

Tecnologia e Poder Econômico

Denis Borges Barbosa

O Estado brasileiro e o poder da tecnologia.....	2
O caso japonês.....	4
O poder econômico e o Estado.....	5
O código de conduta de transferência de tecnologia.....	7
A lei brasileira.....	9
O poder da tecnologia e o poder do dinheiro.....	11
Notas e referências bibliográficas.....	12

Um dos aspectos mais flagrantes da produção tecnológica é o da geração de poder econômico. Definido-se tecnologia como um conjunto ordenado de conhecimentos e experiências, que toma seu valor como resultado das relações de um certo mercado, é fácil concluir que o controle sobre uma tecnologia é um poder sobre este mercado.

Este poder, está claro, não significa necessariamente dominância; tem poder quem adquirir o nível mínimo de conhecimento e experiência para entrar no mercado, tem-no, muito mais, quem consegue obter uma tecnologia que possa arredar seus competidores, ou que seja capaz de criar seu próprio mercado.

De outro lado, é preciso distinguir o poder resultante do uso de uma tecnologia - para fabricar papel celofane, por exemplo - do poder que deflui da própria detenção da tecnologia. A empresa estrangeira, que se acha impedida de explorar sua capacidade tecnológica no Brasil, porque as barreiras alfandegárias impedem a importação de seus produtos fabricados no exterior, tem, no entanto, uma posição econômica privilegiada para instala uma unidade produtiva no país, ou comercializar sua tecnologia.

As reflexões a seguir presumem a existência de uma situação como a última descrita: a detenção de uma tecnologia que, por não ser geralmente disponível de comercialização e implica conseqüentemente num certo grau de poder econômico. Em particular, o tema deste trabalho é o das relações do poder do Estado em este poder econômico.

O Estado brasileiro e o poder da tecnologia

Em dos mais interessantes trabalhos sobre a repressão ao acúmulo de poder econômico na América Latina, Lawrence Ebb (1) nota que, exatamente como ocorreu com a Comissão Executiva da C.E.E. no primeiro decênio de aplicação dos dispositivos antitrustes do Tratado de Roma, os países em desenvolvimento começaram a preocupar-se como tema a partir dos contratos transferência de tecnologia. As leis gerais antimonopólio anteriormente existente, acredita o autor, não tiveram a menor repercussão:

"A sua grande amplitude ou extensão, e ocasional indefinição conjuntamente com um cenário de fatores sociais, econômicos e políticos que até agora não tinha tornado popular a sua instrumentação - parecem terem- nas condenado a ser relativamente ineficaz nos tempos que correm" (2).

Para Ebb, a extrema especificidade das regras de transferência de tecnologia, bastante similares, existentes nos países do Pacto Andino, além do México, Argentina e Brasil, conduz à efetividade de sua aplicação. O autor, advogado da General Electric Company, analisa as práticas latino-americanas de controle de cláusulas restritivas dos contratos de tecnologia da mesma forma com que está acostumado a examinar o assunto sob as leis americanas, ou seja, como parte dos procedimentos de proteção à concorrência.

É Roger Thomas, no entanto, um dos debatedores da conferência em que consiste o artigo de Ebb, ao contestar tal ponto de vista, que ilumina um dos mais importantes elementos do controle ao acúmulo do poder econômico na América Latina.

"Penso ser suficientemente claro que não estamos tratando aqui tipo de lei antitruste que antes havíamos tratado. Aqui estamos nos referindo mais a uma técnica de fazer entrar em vigor, a uma técnica de negociação, do que propriamente a um método de arranjo do mercado interno dos países em questão"..

Thomas nota que a legislação brasileira, tal como a dos demais países citados, cria na verdade um sistema de negociação tripartite, onde Estado se senta à mesa e tenta contrapor ao domínio da empresa estrangeira o seu próprio - entenda-se, o seu poder político-econômico. O controle não é da competição por um mercado no sentido tradicional, onde todos os concorrentes têm liberdade, e Estado o poder de polícia; as condições latino-americanas, e do Terceiro Mundo em geral, parecem exigir outro comportamento.

