



**ALEXANDRE DALL'AGNOL BASSETTI**

**A JOINT VENTURE COMO ALTERNATIVA À TRANSFERÊNCIA DE  
TECNOLOGIA NO CENÁRIO NACIONAL**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso LLM em Direito Empresarial, de Pós-Graduação *lato sensu*, Nível de Especialização, da FGV/IDE como pré-requisito para a obtenção do título de Especialista.

**Orientador:**

**CURITIBA – PARANÁ**

**2019**

**A JOINT VENTURE COMO ALTERNATIVA À TRANSFERÊNCIA DE  
TECNOLOGIA NO CENÁRIO NACIONAL**  
*JOINT VENTURE AS A WAY TO TECHNOLOGY TRANSFER IN BRAZIL*

**SUMÁRIO**

**Resumo 1 Introdução 2 O Instituto da *Joint Venture*** 2.1 Origens 2.2 Conceito e Características 2.3 Espécies **3 Transferência de Tecnologia** 3.1 Natureza e Conceito de *Know-how* 3.2 Contratos de Transferência de Tecnologia 3.3 Regulamentação da Transferência de Tecnologia no Brasil **4 A *Joint Venture* Como Opção à Transferência de Tecnologia no Cenário Nacional** 4.1 Razões Para Constituição de uma *Joint Venture* Visando Transferência de Tecnologia 4.1.1 Principais Motivações dos Parceiros Nacionais 4.1.2 Principais Motivações dos Parceiros Estrangeiros 4.1.3 Riscos a Serem Observados 4.1.4 A Efetiva Absorção da Tecnologia Pelo Parceiro Nacional 4.2 Exemplos de *Joint Ventures* Com Transferência de Tecnologia Envolvendo Empresas Brasileiras 4.3 A Relevância das *Joint Ventures* com Transferência de Tecnologia Para o Desenvolvimento do País e Melhora da Qualidade de Vida da População **5 Considerações Finais. Referências**

**RESUMO**

A proposta do presente trabalho consiste em demonstrar o instituto da *joint venture* como uma opção à transferência de tecnologia, verificando também a problemática presente nessas parcerias no Brasil, perante um contexto um capitalismo transfronteiriço. Pretende-se destacar como essas parcerias privadas podem influir positivamente no desenvolvimento do país e melhorar a qualidade de vida da população, desde que haja um comportamento adequado por parte dos entes governamentais.

**Palavras-chave:** *joint venture*, transferência de tecnologia, países em desenvolvimento, contratos empresariais, contratos internacionais.

**ABSTRACT**

This paper aims to demonstrate the joint venture as a way to transfer of technology, examining also the issues about these partnerships in Brazil, under a context of a transnational capitalism. It is intended to highlight how these private partnerships can positively influence the development of the country and improve people's quality of life, provided that the government act rightly.

**Keywords:** Joint Venture, transfer of technology, developing countries, business contracts, international contracts.

## 1 INTRODUÇÃO

Em um mundo de um capitalismo transfronteiriço, como pode o instituto da *joint venture* auxiliar a empresa a evoluir e traçar parcerias no plano nacional e transnacional? Envolvendo muitas vezes tais acordos transferência de tecnologia e patentes em nível internacional, está nosso país bem preparado e com uma regulamentação abrangente nesta temática? Como deve se comportar o país para que obste o monopólio do conhecimento tecnológico existente sem travar, paralelamente, o desenvolvimento tecnológico nacional? De que maneira o Estado pode atuar perante essas parcerias privadas para que se incentive o desenvolvimento nacional e melhore a qualidade de vida da população?

Sob o contexto de um mundo cada vez mais padronizado, de perspectiva global, tem-se as empresas como importantes personagens desse processo. Tais empresas buscaram formas para se expandir, maximizar lucros e se fortalecer. Como não poderia deixar de ser, tiveram de se utilizar do Direito para atingir tais fins, tendo também o Direito de se adaptar e criar mecanismos para atender as demandas e necessidades empresariais sem que se constituíssem entraves ao desenvolvimento capitalista.

As alianças globais podem trazer inúmeras vantagens às empresas, como a redução de custos, o aumento na qualidade dos produtos, uma maior atração dos consumidores, bem como vantagens em relação à concorrência. Há de se observar, porém, que essas vantagens não são restritas à iniciativa privada, pois ao haver o desenvolvimento da atividade empresarial em nível internacional, existem também notados benefícios ao país e a sua economia, pois essas empresas, ao se associarem e se expandirem, trarão consigo avanços de caráter técnico e tecnológico, o que pode ser particularmente interessante para países em desenvolvimento, como o nosso.

