 set. 2013. Mundo. Disponível em:

<<http://www1.folha.uol.com.br/mundo/2013/09/1339008-petrobras-foi-alvo-de-espionagem-de-agencia-dos-eua-afirma-programa-de-tv.shtml>>. Acesso em: 18 out. 2013.

PIMENTEL, Luiz Otávio (Org.). **Curso de propriedade intelectual & inovação no agronegócio**. 2. ed. Brasília : MAPA ; Florianópolis : EaD/UFSC, 2010.

\_\_\_\_\_. **Direito industrial**: as funções do direito de patentes. Porto Alegre : Síntese, 1999.

\_\_\_\_\_. (Org.). **Manual básico de acordos de parceria de PD&I**: aspectos jurídicos. Porto Alegre : EDIPUCRS, 2010.

\_\_\_\_\_. **Propriedade intelectual e universidade**: aspectos legais. Florianópolis : Fundação Boiteux - Konrad Adenauer Stiftung, 2005.

PRADO, Maurício Curvelo de Almeida. **Contrato internacional de transferência de tecnologia**: patente e know-how. Porto Alegre : Livraria do Advogado, 1997.

REUTER, Paul. **Introducción al derecho de los tratados**. México, D. F. : Fondo de Cultura Económica, 1999.

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

TIMM, Luciano Benetti. **Contrato internacional de transferência de tecnologia no Brasil**: intersecção da propriedade intelectual com o direito antitruste, 2008. Monografia premiada com o 3º lugar, III Prêmio SEAE, categoria Profissionais, Escola de Administração Fazendária, Brasília, DF, 2008.

UNIÃO EUROPEIA. Comissão das Comunidades Europeias. Regulamento (CE) n. 772/2004 da Comissão, de 27 de Abril de 2004, relativo à aplicação do n. 3 do artigo 81 do Tratado a categorias de acordos de transferência de tecnologia. **Jornal Oficial da União Europeia**, 27 abr. 2004. p. L123/11-L123/17. Em português.

VIEGAS, Juliana Laura Bruna. Aspectos legais de contratação na área de propriedade industrial. In: SANTOS, Manoel Pereira dos (coord.); JABUR, Wilson Pinheiro (coord.). **Propriedade intelectual**: contratos de propriedade industrial e novas tecnologias. São Paulo: Saraiva, 2007.