No caso brasileiro, em particular, tais condições podem ser descritas sinteticamente, foi o que fez Fábio Konder Comparato (3):

"... Não há nada mais estranho à nossa tradição econômica do que o absentéismo estatal ou a pujança da iniciativa privada. A monarquia portuguesa, a partir da dinastia de Aviz, foi, convém repeti-lo, o primeiro ensaio bem sucedido de capitalismo de estado na Europa..."

É sobre esta forma peculiar de organização econômica e política que nos fala Faoro, (4) ao discorrer sobre o Estado Português:

"A atividade industrial, quando emerge, decorre de estímulos, favores, privilégios, sem que a empresa individual, baseada racionalmente no cálculo, incólume às intervenções governamentais, ganha incremento autônomo. comanda-a um impulso comercial e uma finalidade especulativa alheadores das liberdades econômicas, sobre as quais se assenta a revolução industrial".

E, ainda, Comparato: (5)

"Daí resulta que a tradição de monopólio privado, sob a proteção estatal, é uma das mais vivazes entre nós, tornando praticamente inassimiláveis as regras jurídicas de disciplina de concorrência empresarial contra o abuso do poder econômico".

É possível, assim, constatar a razoabilidade da hipótese de Roger Thomas, pelo menos no caso brasileiro. Embora sem para isto contar com a base dada pelo magistral estudo de Raimundo Faoro, poder-se-ia talvez transplantar, ao menos parcialmente, a mesma situação para os demais países de tradição ibero-americana. Um índice de adequação deste transplante é o recente estudo de Rovira e Negri, (6) que, tratando da lei antitruste argentina, conclui que:

"Com efeito, a aplicação da norma resultou - do ponto de vista sancionatório

- praticamente inócua ao longo de trinta anos de vigência (1946-1979) havendo-se ditado, em quase centenas de processos, iniciados sob seu império, sentença condenatória só (...)"

Rovira e Negri acreditam que a importância da lei argentina resulta da dificuldade de ajustar as peculiaridades do abuso de poder econômico à legislação penal tradicional. Pode-se concluir, no entanto, que caso houvesse uma sensibilidade maior do *volksgeist* (espírito popular) argentino ao problema outros mecanismos mais ágeis teriam sido criados. De outro lado, até a recente reforma Martinez de Hoz, que realizou uma profunda desestatização econômica, o Registro Nacional de Contatos de Tecnologia tinha, Argentina, papel extremamente ativo na depuração de cláusulas restritivas.

Em apoio a Thomas também vem o estudo de Carlos Correa - consultor da UNCTAD para assuntos de tecnologia - que abrange a totalidade das legislações latino-americanas (7):

"As medidas de controle existentes (...) constituem medidas de proteção da participação no mercado da indústria nacional (...). Os sistemas legais se constroem ao controle do poder econômico das empresas vendedoras de tecnologia (...) como recurso para eliminar restrições ao desenvolvimento tecnológico nacional, à capacidade de decisão em matéria de produção e comercialização das firmas receptoras, e outras práticas de finalidade monopolística. Neste ponto, os mecanismos em vigor se aproximam das legislações antimonopolísticas, porém, não se identificam com elas".

O caso japonês

O sucesso relativo na criação destes mecanismos específicos de controle à acumulação do poder econômico estrangeiro, a par do insucesso na repressão aos abusos no mercado interno, tem um exemplo extremamente significativo no caso japonês. Tal como o Brasil, o Japão construiu-se com base em uma tradição não concorrencial, embora sem as características de um capitalismo de estado. O monumental acúmulo de poder econômico dos conglomerados familiares japoneses (*zeibatsen*) era tão contrário à sensibilidade americana que um dos primeiros atos da administração Mac Arthur foi a dissolução dos trustes e cartéis, os quais, não obstante, recuperaram boa parte do seu poder após a retirada do exército de ocupação, mesmo sob a vigência de um copo de leis antitruste rigorosas (8).