Nessa perspectiva se inserem as *joint ventures*, que constituem um método de cooperação empresarial entre empresas independentes, visando um objetivo específico, um objeto comum que pode ter curta ou longa duração. Sob o mesmo enfoque caminhar-se-á até os contratos de transferência de tecnologia (*know how*), uma vez que se mostram como um fator de crescimento econômico, do qual se pode apropriar e utilizar. Consiste em pesquisa ou descoberta de métodos, comportamentos, processos ou meios de fabricação que constituem fatores de dominação de mercado. Tal contrato pode ser puro (no qual há intenção de se

transferir apenas a licença de uso) ou misto (nas situações em que a tecnologia vem acompanhada da marca ou da licença de uso ou da cessão do invento).

Tal assunto tem especial importância em países em desenvolvimento, que tradicionalmente tem maior carência no setor tecnológico, vindo a receber técnicas de outros países. Há a preocupação para que haja uma tutela ampla, a fim de não receber tecnologia obsoleta, o que não atenderia aos interesses do país, mas ao mesmo tempo existe o risco de se estancar o desenvolvimento nacional caso a legislação seja muito abrangente. Isto pois novas técnicas que advenham da técnica recebida podem acabar por ser consideradas resultado da técnica originária, já tutelada. Acabando, assim, em poder dos titulares (estrangeiros) da técnica originária. Trata-se de um contrato regulamentado no Brasil, sendo vigiada sua contratação bem como a sua execução, demonstrando a preocupação em tutelar a política de tecnologia nacional.

Diante disso, analisar-se-á brevemente o instituto da *joint venture*, abordando as origens, o conceito, as principais características e espécies do instituto, em seguida, buscar-se-á abordar o tema da transferência de tecnologia, introduzindo e conceituando a questão, demonstrando a regulamentação aplicável ao tema. Finalmente, estudar-se-á a *joint venture* como alternativa à transferência de tecnologia no cenário nacional, demonstrando as motivações para tal tipo de associação, com exemplos desse tipo de parceria ocorridos no Brasil. Não obstante, analisar-se-á como esse tipo de parceria pode incentivar o desenvolvimento do país e melhorar a qualidade de vida da população, caso haja o devido apoio estatal.

## 2 O INSTITUTO DA JOINT VENTURE

Ao iniciar o estudo deste instigante instituto, há uma ideia central que se deve ter sempre em mente, no decorrer deste trabalho e sempre que se ouça falar em *joint venture*. Tal ideia é resumida de maneira ímpar pelo Ex-Ministro Eros Roberto Grau ao abordar o tema, demonstrando preocupação em esclarecer a real natureza do instituto, uma vez que, segundo o autor “fala-se de *joint ventures*, entre nós, mais como modismo sofisticado do que como objeto de prudente e séria indagação jurídica.” (GRAU, 1990, p. 6) Para demonstrar a natureza do instituto, o autor se utiliza da distinção há muito introduzida por Rudolf von Ihering entre “contratos de intercâmbio” (nos quais os interesses das partes estão em

contraposição, polarizados, como em uma compra e venda) e “contratos de comunhão de escopo” (nos quais os interesses dos contratos são paralelos, como em contratos de sociedade), sendo que a *joint venture* se encaixaria neste segundo conceito.

Sob as lentes de tal preciosa conceituação, pode-se dar início ao estudo deste instituto, se iniciando por sua origem histórica, sobre a qual se passa a expor.

## 2.1 Origens

As referências mais remotas a *joint venture* se extraem do comércio fenício, dos egípcios e assírio-babilônicos. Posteriormente, observa-se o instituto de uma forma mais próxima a atual nas associações mercantis italianas do século XIII. (MORO; GLITZ, 2007, p. 9907-9935) Ainda, de acordo com Baptista e Durand-Barthez, a *joint venture* teria nascido no Direito anglo-saxão, com aplicação em alguns campos de direito interno, alcançando, mais tarde, a universalidade do seu uso nos negócios internacionais. Contudo, o instituto cria corpo e se desenvolve no seio da *Common Law*,<sup>1</sup> por via da jurisprudência dos tribunais ingleses e norte-americanos. (BAPTISTA; DURAND-BARHEZ, 1991, p. 3)

