

UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO – UFPE

FACULDADE DE DIREITO DO RECIFE – FDR

CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS – CCJ

MARIANA PRADO DA SILVA MELO

**CONTRATOS ADMINISTRATIVOS INTERNACIONAIS DE KNOW-HOW: A
CONTROVERSIA ENTRE AS CLÁUSULAS DE CONFIDENCIALIDADE E O
PRINCÍPIO DA PUBLICIDADE**

RECIFE

2019

MARIANA PRADO DA SILVA MELO

**CONTRATOS ADMINISTRATIVOS INTERNACIONAIS DE KNOW-HOW: A
CONTROVERSIA ENTRE AS CLÁUSULAS DE CONFIDENCIALIDADE E O
PRINCÍPIO DA PUBLICIDADE**

Monografia apresentada ao Curso de
Direito da Universidade Federal de
Pernambuco como requisito para
obtenção do título de bacharel em Direito.

Orientador (a): Paul Hugo Weberbauer

RECIFE

2019

MARIANA PRADO DA SILVA MELO

**CONTRATOS ADMINISTRATIVOS INTERNACIONAIS DE KNOW-HOW: A
CONTROVERSIA ENTRE AS CLÁUSULAS DE CONFIDENCIALIDADE E O
PRINCÍPIO DA PUBLICIDADE**

Monografia apresentada como Trabalho de Conclusão do Curso de Direito da Universidade Federal de Pernambuco como requisito para obtenção do título de bacharel em Direito.

Recife, ____ de _____ de _____.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr.
Universidade Federal de Pernambuco – UFPE

Prof. Dr.
Universidade Federal de Pernambuco – UFPE

Prof. Dr.
Universidade Federal de Pernambuco – UFPE

Aos meus pais que sempre estiveram ao meu lado dando todo amor e suporte. Aos meus avós e irmão os quais me ensinam diariamente o significado da palavra companheirismo. Dedico.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, agradeço a Deus por ter me proporcionado a sabedoria e a força para chegar até aqui, por ter me dado a coragem diária para percorrer esse caminho. Sem Ele nada disso seria possível.

Ao meu orientador por todo apoio, paciência e conselhos, por ter me apresentado com maestria a área do Direito Internacional, tendo despertado em mim um interesse pela área no momento em que o futuro dentro do curso de direito estava repleto de incertezas.

Agradeço, imensamente, aos meus pais por serem meu porto seguro, sempre estando ao meu lado e segurando minha mão nas situações mais desafiadoras da minha vida, por acreditarem em mim e apoiarem meus sonhos. Obrigada por serem pais maravilhosos e por me inspirarem a cada dia me tornar um ser humano melhor.

À minha família que se fizeram presentes em todos os momentos, pelo incentivo, principalmente nesse último ano repleto de desafios e por entenderem meus períodos de ausência.

Aos meus amigos que me ajudaram, me apoiaram, compartilharam lágrimas e felicidades comigo e me ensinaram a ser mais humana. Sem vocês não estaria aqui hoje.

“Aprendi que a coragem não é ausência do medo, mas o triunfo sobre ele. O homem corajoso não é aquele que não sente medo, mas o que conquista esse medo”

Nelson Mandela

RESUMO

O presente trabalho busca abordar os contratos administrativos internacionais de know-how e as controvérsias que envolve esse tipo contratual. Nesse sentido, analisa-se, inicialmente, o problema referente aos aspectos gerais do contrato administrativo, posteriormente a distinção desses quando comparados aos contratos administrativos internacionais. Em um segundo momento é abordado os contratos de know-how e a problemática envolvendo a falta de conceituação e ausência de legislação referente a esse instrumento. A partir de então passasse a grande controvérsia que diz respeito a característica do know-how em apresentar em seu corpo contratual cláusulas de confidencialidade, quando a Administração Pública tem como princípio base a publicidade de seus atos, portanto necessária adoção de medidas como a arbitragem para uma resolução mais benéfica para as partes contratantes.

PALAVRAS-CHAVE: Contratos, Administração Pública, Know-how, Publicidade, Confidencialidade.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	9
1.CONTRATO ADMINISTRATIVO	11
1.1 Cláusulas do contrato administrativo	14
1.2. Licitação internacional	16
1.3. Contratos internacionais	18
1.4. Contratos administrativos internacionais	19
2. CONTRATOS DE TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA E O KNOW-HOW	20
2.1. Contratos de know-how: aspectos gerais	22
2.2. Distinção entre contrato de know-how para os contratos de patentes e de prestação de serviço	24
2.3. Contrato de Know-how no ordenamento jurídico brasileiro	26
3. CLÁUSULAS DE CONFIDENCIALIDADE vs. PRINCIPIO DA PUBLICIDADE	27
3.1. As cláusulas de confidencialidade	27
3.2. As cláusulas de confidencialidade em contratos de know-how	29
3.3. Princípio da Publicidade	31
3.4 Uso da arbitragem para dirimir controvérsias	36
CONCLUSÃO	38
REFERÊNCIAS	40

INTRODUÇÃO

A partir do final do século XIX e começo do século XX, as nações que apresentavam novas técnicas e modos de produção se destacaram no cenário mundial, tornando-se as principais potências econômicas, e logo quem determinava as regras do comércio internacional.

Nesse sentido, percebe-se que a tecnologia está, nos últimos 200 anos, extremamente ligada não só a economia, mas também à qualidade de vida e ao bem-estar social. Infelizmente, o desenvolvimento tecnológico não foi igualitário, temos hoje um cenário de total discrepância, no qual um pequeno grupo de países comportam quase toda tecnologia, comercial e de segurança. Resta, portanto, aos demais países a tentativa de alcançar o mínimo de tecnologia a fim de poderem competir no comércio internacional, bem como proporcionarem a sua população uma melhor qualidade de vida.

O presente trabalho visa a análise em específico da necessidade da Administração Pública brasileira em alcançar um nível tecnológico que o possibilite competir internacionalmente no âmbito comercial, de segurança e de produção industrial com as grandes potências tecnológicas. Isso é possível por meio de duas formas, apontadas no trabalho. A primeira por meio do incentivo a pesquisa, que seria um incentivo a longo prazo, e a solução em curto prazo seria a celebração de contratos administrativos internacionais de know-how.

No primeiro momento, analisa-se os aspectos gerais do contrato administrativo, como o procedimento de licitação e os princípios que devem reger esse procedimento. Destacando as distinções que existem quando passamos a visualizar o contrato administrativo celebrado internamente para os internacionais, este último ficando claramente desprezado pela legislação brasileira, causando incertezas em um procedimento que é essencial na Administração Pública.

Posteriormente, faz-se exame a respeito contrato de know-how de forma específica, tratando-se de um tipo de contrato peculiar, em que não há na doutrina brasileira, muito menos na legislação, uma conceituação definida.

Ademais, fala-se um pouco de uma característica marcante desses contratos que é a ocorrência de sigilo e da confidencialidade. Em detrimento disso, tem-se a

ocorrência de controvérsias uma vez que sem legislação que trate a respeito não há como previamente determinar se as cláusulas presentes no know-how estarão de acordo com as Lei pátria.

Ao nos debruçarmos especificamente sobre uma controvérsia decorrente dos contratos administrativos internacionais de know-how, tem-se a discursão a respeito da aplicação da cláusula de confidencialidade marcantes do know-how e a necessidade de administrativa de respeitar o princípio da publicidade. Diante dessa controvérsia, analisa-se como um tema tão importante não há qualquer referência doutrinária.

Após o estudo será observado que a divergência entre esses dois pontos é algo que transpassa as fronteiras brasileiras, pois o know-how representa uma tecnologia desenvolvida por um país ou empresa. Ademais, com a publicidade decorrente da assinatura de um contrato com a Administração Pública brasileira, pode acarretar uma concorrência desleal para o criador da tecnologia, bem como a perda do valor econômico, que pode afetar até mesmo a segurança. Algo que atinge diretamente o adquirente da tecnologia, no caso o Brasil, que se encontra despreparado judicialmente para resolução de tais questões.

Por fim, será exposto que o meio mais célere para a resolução das controvérsias é pelo uso da arbitragem, que já é o meio internacionalmente usado para dirimir as controvérsias existentes nos contratos de know-how. Cabendo, inclusive, para as discursões envolvendo o know-how em sede da Administração Pública.

Dessa forma, pela análise geral, percebe-se a necessidade do Brasil em desenvolver legislação adequada ao tema, além de acompanhar os avanços no âmbito jurídico desse tema. Compreendendo-se que, uma vez comparada a outros países, a posição brasileira é extremamente conservadora, devendo criar um rol de informações que serão publicadas desses contratos para que nenhuma parte saia prejudicada e o Brasil possa continuar celebrando-os.

1. CONTRATO ADMINISTRATIVO

Contratos nada mais são do que uma modalidade de negócio jurídico, que tem como característica um acordo entre pessoas (jurídicas ou físicas) que firmaram reciprocamente alguma obrigação.

No entanto, quando se trata de contratos realizados pela Administração Pública, é importante destacar algumas peculiaridades para que seja, de fato, celebrado um contrato entre a administração e terceiros, a principal delas é a necessidade de procedimento licitatório prévio.

A licitação nada mais é do que a forma pela qual a Administração Pública estabelece relações econômicas, adquirindo bens ou serviços com terceiros.

A principal função de uma licitação para a Administração é a escolha de melhor proposta, ou seja, aquele que apresente o melhor custo benefício para os cofres públicos e também permitir a igualdade entre os interessados em contratar com a Administração Pública.

Nas palavras do autor Celso Antônio Bandeira de Mello:

Licitação, é um certame que as entidades governamentais devem promover e no qual abrem disputa entre os interessados em com elas travar determinadas relações de conteúdo patrimonial, para escolher a proposta mais vantajosa às conveniências públicas. Estriba-se na ideia de competição, a ser travada isonomicamente entre os que preencham os atributos e aptidões necessários [...].¹

Nesse sentido, só após a realização da licitação em todas suas etapas (habilitação dos interessados, registro e cadastro dos concorrentes até o análise e julgamento das propostas) que as entidades públicas podem celebrar o contrato². Tendo em vista que é durante a parte final nessa etapa, o julgamento das propostas para a homologação, que as autoridades públicas vão avaliar a conveniência do possível contrato, o interesse público e se o procedimento licitatório seguiu todas as regras estabelecidas.