Desta forma, como na América Latina, a legislação foi praticamente inócua no campo interno. Porém para a regulação do capital estrangeiro e do poder de mercado das macroempresas internacionais, os diplomas legais relativos à matéria foram amplamente utilizados pelo Estado (9).

O tratamento japonês dos contratos de tecnologia, assim como o que legislações latino-americanas reservam a tais ajustes, tem um sentido diferente do instituído pela prática americana e européia. Não se coíbem somente ações lesivas à esfera jurídica de terceiros, mas também ao acúmulo de poder econômico por parte das empresas transnacionais.

No caso brasileiro certamente, e talvez nos demais países latino-americanos, o papel do Estado nestas ações antitruste fica facilitado pela própria tradição política econômica de intervenção, de participação no mercado em imperium, e não só como simples operador privado. O desempenho externo, ao invés de conflitar com o monopolismo tutelado para efeito doméstico, vem confirmá-lo. De certa maneira, a ação pode inclusive resguardar uma determinada condição monopolista interna, e não ao contrário.

O poder econômico e o Estado

Não à dúvida de que o poder econômico com o qual o Estado brasileiro tem que se defrontar é descomunal. Desfigura-se o próprio conceito de mercado, essencial na doutrina antimonopólio; imperando atualmente as multinacionais, os conceitos tradicionais de organização industrial e as estruturas de mercado têm que ser ampliados para incluir tanto os mercados nacionais quanto os internacionais (10). Os aspectos puramente concorrenciais e econômicos não são pertinentes somente porque o controle societário de uma transnacional sobre uma subsidiária frequentemente se choca com a política nacional de um dos países receptores, mas também porque o concorrente mais fraco o governo nacional, é desestabilizado (11).

Tal poder, mais vigoroso do que o de muitas soberanias, é resultado do controle discricionário que tais macroempresas mantêm sobre vastíssimos recursos financeiros internacionais, sobre as operações de setores industriais fundamentais, e sobre o oligopólio tecnológico e o de matérias-primas (12). Não se pode esquecer que o produto somado de todas as subsidiárias americanas operando no exterior só é inferior ao Produto Nacional Bruto americano e soviético (13), e que, segundo o anuário estatístico da ONU e a Revista

Fortuna de Setembro de 1973, o da General Motors, sozinho, já em 1972, era maior do que o da Argentina.

Um segundo fator se acresce ao tamanho e poderio das transnacionais; com o espraiamento da empresa, através de pessoas jurídicas radicadas em numerosos países, parte substancial do fluxo econômico se faz no interior da própria macroempresa, submetido ao seu planejamento interno. Como, para tais entidades econômicas, a limitação a um mercado nacional é coisa do passado, o poder privado supranacional amplia-se de uma forma até agora desconhecida na história (14).

Ora, perante a racionalização empresarial, que visa à maximização de lucros em escala mundial, muitas vezes a afirmação do poder nacional apresenta-se como um dado irracional. Não é demais configurar o Estado Nacional, em sua atividade econômica, como um simples competidor no mercado mundial, em pé de igualdade com a empresa transnacional, economicamente mais compacta, porém mais difusa no plano político.

Até que ponto tal panorama justifica historicamente o papel do Estado, como acumulador de uma enorme massa de recursos e de poder, num capitalismo de Estado como o brasileiro, é tema um tanto alheio a este trabalho. No entanto, é indispensável frisar que tais fatos legitimam a função negociadora - de que fala Thomas - do Estado, o qual passa a agir como uma holding poderosa, tutelando os interesses de subsidiária mais débeis - as empresas nacionais privadas.

Não há de que se espantar: conforme o Relatório ao Senado Americano sobre a ação das transnacionais no Brasil e no México, (15) estas têm capacidade de influenciar na formulação da política externa de seus países de origem, sem falar na sua eficiência de transmitir informações econômicas e políticas relevantes através da estrutura empresarial, e mesmo de pressionar os órgãos políticos do país que as acolhe.

