



TV digital: Brasil deve tomar cuidado com contrapartidas

10/03/2006

O estabelecimento de contrapartidas internacionais comumente ocorre em duas situações distintas. A primeira se relaciona a um determinado processo de aquisição, em que um país, enquanto entidade compradora, exige de seus fornecedores instrumentos de compensação capazes de reduzir o custo financeiro associado à referida aquisição, ao mesmo tempo em que pretende beneficiar sua economia local. A segunda se coloca quando o país franqueia a possibilidade de acesso de certo produto ou tecnologia ao seu mercado interno, mediante condições comerciais específicas, objetivando as mesmas vantagens econômicas ou sociais.

O Brasil acertou ao incluir no processo de escolha do padrão de TV digital (a ser feito entre o americano ATSC, o europeu DVB e o japonês ISDB) a negociação de contrapartidas comerciais. Não somente pelo fato de gerar oportunidades de negócios à indústria interna, mas também diante da possibilidade de tornar o país um grande provedor global de equipamentos com a tecnologia escolhida, adicionando um produto de altíssimo valor agregado à sua cesta de exportações.

Em nenhum outro país houve precedentes em termos de negociação de contrapartidas para escolha do padrão de TV Digital, o que traz ao Brasil o bônus do ineditismo, mas ao mesmo tempo o ônus de zelar para que as propostas não fiquem apenas no campo do discurso, de forma a se tornarem efetivas. Pelo fato de se tratar do acesso ao mercado local de aparelhos e equipamentos para transmissão e recepção de sinais de áudio e vídeo, essa negociação não é simples. Por não estar adquirindo um produto, mas sim definindo um padrão, o país estará, em verdade, negociando pelos terceiros que futuramente irão utilizar tal tecnologia, os quais estão em sua grande maioria, na iniciativa privada.

Um exemplo claro é a questão do pagamento de *royalties* pelo direito de uso de patentes das diversas empresas detentoras das tecnologias que compõem um determinado padrão. Como bem se sabe, os contratos internacionais de transferência de tecnologia são feitos diretamente entre detentor e receptor da tecnologia, sem naturalmente envolver o poder público. Assim, é dever do Estado ter cautela na negociação para que não haja um comprometimento que venha a impactar negativamente as empresas que futuramente serão licenciadas para sua exploração comercial.

Essa discussão leva a um outro aspecto também complexo: as entidades que se apresentam nos diversos países divulgando seus respectivos padrões (ATSC, DVB Project e ARIB) não são as detentoras diretas das tecnologias patenteadas. Essas pertencem a seus associados. Dessa forma, além dessas negociações não envolverem apenas uma parte, mas sim um conglomerado de empresas, há que se ter cuidado na forma com que tais empresas venham a tornar seus compromissos vinculativos. Dependendo do que se pretenda com relação ao licenciamento das patentes e *softwares*, a participação direta delas no processo de negociação parece ser indispensável.



Outro item relevante é o cuidado que o Brasil deve tomar com relação a eventuais promessas de abertura de mercados de exportação, com diminuição ou eliminação de alíquotas de importação ou de outras barreiras não tarifárias. A competência clara para tais assuntos é do próprio Estado ou bloco econômico (em suas respectivas esferas de governo) e dificilmente poderiam ser delegadas a entidades privadas. Se isso for colocado num pacote de negociações, o cuidado do governo brasileiro deverá ser o de se assegurar que se trata de uma promessa de Estado, negociando a abertura por meio dos instrumentos de direito internacional público que possibilitariam tal benefício, analisando, ainda, eventuais riscos de outras frentes de negociação internacional, tal como a OMC.

Um eventual desejo do Brasil de participar de uma dessas entidades com voz ativa, no intuito de evitar que a escolha do padrão possa lhe trazer prejuízos futuros por mudanças de rumo nas suas características, deve ser precedido de análise cuidadosa dos estatutos das associações e da verificação efetiva da possibilidade de seu ingresso não apenas como mais um membro qualquer.

Essas preocupações são apenas alguns exemplos da complexidade que permeia a negociação dessas contrapartidas. Outras também devem fazer parte da agenda do governo brasileiro como, por exemplo, a garantia de que haverá total transferência de tecnologia a empresas nacionais ou centros de pesquisas brasileiros, para viabilizar sua independência na fabricação de equipamentos, bem como o treinamento técnico dos agentes do governo que necessitam absorver o conhecimento necessário para fins de regulação e fiscalização.

Isso leva à necessária conclusão, pela experiência internacional, de que tão valiosa como a contrapartida oferecida, é a forma com que os entes licitantes garantem o seu cumprimento. O tema é bastante relevante na literatura internacional, tendo em vista alguns casos em que contrapartidas frustradas por descumprimento não puderam ser, de alguma forma, efetivadas pelo Estado contratante, ante a ausência de instrumentos suficientemente bem estruturados.

Para que o Brasil tenha sucesso nas negociações das contrapartidas para escolha do padrão tecnológico da TV Digital, o caminho deve ser o da condução das negociações e instrumentação dos documentos, tendo em vista o envolvimento direto do interesse da indústria nacional e a exigência não somente de excelentes contrapartidas, mas também de garantias efetivas quanto ao seu verdadeiro cumprimento.

Fonte: https://conjur.jumps.com.br/2006-mar-10/tv_digital_brasil_tomar_cuidado_contrapartidas/