¹ MELO, Celso Antônio Bandeira de. **Curso de Direito Administrativo**. 26ª Ed. São Paulo: Malheiros, 2009, p. 517.

² DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. **Direito administrativo**. 26ª Ed. São Paulo: Atlas, 2013, p. 390.

É nesse momento que a sociedade brasileira, necessita da honestidade daqueles que o servem. Pois, é no momento da avaliação que ficamos diante da aprovação, do momento em que é verificado se há fraudes, se houve isonomia e se o interesse público foi de fato mantido em primeiro lugar. Algo que infelizmente é renegado a atenção, dando lugar a inúmeros casos de corrupção e violação aos princípios básicos administrativos.

Uma vez homologada a licitação, o contrato administrativo poderá ser celebrado, usando como base as regras previstas na Lei 8.666/93. A conceituação do contrato administrativo pode ser observada no art. 2º, parágrafo único da citada lei, da seguinte forma:

Para os fins desta Lei, considera-se contrato todo e qualquer ajuste entre órgãos ou entidades da Administração Pública e particulares, em que haja um acordo de vontades para a formação de vínculo e a estipulação de obrigações recíprocas, seja qual for a denominação utilizada.

Já a doutrina diverge quanto a definição do contrato administrativo, como pode ser visto nas palavras da autora Gabriela Pércio:

A doutrina não é unânime ao tratar de contratos administrativos. Duas grandes correntes dividem as opiniões. A primeira engloba a noção de contrato administrativo todos os contratos celebrados pela Administração, entendendo que se submetem ao regime jurídico-administrativo peculiarizando pela possibilidade do exercício de prerrogativas públicas; a segunda distingue contratos administrativos de contratos da Administração, entendendo que, nestes, a Administração está subordinada aos preceitos de direito privado que não forem incompatíveis com o regime jurídico-administrativo.³

Observa-se, então que em ambas as conceituações o contrato administrativo é interpretado como um acordo bilateral, que geram obrigações a ambas as partes⁴. Todavia, uma peculiaridade do contrato administrativo é a condição privilegiada da Administração Pública perante o terceiro com quem contrata.

³ PÉRCIO, Gabriela Verona. **Contratos administrativos: sob a ótica de gestão e fiscalização**. 22ª ed. Curitiba: Editora Negócios Públicos, 2010, p.18.

⁴ JUSTEN FILHO, Marçal. **Curso de Direito Administrativo**. 10ª ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, p. 468.

Por meio dessa condição privilegiada, a Administração pode, nos contratos em que é parte, promover alterações unilateralmente e até mesmo aplicar sanções caso as obrigações estejam sendo descumpridas pelos terceiros⁵.

Neste ponto que se percebe a importância da aplicação dos princípios constitucionais nas contratações da administração, pois é por meio destes que a Administração Pública sofre restrições em matéria contratual. Impedindo, assim, o uso abusivo dos privilégios que possui e corroborando para que o objetivo principal dos contratos públicos, que é a satisfação do interesse público seja atingido.

Todos os princípios que regem o contrato administrativo estão previstos tanto na Lei 8666, quanto na Constituição, em seu art. 37, são eles: legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e eficiência.

Dessa forma, o contrato administrativo tem que estar em conformidade com tais princípios, no qual segue a análise de cada. Em primeiro lugar o princípio da legalidade, diferentemente da previsão do art. 5º, caput e inciso II, da CF, que destaca a legalidade para o cidadão, podendo este realizar tudo que a lei não proíbe, a legalidade do art. 37 é direcionada ao Estado⁶. Assim sendo, a interpretação do princípio, quando se trata do Estado, será distinta porque nesse caso ele só poderá realizar aquilo que estiver autorizado pela lei⁷.

O princípio que sucede o da legalidade no texto Constitucional é o da impessoalidade, que significa a impessoalidade do Estado, ou seja, que não haverá discriminação aos destinatários dos bens ou serviços adquiridos pelo contrato administrativo⁸.

Já o princípio da publicidade, o terceiro elencado pelo art. 37 da CF, expõe o dever de transparência da Administração Pública em divulgar para a sociedade as nuances por trás do contrato celebrado⁹. O objetivo desse princípio nada mais é do

⁵ Op. Cit., p. 469.

⁶ MELO, Celso Antônio Bandeira de. **Curso de Direito Administrativo**. 26ª ed. São Paulo: Malheiros, 2009, p. 517.

⁷ MAZZA, Alexandre e ANDRADE, Flávia Cristina Moura de. **Prática de Direito Administrativo**. 2º Ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2º volume, 2011, p. 75.

⁸ DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. **Direito administrativo**. 26ª ed. São Paulo: Atlas, 2013, p. 394.

⁹ BRASIL. Tribunal de Contas da União. **Licitações e contratos: orientações e jurisprudência do TCU** / Tribunal de Contas da União. 4ª ed. Brasília: TCU, Secretaria- Geral da Presidência: Senado Federal, Secretaria Especial de Editoração e Publicações, 2010, p. 775.

que dá possibilidade de os cidadãos fiscalizarem as atividades e nesse caso os contratos realizados pela administração a fim de evitar desvio de finalidade e conduta.

O último princípio em que deve estar baseado o contrato administrativo é o da eficiência. Este princípio determina que o contrato público como resultado de uma atividade estatal deve levar em consideração da economicidade, ou seja, deve trazer rentabilidade para os cofres públicos e consequentemente ter um gasto mínimo, sempre prezando atingir o interesse público.

1.1. Cláusulas do contrato administrativo

A Administração Pública está diretamente vinculada ao interesse público, dessa forma o interesse coletivo sempre terá, nos contratos administrativos, prevalência sobre os interesses individuais. Dessa forma, quando na celebração de um contrato administrativo visualiza-se além das cláusulas necessárias as cláusulas exorbitantes.

Essas cláusulas necessárias, elencadas pelo legislador no art. 55 da Lei 8666/93¹⁰, são aquelas responsáveis pela boa execução do contrato administrativo, objetivando principalmente a proteção da Administração Pública de possíveis insucessos na contratação. Sendo assim, muitas dessas cláusulas estão previstas antes mesmo do início do processo licitatório, como pode ser visto:

Nos contratos administrativos, todas as suas cláusulas são estabelecidas prévia e unilateralmente pela Administração.

¹⁰ “Art. 55. São cláusulas necessárias em todo contrato as que estabeleçam:

- I - o objeto e seus elementos característicos;
- II - o regime de execução ou a forma de fornecimento;
- III - o preço e as condições de pagamento, os critérios, data-base e periodicidade do reajustamento de preços, os critérios de atualização monetária entre a data do adimplemento das obrigações e a do efetivo pagamento;
- IV - os prazos de início de etapas de execução, de conclusão, de entrega, de observação e de recebimento definitivo, conforme o caso;
- V - o crédito pelo qual correrá a despesa, com a indicação da classificação funcional programática e da categoria econômica;
- VI - as garantias oferecidas para assegurar sua plena execução, quando exigidas;
- VII - os direitos e as responsabilidades das partes, as penalidades cabíveis e os valores das multas;
- VIII - os casos de rescisão;
- IX - o reconhecimento dos direitos da Administração, em caso de rescisão administrativa prevista no art. 77 desta Lei;
- X - as condições de importação, a data e a taxa de câmbio para conversão, quando for o caso;
- XI - a vinculação ao edital de licitação ou ao termo que a dispensou ou a inexistiu, ao convite e à proposta do licitante vencedor;
- XII - a legislação aplicável à execução do contrato e especialmente aos casos omissos;
- XIII - a obrigação do contratado de manter, durante toda a execução do contrato, em compatibilidade com as obrigações por ele assumidas, todas as condições de habilitação e qualificação exigidas na licitação” (BRASIL, Lei nº 8.666/1993).

Aliás, essas cláusulas são fixadas parcialmente já no próprio edital de licitação, além do fato de que, por força do art. 40, §2º, inciso III, da Lei 8.666/93, a minuta do contrato a ser firmado entre a Administração e o licitante vencedor constitui anexo do edital da licitação,¹¹

Todavia, são as cláusulas exorbitantes que vão ser o principal diferencial entre os contratos administrativos e os contratos regidos pelo Código Civil.

As cláusulas exorbitantes são assim denominadas, pois são consideradas como “cláusulas de privilégio”¹², elas estabelecem prerrogativas a Administração Pública nos contratos em que é parte, estando presente em todos os contratos administrativos. Elas exorbitam o que é considerado legal no âmbito dos contratos civis, dessa maneira se aplicadas em contratos entre particulares visualizaríamos condições mais benéfica a uma das partes deixando-as desiguais, algo que vai de encontro ao regramento da legislação civil¹³.

Nesse mesmo sentido escreve o autor Meirelles:

Cláusulas exorbitantes são, pois, as que excedem do Direito Comum para consignar uma vantagem ou uma restrição à Administração ou ao contratado. A cláusula exorbitante não seria lícita num contrato privado, porque desigualaria as partes na execução do avençado, mas é absolutamente válida no contrato administrativo, desde que decorrente da lei ou dos princípios que regem a atividade administrativa, porque visa a estabelecer uma prerrogativa em favor de uma das partes para o perfeito atendimento ao interesse público, que se sobrepõe sempre aos interesses particulares¹⁴.

Nesse diapasão, pode se dizer que as cláusulas exorbitantes são uma característica dos contratos administrativos usados com a consecução de garantir o interesse social. Pois, muitos ao contratarem com a Administração Pública tem como objetivo aproveitar-se da situação a fim de levar vantagem, sendo assim necessário a

¹¹ CUNHA JÚNIOR, Dirley da. **Curso de Direito Administrativo**. 5ª ed. São Paulo; Malheiros Editores, 2011, p. 483.