Dessa forma, obtém-se que o surgimento da *joint venture* decorreu da necessidade prática, como cita Carlos Maria Gambaro:

A *joint venture*, como quase tudo o que existe no campo jurídico-econômico, não nasceu dos estudos doutrinários ou filosóficos de operadores do Direito. Ela é fruto da necessidade, mãe de todas as invenções, de se criar um mecanismo dinâmico e altamente flexibilizável, capaz de atender às mais novas exigências do comércio regional e mundial, que surgem e se desenvolvem de forma assombrosa, bem como possibilitar empreendimentos conjuntos e promover a aproximação de empresas [...] (GAMBARO, 2000, p. 62)

A carência de um instituto com tais características é notória nas relações comerciais desde os séculos mais longínquos, nos quais observamos o esboço da *joint venture*, se tornando cada vez mais forte e usual conforme adentramos na contemporaneidade. Quando se

---

<sup>1</sup> *Common Law*: “Expressão que se refere à família jurídica originada na Inglaterra e que, pelo processo de colonização, espalhou-se pelos países de língua inglesa, como os Estados Unidos da América. Originariamente significa ‘Direito Comum’, isto é, o direito costumeiro reconhecido pelos juizes. Contrapõe-se ao *Civil Law*, o direito de raízes romântico-germânicas caracterizado pela predominância do direito positivo (*jus positum*).” (SILVA, 2005, p. 316)

começa a tratar de um contexto de globalização,<sup>2</sup> de um mundo cada vez mais padronizado e unificado, de perspectiva global, temos as empresas como importantes personagens desse processo. Tais empresas buscaram formas para se expandir, para maximizar lucros e se fortalecer. Como não poderia deixar de ser, tiveram de se utilizar do Direito para atingir tais fins, tendo também o Direito de se adaptar e criar mecanismos para atender às demandas e às necessidades empresariais.

Daí advém a *joint venture*, e a potencialidade que ganhou ao longo do tempo, com um enorme leque de possibilidades nas quais pode ser utilizada. Ela se encaixa em um contexto no qual as alianças globais trazem inúmeras vantagens às empresas, como a redução de custos, o aumento na qualidade dos produtos, uma maior atração dos consumidores, bem como vantagens em relação à concorrência. Ainda, tais vantagens não se restringem à iniciativa privada, pois com o desenvolvimento da atividade empresarial em nível internacional, existem benefícios também ao país e a sua economia, já que essas empresas, ao se associarem e se expandirem, trarão consigo avanços de caráter técnico e tecnológico, o que pode ser particularmente interessante para países em desenvolvimento, como o Brasil. “Com o tempo, no Brasil e em outros países, a *joint venture* passou a ser encarada como instrumental para a inovação, sem que se comprometesse grande quantidade de recursos para lograr um objetivo comum.” (MORO; GLITZ, 2013, p. 9914)

Dada essa introdução, pode-se avançar no estudo, passando a uma tentativa de conceituação e caracterização da *joint venture*.

## 2.2 Conceito e características

Há de se esclarecer inicialmente que não há um conceito literal e objetivo de *joint venture*, e tal fator se deve provavelmente a sua origem advinda da prática, “não tendo surgido, portanto, como produto de estudos pragmáticos, a *joint venture* não possui um

---

<sup>2</sup> Globalização: “É um fenômeno complexo, que se apresenta sob múltiplos aspectos (incluindo de ordem filosófica, ideológica e cultural), mas que tem no terreno da economia a chave para sua compreensão e a área estratégica de sua projeção [...] é um fenômeno cultural e ideológico, marcado pela afirmação decisiva dos ‘aparelhos ideológicos’ como instrumento de domínio por parte dos produtores da ideologia dominante, a ideologia do pensamento único, a ideologia da massificação de padrões de consumo, dos padrões de felicidade, a ideologia que impõe a ‘sociedade de consumo’ como paradigma de desenvolvimento, a ideologia que pretende anular as culturas e as identidades nacionais [...] (decorrente de) uma política de globalização, que visa essencialmente a implantação de um mercado mundial unificado, controlado pelo capital financeiro e orientado para governar a economia mundial e impor um determinado modelo de sociedade.” (AVELÁS NUNES, 2011, p. 406).