É indiscutível, também, que a introdução de uma unidade empresarial transnacional numa economia em desenvolvimento tende a distorcer os padrões de competição do seu novo mercado, como dizem Steiner e Vagts.(16):

"A grande multinacional que se instala num país estrangeiro vai frequentemente ocupar uma posição monopolística ou oligopolística dentro do mercado local - quase inevitavelmente uma função dos enormes recursos financeiros e tecnológicos que detém e do Know How que desenvolveu,

embora algumas vezes como resultado de uma concessão do governo estrangeiro. Deste modo a multinacional desenvolve-se, estrutura-se e limita a economia local. Ela penetrou, mas pode esta limitada autorização não permitir qualquer outra penetração. Daí que as limitações normais, mesmo dentro da teoria tradicional de mercado de concorrência e de preços - possam não estar presentes".

O código de conduta de transferência de tecnologia

Nunca tais conflitos entre soberania e poder empresarial, ou interesse público e racionalidade econômica foram mais evidentes do que durante as negociações do Código de Conduta para a transferência de tecnologia, conduzidas pelo UNCTAD desde 1975 e não concluídas até a data. O ponto nodal deste código é o conjunto de práticas restritivas a serem condenadas em tais transações.

O primeiro ponto de divergência entre os países desenvolvidos e o Terceiro Mundo é o fundamento da condenação das práticas: enquanto as nações industrializadas só aceitam basear o repúdio das práticas restritivas na lesão à concorrência, os países não industrializados entendem que deva ser proibida a prática que, embora sem afetar a concorrência interna, interfira com o fluxo de tecnologia para o seu setor produtivo. Pela primeira tese, o problema de repressão ao cúmulo de poder econômico restringir-se-ia às questões tradicionais do direito antitruste. O segundo enfoque, coerente com a realidade de países onde muitas vezes não é possível ou desejável haver concorrência no mercado interno, mormente entre microempresas locais e macroempresas transnacionais, entende o poder econômico em função de um mercado global, onde o Estado, ele mesmo, é apenas mais uma unidade econômica.

O segundo desacordo é no tratamento do poder de controle das sociedades. Tradicionalmente, não há qualquer proibição quanto às práticas restritivas nas relações entre empresas no mesmo grupo econômico, pois onde não há concorrência, não pode haver lesão à concorrência; desta forma, é válido o controle de preços, ou o direcionamento do mercado como exercício regular do poder de controle. Não há dúvida que é altamente lesivo ao interesse nacional de um país o fato de uma matriz poder ordenar a extração da matéria-prima a preços antieconômicos, para processá-la e vendê-la com imensos lucros em

outro país em nome da racionalidade do sistema empresarial. É, no entanto, o que ocorre cotidianamente.(17)

Cláusulas restritivas como estas, incluídas num contrato de tecnologia celebrado entre matriz e subsidiária, não são vedadas pelas normas de proteção à concorrência existente nos países desenvolvidos de economia de mercado. Evidentemente, os países em desenvolvimento rejeitam, em teoria, o predomínio de tal soberania privada sobre a sua soberania pública; mas, em todo mundo, apenas a lei brasileira (Lei 6.404/76, Art. 117) considera abuso do poder de controle e orientação tudo que sele o interesse nacional, ou prejudique a economia nacional.

O terceiro ponto de conflito é o conceito de razoabilidade, com o excludente de ilegalidade de prática restritiva. Entende-se que nenhum rol, por mais exaustivo e detalhista que seja, pode prever todos os fatos que, em face de situações econômicas concretas, transformam o tipo abusivo em lícito; nenhuma, ou quase nenhuma prática é abusiva per si, independentemente das situações concretas.

Para o padrão americano de apuração de razoabilidade são aceitáveis as disposições restritivas que, sendo razoavelmente necessárias para proteger o interesse das partes, não sejam lesivas ao interesse público geral. Para o padrão europeu, como disposto no Tratado de Roma, Art. 85, são aceitáveis as práticas restritivas que contribuem para melhorar a produção ou a circulação, o nível técnico ou o progresso econômico, reservando ao público uma parte eqüitativa de tais bens esses; devem, além disto, ser indispensáveis para alcançar os objetivos das partes, e não podem eliminar completamente a concorrência.