¹² CARVALHO FILHO, José dos Santos. **Manual de direito administrativo**. 23 Ed. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2010, p. 209

¹³ MELLO, Celso Antônio de Bandeira **Curso de Direito Administrativo**. 30ª ed. São Paulo: Malheiros, 2012, p. 625.

¹⁴ MEIRELLES, Hely Lopes. **Direito Administrativo Brasileiro**. 42ª ed. São Paulo: Malheiros, 2016, p. 241.

colocação da Administração Pública em posição superior na relação, o que é feito por meio das cláusulas exorbitantes.

Deste modo, na Lei 8666/93 pode-se observar os exemplos de cláusulas exorbitantes listadas pelos legisladores, como a alteração e rescisão unilateral do contrato, vistoria na execução do contrato e ocupação provisória dos bens da contratada, todas elas como um objetivo claro de evitar que a administração sai prejudicada. No entanto, apesar de estarem listada em lei, as cláusulas exorbitantes podem compor o contrato administrativo tanto explicitamente como implicitamente.

Uma das cláusulas usadas em contratos administrativos que causa grande número de controvérsias é a cláusula de confidencialidade, que será abordada com mais detalhes nos próximos capítulos. Esta, por sua vez, não se encontra no rol de cláusulas exorbitantes, pois, é tido como uma característica de contratos firmados entre particulares, visto que a Administração Pública deve respeitar o princípio da publicidade.

1.2. Licitação Internacional

Antes de começar a falar dos contratos internacionais, é necessária a análise do que torna esse contrato distinto do contrato administrativo nacional, que é a licitação internacional.

A Licitação, como já dito acima, é um procedimento no qual a Administração Pública vai buscar com particulares bens ou serviços que que não pode produzir ou fornecer, sendo assim, tal procedimento está extremamente ligado a ordem interna do Estado.

Desse modo, com o intuito de explicar como um procedimento de ordem interna pode abrir espaço para a internacionalização utilizo a divisão feita por Maria Luiza Machado Granzierav. A autora divide a licitação internacional em dois momentos, o primeiro momento o padrão de toda licitação que é a abertura do processo, a escolha

do que será licitado, a aprovação da licitação pelos órgãos da Administração Pública e o edital¹⁵.

Já no segundo momento tem-se à possibilidade de a Administração Pública contratar com empresa estrangeira, usando para isso o contrato internacional, que é um instrumento de contratação particular, “em decorrência do procedimento licitatório desencadeado em sede de ordem interna” ¹⁶.

Nesse primeiro momento, definido pela supracitada autora, a licitação passa de interna para internacional quando na escolha do que será licitado a Administração Pública acaba por escolher bem ou serviço que não se encontram ofertados no mercado nacional, restando, a busca por empresas estrangeiras que possuam o objeto da licitação.

Quando tal situação acontece resta a Administração Pública conferir a possibilidade de participação de empresas estrangeiras participarem do certame, dando um caráter internacional a licitação. Em virtude disso o edital já apresentará dispositivos que expressem claramente que o procedimento licitatório a que se refere é aberto a participantes estrangeiros, desde que se adequem ao que consta na Lei 8.666, a fim de dar ciência de uma possível contratação internacional¹⁷.

É importante destacar que apesar da lei de licitação 8.666/93 não definir a licitação internacional, quando é dada a oportunidade de um estrangeiro participar da licitação, vamos estar diante não de uma abertura de uma licitação no exterior, mas a possibilidade de uma empresa não brasileira, como sede ou não no Brasil participar do procedimento¹⁸.

Dessa forma, conforme o entendimento de Rafael Wallbach Schwind, se a licitação for divulgada no exterior não será isso suficiente para transformar esta licitação em internacional, se assim fosse seria necessário haver a publicação do edital no exterior, bem como a tradução, a determinação de quais os países seria

¹⁵ RODAS, João Grandino (Org.). **Contratos Internacionais**. 3ª ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2002. p. 232.

¹⁶ Idem ibidem, p. 232.

¹⁷ MOREIRA, Egon Bockmann; GUIMARÃES, Bernardo Strobel; TORGAL, Lino. **Licitação internacional e empresa estrangeira: os cenários brasileiro e europeu**. *Revista de Direito Administrativo*, Rio de Janeiro, v. 269, p. 67-106, maio/ago. 2015. p. 72.

¹⁸ PEREIRA, Henrique de Castro. **Licitações internacionais e a Lei nº 8.666/93**. São Paulo: All Print, 2013. p. 72.

publicado, entre outros critérios¹⁹. Destarte, resta claro que para se licitação internacional, não é necessário ser financiada por dinheiro estrangeiro, publicada ou realizada no exterior, apenas que seja previsto no edital a possibilidade de estrangeiros no certame e “deverá respeitar tratados e convenções internacionais vigentes no Brasil, assim como decisões proferidas o plano do direito internacional público”²⁰.

1.3 Contratos Internacionais

Os contratos internacionais têm como maior distinção dos contratos internos a existência de vinculação a dois ou mais sistemas jurídicos distintos. A presença de duas partes de nacionalidades diferentes, obriga o contrato internacional ser mais minucioso e detalhistas em pontos que são totalmente pacificados nos contratos internos.

A indicação de qual será o direito aplicável ao contrato, o foro será estabelecido ou como serão resolvidos os possíveis conflitos entre as partes contratantes são especificidades que não se encontra em contratos entre partes nacionais. Deste modo, nas palavras de Nádia de Araújo: “o que caracteriza a internacionalidade de um contrato é a presença de um elemento que o ligue a dois ou mais ordenamentos jurídicos” ²¹.

Nesse sentido, praticamente tudo que é visualizado em um contrato internacional entre particulares será aplicado nos contratos internacionais da administração, pois assim como aqueles as partes que compõem o contrato são de estados distintos, havendo dois ordenamentos, dois domicílios distintos, ou seja, há todos os elementos de um contrato internacional privado.

No entanto, como será visto adiante, o que nos contratos administrativos internacionais são peculiaridade, especificidades que não estão presentes nos contratos internacionais entre particulares, mas antes disso é necessário fazer uma análise acerca da fase que precede os contratos, que são as licitações internacionais.

¹⁹ SCHWIND, Rafael Wallbach. **Licitações internacionais: participação de estrangeiros e licitações realizadas com financiamento externo**. Belo Horizonte: Fórum, 2013. p. 29.

²⁰ JUSTEN Filho, Marçal. **Comentários à lei de licitações e contratos administrativos**. 10. ed. São Paulo: Dialética, 2004, p. 406.

²¹ ARAUJO, Nadia de. **Direito internacional privado: teoria e prática brasileira**- 5ª edição. -Rio de Janeiro(RJ): Renovar, 2011, p. 384.

1.4 Contratos Administrativos Internacionais

Os contratos administrativos passam ao patamar de internacionais quando a licitação passa a ser composta e vencida por um licitante extranacional, ou seja, aquele que tem apenas um representante no Brasil. Como forma de definição desses contratos temos:

No que se refere aos contratos originados por licitações internacionais, os editais devem conter, além das condições normalmente exigidas para a celebração de todo e qualquer ajuste regido pelo direito público, os requisitos necessários à formalização do acordo quando a adjudicatária for empresa estrangeira sem autorização de funcionamento no Brasil, consorciada ou não com empresa brasileira, porque quando da execução do contrato, neste caso, apesar de em território nacional e sob a égide da legislação brasileira (de acordo com o princípio *locus regit actum*), incidirão algumas regras de Direito Internacional em virtude da extraterritorialidade do ajuste e da origem da empresa contratada.²²

Algumas peculiaridades distinguem os contratos internacionais privados dos contratos administrativos internacionais, são elas: a escolha do foro. Nos contratos administrativos internacionais, apesar de estarem presentes duas partes com ordenamentos jurídicos diferentes, é estabelecido pela Administração Pública a necessidade de escolha de sua sede como foro contratual. Tendo como finalidade evitar a criação de controvérsia na escolha do foro²³.

Ademais, outra exigência que merece destaque é quanto à necessidade de representante legal da empresa estrangeira que contrata com a administração e não possui sede no Brasil, evitando maiores burocracias e dando mais eficiência nas tratativas entre as partes.

No tocante ao pagamento, outra peculiaridade, quando estamos diante de um contrato internacional entre particulares o pagamento é geralmente feito “por meio de

²² LEÃO E SENHORINHO. *Apud*. ABREU, Rogério Roberto Gonçalves de. Contratos Administrativos Internacionais: A lei nº 8.666/93 frente às normas do comércio internacional. **Revista Brasileira de Direito Internacional**, Curitiba, v.2, jul./dez.

²³ PLAWIAK, Rainier Belotto. Contratos administrativos internacionais: a lei nº 8.666/93 frente às normas do comércio internacional. **Revista Brasileira de Direito Internacional**: Curitiba, v.2, n.2. 2005. P. 294. Disponível em: <https://revistas.ufpr.br/dint/article/view/5370>. Acesso em: 24/09/2019.

carta de crédito, irrevogável, à vista, aberta em nome do exportado e pagável, em geral na praça de origem do fornecimento”²⁴.

Todavia, quando passamos para a o âmbito dos contratos administrativos internacionais a situação muda, ao licitar com nacionais a Administração realiza o pagamento diretamente na conta do contratado após ele fornece o objeto ou realizar o serviço²⁵. Assim sendo, quando o contratado é um estrangeiro, a solução da Administração Pública é se moldar ao que é indicado pela Câmara de Comercio Internacional, que é o já citado pagamento por carta de crédito.

Tendo em vista que se o pagamento for realizado por meio de depósito em contas internacionais ocorrerá uma maior burocracia, como taxas tributárias maiores, acarretando em violação de um dos pilares da licitação e contratação da Administração Pública, que é buscar o melhor preço. Bem como a importância de garantir as mesmas condições de igualdades, se licitação e logo a contratação forem abertas para estrangeiros é preciso que ambos se adequem as práticas de mercado internacional²⁶.

2. CONTRATOS DE TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA E O KNOW-HOW

Antes de tudo, convém destacar que o contrato de know-how, nada mais é do que uma das modalidades de contrato de transmissão de tecnologia, no qual um contrato é firmado com a intenção de transferência de tecnologia e transmissão de conhecimento para as mais variadas finalidades, comercial, industrial e até mesmo de segurança.

Esses contratos que transmitem tecnologia são, portanto de extrema importância, haja vista a globalização e consequentemente a revolução tecnológica, aqueles países que não acompanham o desenvolvimento da tecnologia tem reflexos catastróficos em sua economia, segurança e no social, pois

a tecnologia ocupa papel de inegável proeminência no contexto sócio-econômico. No plano empresarial, é ela fator que garante

²⁴ RODAS, João Grandino (Org.). **Contratos Internacionais**. 3ª ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2002. p. 237.

²⁵ Idem ibidem, p. 238.

²⁶ Idem, p. 238.

a conquista de novos mercados, bem como a manutenção do agente econômico em um contexto cada vez mais competitivo. Pelo prisma do Estado e da sociedade, observa-se que a detenção da tecnologia é critério fundamental para uma adequada inserção no cenário internacional, e também que essa, quando adequadamente utilizada contribui sobremaneira para o bem-estar de seus cidadãos²⁷.

Dessa forma para os países, principalmente os subdesenvolvidos e os em desenvolvimento, alcançarem ou pelo menos acompanharem a tecnologia dos desenvolvidos utilizam os contratos de know-how para adquirirem o conhecimento e informações tecnológicas²⁸. A transferência de tecnologia trás, assim a possibilidade de aprimoramento daqueles que não tem condições de desenvolverem sua tecnologia, exportando-a com a finalidade de implantá-las nos seus modos de produção para haver equiparação no comércio internacional, bem como usando como meio de proteção.

Todavia, essa exportação feita pelos países economicamente menos desenvolvido merece atenção, pois a transferência de tecnologia pode acarretar dependência dos receptores, impedindo que internamente seja desenvolvida tecnologia própria. Em consequência, é preciso que paralelamente aos contratos de transmissão de tecnologia, internamente, tanto os pais como empresas, busquem o seu desenvolvimento, para que o know-how seja apenas uma colaboração ao crescimento tecnológico, do mesmo modo destaca-se:

o desenvolvimento tecnológico está diretamente relacionado ao desenvolvimento social. Porém, a relação de domínio e dependência tecnológica gera um círculo vicioso, principalmente quando essa transferência de tecnologia não vem acompanhada de investimento em pesquisa, principalmente universitária, e está destituída de caráter de colaboração, para que no futuro essa relação de dependência dê lugar a uma relação de cooperação científica ou tecnológica²⁹.

²⁷ KEMMELMEIER, C. S. SAKAMOTO, P. Y. **Transferência de tecnologia e as organizações multilaterais**. Em: BARRAL, Welber. PIMENTEL, Luiz Otávio (Orgs.). Propriedade intelectual e desenvolvimento. Florianópolis: Fundação Boiteux, 2006, p. 129.

²⁸ CORREA, Caetano Dias; BARBORA, Patrícia Loureiro A. A. **Transferência de tecnologia em contratos internacionais de fornecimento – desenvolvendo a indústria local**. Porto Alegre: Cadernos do programa de Pós-graduação em direito PPGDir./UFRGS. Vol. XII. Núm. 2. 2017, p. 144.

²⁹ ROCHA, T. G. P. **Proteção da propriedade intelectual pelo TRIPS e transferência de tecnologia**. Em: BARRAL, Welber. PIMENTEL, Luiz Otávio (Orgs.). Propriedade intelectual e desenvolvimento. Florianópolis: Fundação Boiteux, 2006, p. 154.

2.1. Contrato de know-how: aspectos gerais

Como já supracitado, o know-how é um contrato de transmissão de tecnologia. Tem como característica a presença forte de sigilo e a existência de cláusulas de confidencialidade que obrigam as partes contratantes a não divulgarem o seu conteúdo a fim de manter a competitividade e o valor econômico das informações negociadas.

Traduzindo ao pé da letra, esse contrato significa sabe como, cabendo perfeitamente para esse tipo de contratação, visto que a transferência de tecnologia é feita pelo transmissor, detentor das informações para o receptor que é a parte que vai adquirir o comedimento a respeito de processos produtivos, comerciais, de segurança entre outras. Podendo serem partes tanto Estados soberanos, como particulares.

Surgido nos Estados Unidos, durante o período entre guerras, o contrato se destacou por ser um contrato peculiar dentro do rol de contratos de propriedade intelectual³⁰, uma vez que apesar de não ter meios diretos de proteção é marcado por seu viés sigiloso.

Um fato que merece destaque é que mesmo caracterizado como um tipo contratual comum e com anos de existência o conceito de know-how ainda não é pacificado doutrinariamente. Isso acontece pois não há um padrão de conceito presentes nos ordenamentos jurídicos sobre qual seria a definição de contrato de know-how, havendo inclusive divergência entre as definições estabelecidas pelos países que comumente exportam o know-how, para aqueles que importam.

Entretanto, apesar de não haver uma definição presente no ordenamento jurídico, a definição mais comum de contrato de know-how é de um instrumento jurídico responsável pela transmissão de tecnologia, informações e conhecimentos entre partes com o intuito de utilização em prestação de serviço, processo produtivo, de forma onerosa ou não, como exemplo segue:

O contrato de know-how é aquele em que uma pessoa, física ou jurídica, se obriga a transmitir ao outro contraente, para que este os aproveite, os conhecimentos que tem de processo especial de fabricação, de fórmulas secretas, de técnicas ou de práticas originais, durante certo tempo, mediante o pagamento

³⁰ FLORES, Cesar. **Segredo industrial e o know-how: aspectos jurídicos internacionais**. Rio de Janeiro: Editora Lumen Juris, 2008, p. 55.

de determinada quantia, chamada de royalty (taxa fixa de remuneração, estipulada livremente entre os contratantes³¹.

Com respeito a natureza jurídica do contrato de know-how, destaca-se que é um tipo de contrato personalíssimo, já que se trata de conteúdo restrito, sua transmissão deve ficar delimitado apenas ao receptor, cabendo restringir o envolvimento de terceiros na relação. Consequentemente é um contrato bilateral, onde ambas as partes adquirem obrigações, devendo haver um prévio conhecimento delas.

Uma dessas obrigações é referente a cláusula de exclusividade e confidencialidade, pois como já supracitado esse contrato tem como uma de suas características marcantes o segredo, a fim de evitar que concorrentes tenham acesso a informações transferidas e consequentemente tenha a tecnologia uma desvalorização econômica que prejudicaria ambas as partes.

Dessa maneira são geralmente celebrados de forma onerosa, principalmente qual realizados empresas privadas. São poucos os casos que o know-how são celebradas de forma gratuita, podendo esses existentes quando firmados entre Estado soberano, quando “para atender determinada política de desenvolvimento econômico, social ou humanitário”³², o que, no entanto, é muito raro, por isso vamos nos deter aos know-how onerosos.

A prestação dos contratos de know-how é feita mediante “pagamento em dinheiro, ou estipula-se uma compensação a ser fixada percentualmente sobre as vendas do produto que recebeu o know-how”³³, denominados de royalty. Tudo isso é definido pelas partes, que também definem se as informações serão passadas por meio de licença ou cessão³⁴.

A licença nada mais é do que a permissão do transferente ao receptor para usar a tecnologia desenvolvida por ele, podendo ser determinado o tempo de utilização das informações. Já na cessão ocorre a transferência da titularidade para o receptor, sendo assim quem desenvolve a tecnologia repassa a titularidade dela.

³¹ CARVALHO, Carlos Eduardo Neves de. Contratos de know-how (fornecimento de tecnologia). In **Revista da ABPI**, n. 128, jan/fev 2014, p. 33.

³² FLORES, Cesar. Op. Cit., p. 29.

³³ RIZZARDO, Arnaldo. **Contratos**. 13ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 2013, p. 1394.

³⁴ FLORES, Cesar, op. cit., p. 81.

Diante disso, a natureza jurídica do contrato de know-how pode ser tanto de uma obrigação de dar como de fazer, “quando o know-how estiver incorporado a um suporte físico, trata-se da obrigação de dar; caso contrário, da obrigação de fazer”³⁵.

2.2. Distinção entre contrato de know-how para os contratos de patentes e da prestação de serviço

Apesar de serem institutos parecidos, pois ambos são responsáveis pela transmissão de conhecimento de uma parte para outra, no âmbito jurídico são figuras totalmente distintas. Essa diferenciação fica clara no quando partimos para a análise do ordenamento jurídico brasileiro, a patente está presente claramente na legislação, estando presente, inclusive na Lei de Propriedade industrial. Já o know-how, sequer tem a definição concreta, não apresentando nenhuma proteção legal, apenas quando existe concorrência desleal que há algum tipo de medida protetiva.

Outro ponto importante para distinguir é o fato de as patentes serem concessão do Estado, ou seja, o Estado garante a exclusividade da exploração do conteúdo por tempo determinado ao inventor. Quanto ao know-how, pode haver a transmissão para terceiros, bem como o portador do conhecimento tecnológico pode mantê-lo exclusivo por tempo indeterminado.

Não obstante, tal situação traz para o know-how insegurança, pois o titular do know-how não tem legislação própria para se defender, “enquanto o titular da patente dispõe de um vasto arsenal legislativo para defender-se erga omnes e refutar qualquer violação a ela atinente, quem detém o know-how só dispõe de uma proteção relativa”³⁶.