A legislação nacional inglesa, de outro lado, além de limitar os casos em que as práticas restritivas serão aceitas às ocasiões onde exista uma contrapartida favorável, seja no nível de emprego, seja na competição, seja na capacidade de exportar, introduz o princípio do balanço entre as vantagens e desvantagens, a ser apurado caso a caso. Desta forma, se um ajuste entre fabricantes para estabilizar preços contribui para manter uma taxa de emprego alto no setor localizado, mas, em compensação, eleva o custo do produto para o consumidor e desestimula as exportações, o acordo é inaceitável.

A regras aparentemente tão razoáveis, o que poderiam contrapor os países não industrializados? Ocorre que, o padrão de razoabilidade não deveria ser aferido em relação ao interesse público nacional, ou levando em conta as peculiaridades do mercado nacional

do país receptor; segundo os representantes dos países desenvolvidos, num caso de transferência internacional de tecnologia, os parâmetros deveriam ser considerados com base num público em abstrato, e a necessidade ou não de uma disposição restritiva, avaliada à luz dos princípios de um direito empresarial internacional costumeiro. Em outras palavras, seria razoável a prática harmônica com os objetivos econômicos deduzidos do intercâmbio internacional dos países desenvolvidos de economia de mercado.

É uma tendência natural do Direito Empresarial Internacional esta desnacionalização progressiva dos padrões jurídicos que regem o intercâmbio através das fronteiras.⁽¹⁸⁾ A comunidade de interesses entre as economias desenvolvidas de mercado justifica tal diluição das idiossincrasias nacionais, no tocante ao comércio entre o Primeiro Mundo (80% do comércio mundial de tecnologia passa-se entre os países industrializados de economia de mercado), mas, no caso de países, deliberadamente ou não, fora da economia de mercado, as regras do direito comum empresarial aparentam ser uma imposição jurídico-política de peso inaceitável: a norma capaz de regular simples interesses comerciais é impotente para cobrir a transfusão de sangue que a tecnologia representa para um país em desenvolvimento.

Não é de espantar, portanto, que o tema de razoabilidade deva ser tocado sobre outra harmonia, e que o juízo político do governo do país receptor deva prevalecer sobre o arbítrio equidistante, louvado nas regras de um mercado competitivo. Via de regra, todo o país em desenvolvimento que possui um órgão de exame de contratos de tecnologia criou uma regra da razão negocial, apurando-se em cada quanto o país lucra ou perde com a restrição - o efeito sobre a competitividade no mercado interno é só um dos fatores e não o mais relevante.

A lei brasileira

A lei brasileira contempla, por sua vez, sua forma peculiar de validação das práticas restritivas. É aceitável em face do Art. 74 da Lei 4.137/62, (lei antitruste), o que o CADE entende como tal; os parâmetros que não são fornecidos pela lei, não podem fugir às bases constitucionais, das quais a menor não é o desenvolvimento. São aceitáveis, em face ao Art. 2o, Par. Único, da Lei 5.648/70, as práticas restritivas inseridas em contratos de tecnologia que tenham por efeito incentivar o desenvolvimento econômico do país. Cabe, quanto a

estas, o escrutínio do INPI através do mecanismo da averbação dos contratos de tecnologia previsto no Art. 126 do Código da Propriedade Industrial (Lei 5.772/71).

Mas, deve-se notar que a tendência dos analistas do Instituto Nacional da Propriedade Industrial é de analisar todas as cláusulas restritivas como se fossem abusivas de per si, ou seja, sem avaliar sua razoabilidade. A rigor, seriam injustificáveis, no Brasil, além das práticas diretamente destinadas a prejudicar um competidor, somente as restrições à exportação e à comercialização constantes de licenças de propriedade industrial, por força da Lei 5.772/71; quando a estas, fica o CADE impedido de legitimar através do mecanismo do Art. 74 da Lei de sua criação; e, com mais razão, também o INPI está impedido. Explica-se: o Código da Propriedade Industrial derroga legislação posterior à Lei 4.137/72, quanto às práticas que proíbe o permissivo amplo do Art. 74 da Lei antitruste; à falta de uma elaboração legal que supra no direito brasileiro o princípio da rule of reason da Common Law, tomasse o dispositivo como proibitivo, não mitigado pelas considerações factuais e econômicas específicas.