Destarte, é um certo risco contratar por meio de know-how, legislação própria, e quando se passa a analisar esses contratos em âmbito administrativo percebe-se que há um choque ainda maior. Haja vista que os contratos celebrados pela Administração têm ainda mais peculiaridades que sem a presença de ordenamento

³⁵ PRADO, Maurício Curvelo de Almeida. **Contrato internacional de transferência de tecnologia: patente e know-how**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1997, p. 89.

³⁶ VAZ, Maria Isabel Vianna de Oliveira. **Considerações sobre o know-how. Contratos**. Revista Forense: Rio de Janeiro, 1985, v. 292, p. 109. Por: DURO, Laura Delgado. Aspectos jurídicos do contrato de know-how. Porto Alegre: PUC-RS. 2015, p. 15.

claro sobre a matéria deixa tudo mais complicado, como será visto no capítulo seguinte.

Quanto a insegurança do know-how, devido à falta de defesas legais, destaca Cesar Flores:

Assim, ao possuidor de um segredo industrial, não é conferida qualquer defesa legal em relação a invenções idênticas desenvolvidas por terceiros e de modo independente. A proteção legal obtida está limitada à forma ilícita na obtenção do segredo ou na divulgação do segredo sem autorização do seu titular. Mas não há uma proteção estatal específica, como no caso das patentes³⁷.

Mesmos com todos os riscos há quem prefira a celebração do know-how, tanto quem transfere, quanto quem adquire. Isso ocorre porque quando patenteável a tecnologia, há necessidade de tornar público o conhecimento desenvolvido, um relatório é feito explicando detalhadamente a matéria que está sendo patenteada, podendo facilmente tais informações se tornarem públicas, expondo a concorrentes, o que pode gerar desvalorização econômica que não é interessante para nenhuma das partes³⁸.

Já com relação ao contrato de know-how e o de prestação de serviço técnico, é importante destacar a semelhança entre eles:

Assemelha-se o know-how à prestação de serviços, especialmente quando depende de transmissão de uma ciência, embora se configure uma transferência onerosa de bem incorporal, estimável economicamente pelos resultados que advirão.³⁹

Ainda que se assemelhem a distinção presente entre esses dois institutos se faz em razão da prestação de serviço nesse caso, que envolve a assistência técnica, diz respeito apenas a transmitir informações sobre um conhecimento determinado. Todavia o know-how faz referência a não apenas a transmissão de instruções de execução de alguma tecnologia, mas sim todo o conhecimento que envolve a

³⁷ FLORES, Cesar. **Segredo industrial e o know-how: aspectos jurídicos internacionais**. Rio de Janeiro: Editora Lumen Juris, 2008, p. 31.

³⁸ DURO, Laura Delgado. **Aspectos jurídicos do contrato de know-how**. Porto Alegre: PUC-RS. 2015, p. 15

³⁹ RIZZARDO, Arnaldo. **Contratos**. 13ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 2013, p. 1.395.

tecnologia, portanto a prestação do serviço seria uma consequência do contrato de know-how⁴⁰.

2.3. Contratos de know-how no ordenamento jurídico brasileiro

A realidade do know-how no direito brasileiro é completamente distinta da realidade de outros locais, na União Europeia, por exemplo, há uma normatização desse tipo de contrato. A jurisprudência do Brasil é bastante conservadora em casos que envolve o know-how, principalmente quando é observado a presença da Administração Pública como um dos polos da relação, esse conservadorismo pode ser entendido como consequência da falta de normatização e sincronia frente a realidade internacional⁴¹.

Conforme já mencionado, não há doutrinariamente uma definição pacífica do que seria o contrato de know-how. O ordenamento jurídico brasileiro não foge a essa regra, não há no Brasil qualquer menção a esse tipo de contrato, historicamente foi, todavia, visado a segurança jurídica e a proteção tanto do Estado quanto das empresas, a Administração Pública desenvolveu um órgão especial para tratar desses contratos, que foi o INPI, que hoje tem a função de intermediar o cumprimento das leis brasileiras com os acordos internacionais referentes ao know-how que o Brasil faz parte.

O INPI foi criado pela lei 5.648, de 1970, tendo como função a análise dos contratos de transferência de tecnologia. Ficou determinado que a partir dessa análise o INPI pode aprovar ou não a existência desses contratos. Em paralelo com a criação do INPI foi promulgado o código de propriedade industrial, com a Lei 5.772, de 1971⁴².

Percebe-se então a extrema cautela do direito brasileiro com relação aos contratos de know-how, na maioria dos casos considerada internacionalmente como

⁴⁰ CARVALHO, Carlos Eduardo Neves de. **Contratos de know-how (fornecimento de tecnologia)**. Revista da ABPI, n. 128, jan/fev 2014, p. 41.

⁴¹ FLORES, Nilton Cesar da Silva. **Da cláusula de sigilo nos contratos internacionais de transferência de tecnologia – know-how**. Florianópolis: UFSC. 2006, P. 246. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/xmlui/bitstream/handle/123456789/89479/230880.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acesso em: 18 de outubro.

⁴² Resolução do INPI. Disponível em: http://www.inpi.gov.br/images/docs/resolucao_54-2013_0.pdf. Acesso em 18 de outubro de 2019.

conservadora. No entanto, conforme o fato de não ter legislação específica, apenas um órgão responsável por registrar a existência desses contratos que problemas como vistos a seguir são tão frequentes e sem solução doutrinária e jurisprudencial. A característica marcante desses contratos é a presença do sigilo, todavia nem o INPI, tampouco a legislação brasileira previu a contradição que seria a presença de cláusulas de confidencialidades dos know-how, frente o princípio da publicidade ao qual a Administração Pública está vinculada, quando esta fosse realizar esse tipo de contrato.

3. CLÁUSULA DE CONFIDENCIALIDADE vs. PRINCÍPIO DA PUBLICIDADE

3.1. As cláusulas de confidencialidade

Como já explanado anteriormente, os contratos são formados, entre outras coisas, por inúmeras cláusulas, que delimitam objetos, foro, idioma. Sabe-se que existem diversos tipos de contratos, mas se há um ponto que interligam todas as espécies de contratos são a presença das cláusulas.

Vamos tratar aqui de uma cláusula em especial que é a de confidencialidade, primeiramente é importante destacar que a confidencialidade tem como objetivo proibir que informações transmitidas entre as partes por meio do contrato celebrado ultrapasse esse negócio jurídico. Assim, ocorre uma restrição quanto ao acesso de assuntos postos como confidenciais as pessoas que forem determinadas na própria cláusula.

As cláusulas de confidencialidade servem para a proteção de informações de extrema importância, que deve ser mantida em segredo, protegendo as partes de concorrentes, da mídia e até mesmo de inimigos políticos. Dessa maneira, percebe-se que a facilidade de troca e acesso a informações se mostra essencial aos contratos envolvendo grandes empresas, Estados, bancos a presença desse tipo de cláusula, nas palavras de Cretella Neto:

Modernamente, cláusulas de confidencialidade são praticamente obrigatórias em quase todos os contratos, e, no caso de contratos internacionais, seria temeridade não incluí-las. A volatilidade inerente aos segredos torna-se ainda maior

quando estes possuem valor econômico expresso e cláusulas de confidencialidade são difíceis de ser respeitadas, justamente porque vão de encontro a tendência profunda do espírito humano⁴³.

Portanto, como pode ser visto se na presença das cláusulas de já há grandes chances de a confidencialidade não ser mantida, sem sua estipulação no contrato segredos e informações de produção, tecnologia e segurança pública podem ficar à mercê com mais facilidade de um número incontável de pessoas.

Como exemplo da importância dessas cláusulas podemos citar um contrato administrativo realizado em 2009 entre o Brasil e a França, no qual foram adquiridos pelo Estado brasileiro caças militares franceses⁴⁴. Esse é o típico contrato que necessita da presença de cláusulas de confidencialidade, pois além de tratar de informações tecnológicas francesa, tem o fator da segurança pública e internacional brasileira.

Uma vez não existindo cláusulas de confidencialidade nesse contrato, informações preciosas podem ser adquiridas pelos concorrentes franceses de produção e venda de caças bélicos, bem como colocaria em risco a segurança do Brasil que teria todo o segredo de funcionamento de máquinas de guerra expostos, restando claro a importância atual dessas cláusulas.

Nesse contexto, merece destaque que a confidencialidade pode acontecer antes mesmo da celebração do contrato e da presença da cláusula. Quando nas negociações ou licitações que precedem o contrato forem realizada algum tipo de “transmissão de informações entre as partes ou entre as partes e terceiros - é comum a assinatura de um acordo de confidencialidade”⁴⁵, a fim de evitar que antes mesmo de celebrado o contrato matérias a seu respeito sejam reveladas, podendo permanecer ativos mesmo após a celebração do contrato,

Com a celebração do contrato para que seja inserido uma cláusula de confidencialidade aspectos como a delimitação do que será matéria sigilosa deve ser

⁴³ CRETELLA NETO, José. **Contratos Internacionais**: cláusulas típicas. Campinas, São Paulo: Millennium Editora, 2011, p. 497.

⁴⁴ "Brasil confirma a compra de aviões militares da França". Disponível em: <https://www.gazetadopovo.com.br/vida-publica/brasil-confirma-a-compra-de-avioes-militares-da-franca-btddre3iwpun23bsuzii0demmm/>. Acesso em 19 de outubro de 2019.

⁴⁵ CRETELLA NETO, José. **Op. Cit**, p. 498.

analisado pelas partes, isso merece um enfoque importante, já que toda a informação que não constar como secreta poderá ser divulgada e assim usada por qualquer pessoa⁴⁶. Além do objeto, as partes que deveram manter a confidencialidade também devem ser estipuladas, a fim de que em caso de divulgação as penalidades pela quebra do sigilo sejam direcionadas exatamente ao infrator⁴⁷.

3.2. As Cláusulas de confidencialidade em contratos de Know-How

Como já visto anteriormente os contratos de know-how são cada vez mais comuns atualmente, tendo em vista a importância da tecnologia para o desenvolvimento social e econômico. Deste modo, esses tipos de contrato que transmite informações tecnológicas, software só tendem a aumentar. Nesse diapasão, pode-se perceber que se tratam de contratos que contém em seu escopo informações e conteúdos muito valiosos⁴⁸.

Dessa forma, a confidencialidade nesses contratos de Know-how está sempre presente, apresentando-se como algo crucial para a sua celebração. Sabe-se que o objetivo desses contratos é a transmissão de tecnologia, deste modo são as cláusulas de confidencialidade as responsáveis nos contratos de know-how por manter o sigilo do conteúdo do contrato, sendo na maioria das vezes necessário manter o segredo das informações do contrato para que “o valor econômico e a vantagem competitiva conferida pela exploração da tecnologia”⁴⁹ possa permanecer.

Ao ser dado início as negociações para a celebração de um contrato de know-how as partes já podem antecipadamente firmarem acordos de sigilo, vinculando desde então tanto o receptor quanto o transferente a manterem o segredo sob a matéria transferida, como pode ser observado:

⁴⁶CRETELLA NETO, José, op.cit. 499.

⁴⁷CRETELLA NETO, José, idem.

⁴⁸MENDES, Lorena. **Contratos internacionais de transferência de tecnologia: aspectos gerais, know-how e a proteção jurídica ao patrimônio tecnológico**. Disponível em: <https://juridicocerto.com/p/lorena-mendes-advoc/artigos/contratos-internacionais-de-transferencia-de-tecnologia-aspectos-gerais-know-how-e-a-protecao-juridica-ao-patrimonio-tecnologico-3021>. Acesso em: 19 de outubro.

⁴⁹PRADO, Maurício Curvelo de Almeida. **Contrato internacional de transferência de tecnologia: patente e know-how**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1997, p. 138.

Os aspectos da confidencialidade já abordados na fase de negociação natureza da obrigação, conteúdo, vinculação dos funcionários das partes e garantias - continuam valendo quando do contrato firmado. A diferença, na seara contratual, é que tanto o transferente quanto o receptor estão necessariamente obrigados pelo dever de confidencialidade, situação que usualmente vincula apenas uma das partes na fase negocial⁵⁰.

Após a celebração do contrato essas cláusulas vão proteger não só conteúdo do contrato, como também a vai resguardar o valor daquela tecnologia, evitar fraudes e concorrência desleal. Portanto cabe as partes definirem o que será estabelecido como segredo, cabendo tanto ao transferidor como ao receptor da tecnologia divulgação entre ambos de informações quanto a exploração.

Quando falamos em contratos de know-how celebrados pela Administração Pública na esfera internacional, temos uma peculiaridade, como visto acima esses contratos por tratarem de algo tão visado, quanto tecnologia, acabam por serem mais cautelosos havendo quase que sempre o estabelecimento de cláusulas de confidencialidade⁵¹. Nesse sentido, é ainda mais importante a proteção de informações desses contratos quando a administração faz parte, visto que todo o interesse social vai estar por trás desse know-how.

Estabelecer o segredo nos contratos de know-how garante vantagem para ambas as partes contratantes, pois tanto o transferente como o receptor da tecnologia conseguem manter o sigilo das informações industriais e tecnologia, garantindo vantagem concorrenciais no mercado internacional⁵². Por isso que as cláusulas de confidencialidade vão além da proteção de dados tecnológicos, mas também protegem o valor econômico do know-how.

Deste modo, são vinculados a esta cláusula não só transferente e receptor, mas todos aqueles que venha a ter contato com a tecnologia transferidas, sendo

⁵⁰ MORAES, Eduardo Barreto de. **Contratos internacionais de transferência de tecnologia**. Curitiba: Universidade Federal do Paraná, 2004, p. 25. Disponível em: <https://www.acervodigital.ufpr.br/bitstream/handle/1884/44872/M391.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acesso em: 20 de outubro.

⁵¹ BASSO, Maristela. **O direito internacional da propriedade intelectual**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2000, p. 192.

⁵² FLORES, Cesar. **Segredo industrial e o know-how: aspectos jurídicos internacionais**. Rio de Janeiro: Editora Lumen Juris, 2008, p. 110.

previsto ainda na cláusula a aplicação de multa para aqueles que infrinjam a confidencialidade prevista.

Todavia, apesar de ser considerada como essencial para esses tipos de contrato, know-how, a presença dessa cláusula de confidencialidade esbara no princípio constitucional da publicidade. Dessa forma surge o impasse de como manter em segredo informações tão importantes presentes nos contratos de know-how, que pode envolver até mesmo a segurança pública, se ao mesmo tempo a Administração Pública tem o dever de publicação dos seus atos a fim de prestar contas a sociedade.

3.3. Princípio da Publicidade

Um dos princípios bases da Administração Pública é o da publicidade, por isso que em atos tão importantes como os contratos administrativos internacionais de know-how é de se esperar que ocorra a publicidade de informações.

A Constituição do Brasil deixa bem claro, em seu art. 37, inciso XXI a necessidade dos atos de licitação e contrato serem publicitados, como segue:

Art. 37. A administração pública direta e indireta de qualquer dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios obedecerá aos princípios de legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e eficiência e, também, ao seguinte:

XXI - ressalvados os casos especificados na legislação, as obras, serviços, compras e alienações serão contratados mediante processo de licitação pública que assegure igualdade de condições a todos os concorrentes, com cláusulas que estabeleçam obrigações de pagamento, mantidas as condições efetivas da proposta, nos termos da lei, o qual somente permitirá as exigências de qualificação técnica e econômica indispensáveis à garantia do cumprimento das obrigações⁵³.(G.N.)

Nessas situações de licitação e contrato a Administração Pública usa do princípio da publicidade para proporcionar aos participantes igualdade de condições, evitando a existência de fraudes no processo de licitação e consequentemente na

⁵³ BRASIL. CONSTITUIÇÃO FEDERAL.

celebração do contrato, bem como estimulando a competitividade e concorrência legal das partes, tonado todo do ato mais transparente⁵⁴.

Nos casos de contrato e licitação a publicidade é feita mediante edital e de informações divulgadas por meio do Diário Oficial. Levando para o âmbito internacional, a lei 8666/93 não deixa claro a forma de publicidade que deve ser realizada⁵⁵. Desse modo, aplica-se a regra geral, citada acima, diferenciando unicamente pelo fato de serem dadas as mesmas oportunidades de participação de empresas estrangeiras, ficando a administração com a faculdade de usar de meios para a maior divulgação:

Disso decorre que fica facultado à Administração o uso de outras formas de comunicação da abertura do certame, para ampliar a área de competição, independentemente da obrigatoriedade das vias legalmente explicitadas. Poderá ser publicado o aviso de edital em jornal de grande circulação no exterior, ser entregue a cópia do edital em consulados, ser divulgado o edital na Internet etc. Ressalta, todavia, que essa iniciativa deve partir do administrador, atuando discricionariamente na escolha do meio mais efetivo para comunicar ao mercado externo a abertura de uma licitação no Brasil, já que a Lei 8.666/93, apenas fixa regras de publicidade voltadas ao território nacional⁵⁶.

O grande fundamento para a publicação dos contratos e licitações internacionais vem do fato dessa faculdade da administração em ampliar a divulgação, principalmente no momento de realização da licitação, dando condições de igualdade das partes nacionais e estrangeiras participarem⁵⁷. Caso contrário, ou seja, a não divulgação na licitação e a confidencialidade na celebração dos contratos com os vencedores, geraria na população incertezas quanto ao resultado do procedimento e se a matéria contratual estaria cumprindo com o seu objetivo de atingir o interesse coletivo.

Como se pode perceber, é uma questão extremamente ampla e que ainda não há um consenso doutrinário nem jurisprudencial de qual postura deve a Administração

⁵⁴ DURO, Laura Delgado. **Aspectos jurídicos do contrato de know-how**. Porto Alegre. Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul – PUCRS. 2015, p. 15.

⁵⁵ CRETELLA NETO, José. **Contratos Internacionais**: cláusulas típicas. Campinas, São Paulo: Millennium Editora, 2011, p. 497.

⁵⁶ Rodas, João Grandino (Org.). **Contratos Internacionais**. 3ª ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2002, p. 235

⁵⁷ Rodas, João Grandino Idem, p. 235

Pública adotar na realização dos contratos internacionais. A discursão fica ainda mais complicada quando passamos a tratar dos contratos administrativos internacionais de know-how, como já visto esses contratos tem como uma das características a confidencialidade⁵⁸, todavia seguir tal entendimento levaria a Administração celebrar contratos inconstitucionais.

No entanto, o conteúdo do contrato de know-how vai muito além dos princípios estabelecidos pelo ordenamento brasileiro, são informações de grande valor que envolve tecnologia, segurança pública, economia entre outras coisas de outros países, envolvendo assim dois ordenamentos jurídicos.

Nesse sentido, uma vez aplicando o princípio da publicidade, estará o Brasil indo de encontro as práticas adotadas pelo comércio internacional, que condena a publicação de informações de dados que comprometam a concorrência em âmbito internacional.

Outro ponto que merece destaque é quanto a solução de controvérsias nos contratos administrativos internacionais de know-how, pois como nos contratos administrativos a regra é publicidade a solução das controvérsias feita por meio das vias judiciais. Todavia, no know-how o julgamento de controvérsias por meios jurídicos tradicionais pode significar a divulgação de muitas informações sigilosas, nesse caso atualmente a solução mais viável é o uso da arbitragem internacional que utiliza também a confidencialidade como um dos requisitos mais comuns entrando mais uma vez no dilema confidencialidade e publicidade.