O comportamento um tanto rígido dos analistas do INPI pode ser explicado, de outro lado, tanto pela docilidade dos fornecedores de tecnologia às solicitações da retirada das cláusulas dos contratos, quanto pela falta de familiaridade com os molejos dos mecanismos de controle do poder econômico. Sem dúvida, as restrições são, no dizer de Antonio Luiz Figueira Barbosa, (19) um valor implícito a ser barganhado pelo órgão de controle, como se negociam aos preços; não havendo instrumento de controle das práticas ao nível do que realiza o Banco Central quanto às remessas ou, em nível mais brando, a Secretaria da Receita Federal quanto aos pagamentos, é de se esperar a proliferação de pactos adjetos (side letters) onde os ajustes restritivos proliferem. O que explicaria a docilidade dos fornecedores, ao menos em parte, mesmo em se sabendo que tais pactos, sem a confirmação do INPI, são nulos de pleno direito.

Existe, no entanto, uma outra explicação para a facilidade com que o órgão brasileiro consegue a retirada das cláusulas abusivas dos contratos a ele submetidos. À diferença dos países andinos, e mesmo do México, onde a atitude dos órgãos nacionais é muito mais negociável, o INPI é um dos guardiões das chaves de um mercado considerável, para qualquer padrão, e a sua dimensão justifica mesmo a exclusão dos ajustes restritivos que

em condições mais desfavoráveis complementariam o preço diretamente pago pela tecnologia.(20)

O poder da tecnologia e o poder do dinheiro

Quaisquer conclusões sobre a validade e a eficácia do controle estatal sobre o poder econômico, que deriva da detenção de uma tecnologia comercializável, não podem esquecer o fato de que a tecnologia é apenas um dos fatores econômicos e que o Estado um dos agentes econômicos.

Quanto a esta última consideração, o INPI vem tentando fazer com que as decisões sobre a importação de tecnologias sejam tomadas com participação de tecnologias sejam tomadas com participação da comunidade empresarial; muito mais eficaz do que a simples erradicação de cláusulas restritivas, este processo de decisão tende a controlar o fluxo de poder econômico em seu estágio mais elementar e a reforçar o poder de negociação do Estado.

De outro lado, o modelo legal brasileiro de controle do poder econômico-tecnológico das transnacionais é um tanto desigual. Prevendo um poder de polícia explícito e direto no que toca à importação de tecnologia por uma empresa brasileira que não pertença ao mesmo grupo econômico que o do fornecedor, tal modelo torna-se mais flexível, complexo e indireto quando a tecnologia não é comercialização e sim usada pelo próprio grupo econômico transnacional para se instalar por si no país e aí produzir. Prevalece, então, o entendimento de que o fluxo que se tem que controlar é de natureza monetária, e tentam-se equalizar as receitas de dividendos, royalties, assistência técnica e, até certo ponto, de serviços. Tudo o que a subsidiária paga à matriz sob tais rubricas sobre o mesmo ônus fiscal, e é tributado como se fosse pagamento de dividendos.(21)

Fora do plano puramente tecnológico, a instalação do grupo econômico transnacional no país para a exploração do seu potencial tecnológico também não é controlada diretamente. Certos condicionantes, incentivos e desestímulos são impostos às multinacionais e, no que toca a instrumentos como o BEFIEEX, instituem certos mecanismos de negociação comparáveis aos existentes na área tecnológica. No entanto (a não ser por certos setores específicos: petróleo, informática, etc. (22)), não há um poder diretivo que vede ou se imponha à decisão empresarial.