Os defensores da aplicação da publicidade alegam que com a confidencialidade inúmeras irregularidades e controvérsias podem surgir ao longo do contrato e sem a devida publicidade fraudes e desvios de recursos administrativos poderiam ocorrer. Como forma de exemplificar passamos análise de um caso de contrato de transmissão de tecnologia realizado entre uma empresa estrangeira Libbs e pela Fundação Oswaldo Cruz julgado pelo TCU, que segue:

⁵⁸ PRADO, Maurício Curvelo de Almeida. Contrato Internacional de Transferência de Tecnologia: Patente e Know-How. p. 42. Apud. MENDES, Lorena. Contratos internacionais de transferência de tecnologia: aspectos gerais, know-how e a proteção jurídica ao patrimônio tecnológico. Disponível em: juridicocerto.com/p/lorena-mendes-advoc/artigos/contratos-internacionais-de-transferencia-de-tecnologia-aspectos-gerais-know-how-e-a-protecao-juridica-ao-patrimonio-tecnologico-3021. Acesso em: 20 de outubro.

GRUPO I – CLASSE VII – Plenário
TC 033.042/2013-6

Natureza(s): Representação

Órgão/Entidade: Fundação Oswaldo Cruz

Interessados: Astellas Ireland Co. Limited (07.768.134/0001-04); Libbs Farmaceutica Ltda (61.230.314/0001-75)

Representação legal: Lara Maria dos Santos Lopes e outros, representando Astellas Ireland Co. Limited; Maís Moreno (290.881/OAB-SP), representando Luis Justiniano Haiek Fernandes; Viviane Rodrigues Santana (254042/OAB-SP) e outros, representando Libbs Farmaceutica Ltda.

SUMÁRIO: REPRESENTAÇÃO. PARCERIA PARA O DESENVOLVIMENTO PRODUTIVO (PDP) CELEBRADO ENTRE A EMPRESA LIBBS E A FIOCRUZ PARA A TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA DE PRODUÇÃO DO MEDICAMENTO TACROLIMO. NATUREZA JURÍDICA DA AVENÇA. CONTRATO HÍBRIDO. AQUISIÇÃO DE MEDICAMENTO COMO FORMA DE REMUNERAR A TRANSFERÊNCIA DA TECNOLOGIA. INEXIGIBILIDADE DE LICITAÇÃO. AUSÊNCIA DE IRREGULARIDADES CAPAZES DE ENSEJAR A ANULAÇÃO DA AVENÇA. REPRESENTAÇÃO JULGADA PARCIALMENTE PROCEDENTE. EXPEDIÇÃO DE DETERMINAÇÕES E RECOMENDAÇÕES. ⁵⁹

O presente caso trata de uma denúncia feita pela empresa Astellas Ireland Co. Limited (Astella) sobre a existência de possíveis irregularidades no procedimento de licitação e, posteriormente, na contratação de transferência de tecnologia para a produção de medicamentos à base de tacrolimo feita pela Fundação Oswaldo Cruz (Fiocruz) com a empresa Libbs Farmacêutica Ltda. (Libbs).

Segundo o relatório feito do caso houve a ausência de publicação de licitação e contrato da Fundação pública com a empresa o que teria causado a existência de vários problemas e controvérsias em torno do contrato, conforme segue:

[...] a violação do princípio da publicidade, uma vez que a contratação mencionada foi mantida em sigilo por aproximadamente 1 ano e 4 meses. Segundo a representante, “(...) muito embora a dispensa com base no art. 24, XXV, da Lei nº 8666/93, tenha sido reconhecida pela autoridade competente em 30/06/2010, a sua publicação no DOU só veio a ocorrer a 1 ano e 4 meses depois, em 28/10/2011, quando o contrato já

⁵⁹ TRIBUNAL DE CONTAS DA UNIÃO, TC 033.042/2013-6. Disponível em: <https://contas.tcu.gov.br/sagas/SvlVisualizarRelVotoAcRtf>. Acesso em: 18 de outubro.

havia sido assinado há muito. Cumpre ressaltar que nos termos do art. 26 da Lei nº 8.666/93 a publicação da dispensa no DOU deve ocorrer em até 5 dias do seu reconhecimento”, o que contraria o disposto no caput do art. 26 e o parágrafo único do art. 61 da Lei nº 8.666/1993;
[...]

4. De início, assinala-se que ausência de especificação **no contrato** do valor do know how objeto de transferência não é sinônimo de falta de precificação.

5. Em outro dizer, tendo em vista que a transferência do conhecimento para produção do medicamento é o principal valor protegido pelo interesse público, objeto raiz de qualquer PDP, assim como que, por força dos normativos que regem a matéria, o preço da PDP se subordina ao valor das aquisições de medicamentos, tem-se que **a precificação da transferência de tecnologia não necessita estar explicitada no contrato, mas, ao menos, no processo administrativo da dispensa** – independentemente do fato de que as normas que regem as PDP na área da saúde delimitarem como valor da parceria o preço médio praticado pelo Ministério da Saúde para as aquisições do medicamento objeto da transferência; e mesmo que o parceiro privado afirme não estar cobrando nada pela transferência.

Ocorre que, compulsando a documentação existente nos autos, verifica-se que a Fiocruz não apurou o quanto vale para instituição, para o Ministério da Saúde, para política pública envolvida, a transferência da tecnologia em questão.⁶⁰

Apesar de ver um fato a grande chance de algo confidencial ser fraudada ou ser objeto para a realização de desvio de dinheiro público, o Brasil para participar desse tipo de transação tem que se adequar ao que é empregado nas práticas de comercio internacional, que é a confidencialidade.

O que pode ser feito mediante é a estipulação de informações padrões para serem, que estejam de acordo com os requisitos estabelecidos pela conjuntura do comercial internacional, de forma a não colocar em risco o país ou empresa que negocia o Brasil, bem como auxiliando o governo brasileiro e a sociedade a estarem sempre informados das negociações administrativas evitando fraudes e desvios de verbas.

⁶⁰ TRIBUNAL DE CONTAS DA UNIÃO, TC 033.042/2013-6. Disponível em: <https://contas.tcu.gov.br/sagas/SvlVisualizarRelVotoAcRtf>. Acesso em: 18 de outubro.

Quanto a solução de controvérsias e dos problemas advindos da confidencialidade nos contratos administrativos internacionais de know-how, percebesse, como já dito acima que a meio mais completo e viável de solução é por meio do uso da arbitragem, que já é mundialmente a forma mais usada as divergências que surgem no âmbito do comércio internacional.

3.4. Uso da arbitragem para dirimir as controvérsias

Como já dito acima a forma mais atual e célere de resolução de conflitos é a arbitragem. Em decorrência de no Brasil não haver legislação própria para os contratos de know-how, percebe-se que há uma grande lacuna na magistratura brasileira quanto ao conhecimento envolvendo esses contratos, ficando assim evidente um maior preparo dos árbitros internacionais na investidura de mediar as partes na solução da controvérsia⁶¹.

Haja vista a participação do Brasil em tratados de comércio internacional a figura da arbitragem ficou mais comum no âmbito jurídico brasileiro, decorrendo disso a criação de lei arbitral, a Lei n.º 9.307/96, reconhecendo de vez a arbitragem como meio de solução de litígios⁶².

Com a relação entre o público e o privado cada vez mais entrelaçado gera na Administração Pública maior necessidade em aproximar de empresas privadas para manter-se dentro dos parâmetros de inovação e ao desenvolvimento tecnológico, sendo necessário a celebração cada vez mais frequentes de contratos de know-how⁶³. Todavia, para isso é necessária a cooperação entre a parte cedente e a adquirente, dessa forma, percebe-se que a postura conservadora da Administração Pública brasileira impede muitas vezes o desenvolvimento do país.

Ao determinar que seja ampla a publicação das informações cedidas pelo know-how, a administração demonstra, desconfiança nos sistemas internacionais e ao mesmo tempo reconhecendo a falha do seu sistema interno, INPI, em averiguar a situação contratual

⁶¹ TIMM, Luciano Benetti; SILVA, Thiago Tavares Da; RICHTER, Marcelo De Souza. **Os contratos administrativos e a arbitragem**: aspectos jurídicos e econômicos. Revista de Arbitragem e Mediação. 2016, p. 7.

⁶² Ibidem, p. 7.

⁶³ Mattos, Mauro Roberto Gomes de. **Contrato administrativo e a lei de arbitragem**. Disponível em: http://www.gomesdemattos.com.br/artigos/o_contrato_administrativo_e_a_lei_de_arbitragem.pdf. Acesso em 26 de outubro.

antes da assinatura do contrato. Não estamos aqui querendo dizer que a publicidade não é importante, na situação de corrupção na qual o país se encontra é claro que haverá, e com razão, a desconfiança nos sistemas públicos e a exigência em saber todos os atos administrativos.

Entretanto, para que fraudes e corrupção não ocorra no âmbito administrativo é necessário muito mais que publicidade dos contratos, mais o fortalecimento de órgãos de controle, como o INPI.

Já no tocante a arbitragem, é preciso dizer que após da já citada Lei 9.307, o Brasil passou a adotar cada vez mais a arbitragem, deixando de lado toda a insegurança que apresentava inicialmente a esse instrumento judicial. Atualmente o Brasil se destaca quanto ao volume de arbitragens realizadas, pelo ranking da Câmara de Comércio Internacional, isso demonstra um sinal positivo tem mudado seu pensamento e se conscientizado de que a arbitragem é o meio mais benéfico para as partes em caso de controvérsias em contratos de know-how⁶⁴.

Diante disso, destaca-se que a arbitragem nesses casos é a melhor via, pois são matérias extremamente técnicas, que a magistratura não tem preparo para julgar e decidir de maneira mais acertada, quando comparada com a decisão que um árbitro escolhido, que tem experiência e bagagem sobre a matéria.

Ademais, é algo mais célere e a probabilidades de uma decisão mais imparcial é com certeza maior, ao julgar esses casos internamente mais controvérsias podem surgir, como por exemplo a parte cedente da tecnologia pode afirmar que a decisão de Tribunal Brasileiro em caso de contratos de know-how do qual a Administração Pública faz parte tem o resultado viciado, o que causa insegurança jurídica, tendo que no final ir buscar os meios internacionais de solução de conflito, a arbitragem⁶⁵.

⁶⁴ TIMM, Luciano Benetti; SILVA, Thiago Tavares Da; RICHTER, Marcelo De Souza. Op. Cit., p.9

⁶⁵ Ibidem, p.9.

CONCLUSÃO

Diante do exposto, o presente trabalho buscou analisar os contratos administrativos internacionais, em especial o de know-how, e a presença de controvérsias que circundam esse instrumento jurídico. Concluiu-se que apesar dos contratos administrativos e o processo prévio de licitação ser algo tão comum no dia-dia da Administração Pública, quando passamos para o âmbito dos contratos administrativos internacionais o vazio legislativo e doutrinário dar lugar, deixando tudo muito incerto.

Ademais, quando se trata dos contratos administrativos internacionais de know-how percebe-se que a falta de conhecimento técnico determina a grande quantidade de controvérsias. Primeiramente porque o know-how por si só já é extremamente impreciso, não ter legislação que o aborde, sendo um âmbito de conhecimento restrito, que é renegado pelos estudos acadêmicos. Decorrente disso, observa-se um cenário de grande risco, pois quanto mais impreciso um instrumento contratual maior a possibilidade de configuração de fraudes.

O que é algo a se lamentar, tendo em vista que ser um tema de valor social, a tecnologia que é adquirida por meio do contrato administrativo de know-how é algo que transpassa as esferas administrativas e está ligada diretamente a vida em sociedade.

O trabalho foi dividido inicialmente em conceituar os aspectos gerais do contrato administrativo, trazendo logo após a visão internacional desse ato administrativo e todas suas peculiaridades quando comparadas com o contrato realizado em âmbito interno.

Passou-se em momento consequente a descrever as peculiaridades do contrato de know-how, de como a falta de conceituação e legislação prejudica a análise desse contrato tão importante. Ademais, foi mostrado as várias nuances que tornam esse contrato único, como a característica maior que é o sigilo e a confidencialidade.

Em consonância, foi abordado as controvérsias que resultam da celebração do contrato internacional de know-how pela Administração Pública, sendo a principal

delas a divergência entre a confidencialidade, marcante do know-how, e o princípio da publicidade que é exigência dos atos administrativos.

Neste contexto, passou-se ao estudo de como ambas as exigências são importantes, pois, ao publicar os seus atos a administração concede transparência para a sociedade, fazendo com que possa haver um maior controle social, diminuindo as chances de fraudes nos processos contratuais e concorrência desleal. Por outro lado, tem a confidencialidade, que é ponto chave no contrato de know-how, tendo em vista que envolve tecnologia, economia e segurança que ultrapassa as fronteiras brasileiras e envolve países e empresas privadas.

Posteriormente, foi visto que a forma mais comum e célere em resolver tais controvérsias é por meio da arbitragem internacional. Todavia, apesar de ser uma forma atual e indicada para a solução de lides internacionais, inclusive quando a administração faz parte, não justifica o despreparo e a falta de conhecimento da magistratura brasileira sobre o tema, que é a realidade do país.

Desse modo, observa-se que é uma controvérsia muito atual e que não há posicionamento nem doutrinário, tampouco jurisprudencial sobre o tema. Assim sendo, cabe ao Brasil incentivar academicamente produção a respeito do tema, mas principalmente voltar-se para o tema na legislação que é extremamente omissa e conservadora nesse respeito. Pois há muito em jogo, principalmente o interesse social.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

"Brasil confirma a compra de aviões militares da França". Disponível em: <https://www.gazetadopovo.com.br/vida-publica/brasil-confirma-a-compra-de-avioes-militares-da-franca-btddre3iwpun23bsuzii0demmm/>.

BASSO, Maristela. **O direito internacional da propriedade intelectual**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2000, p. 192.

BRASIL. Tribunal de Contas da União. **Licitações e contratos: orientações e jurisprudência do TCU** / Tribunal de Contas da União. 4ª ed. Brasília: TCU, Secretaria- Geral da Presidência: Senado Federal, Secretaria Especial de Editoração e Publicações, 2010.

CARVALHO FILHO, José dos Santos. **Manual de direito administrativo**. 23 Ed. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2010.

CARVALHO, Carlos Eduardo Neves de. **Contratos de know-how (fornecimento de tecnologia)**. Revista da ABPI, n. 128, jan/fev 2014, p. 41.

CORREA, Caetano Dias; BARBORA, Patrícia Loureiro A. A. **Transferência de tecnologia em contratos internacionais de fornecimento – desenvolvendo a indústria local**. Porto Alegre: Cadernos do programa de Pós-graduação em direito PPGDir./UFRGS. Vol. XII. Núm. 2. 2017, p. 144.

CRETELLA NETO, José. **Contratos Internacionais: cláusulas típicas**. Campinas, São Paulo: Millennium Editora, 2011, p. 497.

CUNHA JÚNIOR, Dirley da. **Curso de Direito Administrativo**. 5ª ed. São Paulo; Malheiros Editores, 2011.

DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. **Direito administrativo**. 26ª ed. São Paulo: Atlas, 2013.

DURO, Laura Delgado. **Aspectos jurídicos do contrato de know-how**. Porto Alegre: PUC-RS. 2015.

FLORES, Cesar. **Segredo industrial e o know-how: aspectos jurídicos internacionais**. Rio de Janeiro: Editora Lumen Juris, 2008, p. 110.

JUSTEN Filho, Marçal. **Comentários à lei de licitações e contratos administrativos**. 10. ed. São Paulo: Dialética, 2004.

KEMMELMEIER, C. S. SAKAMOTO, P. Y. **Transferência de tecnologia e as organizações multilaterais**. Em: BARRAL, Welber. PIMENTEL, Luiz Otávio (Orgs.). Propriedade intelectual e desenvolvimento. Florianópolis: Fundação Boiteux, 2006.

LEÃO E SENHORINHO. *Apud*. ABREU, Rogério Roberto Gonçalves de. Contratos Administrativos Internacionais: A lei nº 8.666/93 frente às normas do comércio internacional. **Revista Brasileira de Direito Internacional**, Curitiba, v.2, jul./dez.

Mattos, Mauro Roberto Gomes de. **Contrato administrativo e a lei de arbitragem**. Disponível em: http://www.gomesdemattos.com.br/artigos/o_contrato_administrativo_e_a_lei_de_arbitragem.pdf.

MAZZA, Alexandre e ANDRADE, Flávia Cristina Moura de. **Prática de Direito Administrativo**. 2º Ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2º volume, 2011.

MEIRELLES, Hely Lopes. **Direito Administrativo Brasileiro**. 42ª ed. São Paulo: Malheiros, 2016.

MELLO, Celso Antônio de Bandeira **Curso de Direito Administrativo**. 30ª ed. São Paulo: Malheiros, 2012.

MELO, Celso Antônio Bandeira de. **Curso de Direito Administrativo**. 26ª ed. São Paulo: Malheiros, 2009.

MENDES, Lorena. **Contratos internacionais de transferência de tecnologia: aspectos gerais, know-how e a proteção jurídica ao patrimônio tecnológico**. Disponível em: <https://juridicocerto.com/p/lorena-mendes-advoc/artigos/contratos-internacionais-de-transferencia-de-tecnologia-aspectos-gerais-know-how-e-a-protecao-juridica-ao-patrimonio-tecnologico-3021>.

MORAES, Eduardo Barreto de. **Contratos internacionais de transferência de tecnologia**. Curitiba: Universidade Federal do Paraná, 2004, p. 25. Disponível em: <https://www.acervodigital.ufpr.br/bitstream/handle/1884/44872/M391.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acesso em: 20 de outubro

MOREIRA, Egon Bockmann; GUIMARÃES, Bernardo Strobel; TORGAL, Lino. **Licitação internacional e empresa estrangeira: os cenários brasileiro e europeu**. *Revista de Direito Administrativo*, Rio de Janeiro, v. 269, p. 67-106, maio/ago. 2015.

PÉRCIO, Gabriela Verona. **Contratos administrativos: sob a ótica de gestão e fiscalização**. 22ª ed. Curitiba: Editora Negócios Públicos, 2010.

PEREIRA, Henrique de Castro. **Licitações internacionais e a Lei nº 8.666/93**. São Paulo: All Print, 2013.

PLAWIAK, Rainier Belotto. Contratos administrativos internacionais: a lei nº 8.666/93 frente às normas do comércio internacional. *Revista Brasileira de Direito Internacional*: Curitiba, v.2, n.2. 2005. P. 294. Disponível em: <https://revistas.ufpr.br/dint/article/view/5370>.

PRADO, Maurício Curvelo de Almeida. **Contrato Internacional de Transferência de Tecnologia: Patente e Know-How**. p. 42. Apud. MENDES, Lorena. Contratos internacionais de transferência de tecnologia: aspectos gerais, know-how e a proteção jurídica ao patrimônio tecnológico. Disponível em: juridicocerto.com/p/lorena-mendes-advoc/artigos/contratos-internacionais-de-transferencia-de-tecnologia-aspectos-gerais-know-how-e-a-protecao-juridica-ao-patrimonio-tecnologico-3021.

Resolução INPI. Disponível em: http://www.inpi.gov.br/images/docs/resolucao_54-2013_0.pdf. Acesso em 18 de outubro de 2019.

Rodas, João Grandino (Org.). **Contratos Internacionais**. 3ª ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2002, p. 235

SCHWIND, Rafael Wallbach. **Licitações internacionais: participação de estrangeiros e licitações realizadas com financiamento externo**. Belo Horizonte: Fórum, 2013. p. 29.

TIMM, Luciano Benetti; SILVA, Thiago Tavares Da; RICHTER, Marcelo De Souza. **Os contratos administrativos e a arbitragem**: aspectos jurídicos e econômicos. Revista de Arbitragem e Mediação. 2016.

TRIBUNAL DE CONTAS DA UNIÃO, TC 033.042/2013-6. Disponível em: <https://contas.tcu.gov.br/sagas/SvlVisualizarRelVotoAcRtf>.