Isso tudo leva a que os efeitos do controle estatal sobre o comércio internacional de tecnologia sejam, no Brasil, um tanto limitados. Ou, colocada a questão de outra forma, tal controle tem apenas os efeitos possíveis: se se pode negociar com o vendedor da tecnologia as suas condições de participação no mercado brasileiro (e é isto que o INPI faz) é consideravelmente mais difícil negociar o preço direto e indireto - juros e cláusulas restritivas dos contratos de empréstimo e financiamento. Parece ser intuitivo que as franquias do poder negociador do Estado brasileiro no plano internacional afetem o seu desempenho como um todo, e no comércio de tecnologia em particular.

Notas e referências bibliográficas

1. EBB, Lawrence. Transfer of Foreign Technology in Latin America: The Antitrust Laws. In Hark's international Antitrust New York, 1976.
2. Op. cit. p. 256. A conclusão semelhante às de Ebb e Thomas chega. NATTIER, Frank em Technology Transfer, Law and Practice in Latin America. AB. 1977.
3. O Direito Brasileiro na visão de ASCARELLI, Tulio. Conferência, manuscrito.
4. FAORO, Raimundo. Os donos do poder. Globo, 1973. pág. 22.
5. Op. cit.
6. La Regulación de conductas monopólicas en el Derecho Argentino y Comparado. In Revista de Derecho Industrial, nr. 2, pág. 283.
7. Lineamentos Generales del Control de Transferencia de Tecnologia en America Latina. In Revista Estudios Sociales, nr. 7. pág. 82ss.
8. O Direito no desenvolvimento japonês Embaixada do Brasil em Tóquio, 1980, 72 págs.
9. Para uma análise do tema, BARBOSA, Denis B. Licensing in Japan. Trabalho apresentado como requisito do mestrado em Direito da Columbia University, 1983.
- 10 e 11. Multinacional Corporations in Brasil and Mexico (...) Report to the U.S. Senate. U.S. Government Printing Office, 1975, pág. 1.
- 12, 13 e 14. U.S. Senate Report. Op. Cit. pág. 8.
15. Op. cit. pág. 22.
16. STEINER e VAGTS. Transnational Legal, Problemas 2(2) Ed. pág. 1.185.
17. O raciocínio que ampara este tipo de conflito entre racionalidade empresarial e desígnios nacionais foi particularmente bem expresso por DAVIDOW, Joel um dos maiores

especialistas mundiais em direito antitruste, em conversa com o autor durante a sessão de negociação do Código realizada em novembro de 1979. "O capital estrangeiro traz benefícios ao país onde é aplicado. Ubi beneficium ibi onus, - entra investimento, sai controle." Vide também: Code of Conduct. (vários autores). Council of the Américas, 1976; B. Daudet (ed): Un Code de Conduite pour le Transfert de Technologie. Economica, Paris, 1980.

18. SCHAPIRA, Jean Droit International des Affaires. PUF, 1972.

19. Propriedade e quase propriedade no comércio da tecnologia. CNPq, 1979, pág. 96.

20 Estudo recentíssimo da UNCTAD (TD/B/C.655) demonstra que a aplicação das leis que controlam o nível de pagamento e as cláusulas restritivas no contratos de tecnologia da América Latina, Filipinas e Índia não afetou em nada a fluência de tecnologia para tais países, notando-se, inclusive, um aumento de investimento estrangeiro direto depois do início do controle. Deixando de lado a questão das vantagens ou desvantagens do investimento direto estrangeiro, o argumento de que tal controle impediria o desenvolvimento parece despropositado, no que toca a tais países.

21. Vide BARBOSA, Denis B. A tributação da propriedade Industrial e do Comércio de Tecnologia. Ed. Revista dos Tribunais, 1984.

22. Para um sumário de tais mecanismos, vide BARBOSA, B. Doing Business in Brazil Business Law Review, novembro, 1981, pág. 341.

Disponível em: <<http://denisbarbosa.addr.com/50.doc>> Acesso em.: 19 nov. 2007.