conceito definitivo e absoluto.” (GAMBARO, 2000, p. 62) No entanto, para Daniel Ferraz: “o vocábulo *joint* tem como significado ‘comum ou conjunto’ e *venture* deriva de ‘aventura’. Estarão, portanto, tais aspectos, ‘aventura/comum’ estreitamente ligados à acepção jurídica da figura.” (FERRAZ, 2001, p. 116) Ainda, se extrai de *joint* a ideia de junção, conexão e de *venture*, que tem o significado “de risco”, “incerto”, pode aludir a múltiplas equivalências para a expressão, dentre as quais, “aliança”, “união”, “parceria”, “acordo comercial”. (TASEP, 2013)

A amplitude do conceito chega até os dias de hoje, como explica Sérgio Le Pera, “a expressão *joint venture* é usada na linguagem comercial para aludir a qualquer acordo empresarial, para a realização de um projeto específico, independentemente da forma jurídica adotada.” (LE PERA, 1984, p. 83) Pode-se apresentar também outros conceitos, como do professor Luiz Olavo Baptista: “uma combinação especial de duas ou mais pessoas que, em sua operação comercial específica, buscam lucro, sem qualquer sociedade ou firma”. Uma definição simplista e interessante foi dada por Frederick Pearce:

Uma *joint venture* é um acordo comercial no qual duas ou mais partes empreendem uma atividade econômica específica conjunta. Isto não significa que você venderá meus produtos e eu pagarei uma comissão, tampouco significa que você comprará meus produtos e os venderá aos clientes com lucro. As palavras importantes são: **empreendendo atividade econômica conjuntamente**. É como um açougueiro e um padeiro unindo-se para vender cachorros-quentes, o açougueiro provendo as salsichas, e o padeiro os pães, e eles repartem os lucros. (GAMBARO, 2000, p.63)

Também é importante salientar que a ideia de lucro, que estava claramente vinculada a *joint venture* na sua origem, perdeu relevância posteriormente e atualmente o seu intuito está mais ligado ao desenvolvimento de pesquisa, à otimização de produção e à redução de custos. (MORO; GLITZ, 2013, p. 9915) A partir desse conceito mais atual, e sempre fundamentado na noção de cooperação, inerente ao instituto, é que é possível destacar a *joint venture* como meio de desenvolvimento tecnológico, no qual um *co-venturer*<sup>3</sup> se beneficia da técnica cedida pelo outro, (LUPATTELLI JR.; MARTINS, 200, p. 87-90) tema objeto deste trabalho.

A partir do estudo de Daniel Amin Ferraz, listam-se objetivamente as características básicas do instituto. Segundo o autor, a *joint venture* pressupõe: (a) O caráter *ad hoc*:<sup>4</sup> É interpretado no sentido de ter o contrato um objetivo e uma duração limitados. O que não implica numa duração breve. Tal característica, entretanto, não se aplica como regra nas *joint*

<sup>3</sup> *Co-venturer*: entende-se aqui como participante de uma *joint venture*.

<sup>4</sup> *Ad hoc*: Do latim, no sentido de: “para esta finalidade”, “com este objetivo” ou “para um fim específico”.

*ventures* e vem caindo em desuso na prática comercial internacional. Não há nenhum impedimento à constituição de uma *joint venture* sem limitação de duração e de objeto; (b) Comunidade de interesses: Cada *co-venturer* deve prestar uma contribuição a fim de alcançar o objetivo comum, que pode se dar mediante bens, direitos, dinheiro, técnicas, ou até mesmo pelo tempo empenhado no projeto. A combinação das contribuições formará uma “comunidade de interesses”. Assim, a atuação de cada um dos participantes deve se pautar na finalidade e benefício comum; (c) Existência de lucros, submissão às perdas: a necessidade de existência de lucro é uma característica originária da *joint venture*. Porém, contemporaneamente, essa característica foi se perdendo, sendo possível que o lucro se dê de maneira mediata, ou então não ocorra, tendo os participantes um benefício de outra ordem, que não diretamente monetária.

Nesse quadro, encaixam-se as *joint ventures* relacionadas a pesquisa, ou uma unidade comum de fabricação, no qual o que existiria seria uma redução de custos e não propriamente lucro. Em relação às perdas, tudo dependerá do que foi estipulado pelos participantes. Nada impede que seja previsto que somente alguns *co-venturers* assumam as perdas, ou todos sejam responsabilizados de forma igualitária. Contudo, a responsabilidade perante terceiros fica resguardada: no caso de *joint venture* contratual (*non-corporate*) os participantes têm responsabilidade ilimitada perante terceiros, cabendo direito de regresso aos demais, e caso se trate uma *joint venture* societária (*corporate*) a responsabilidade será ditada pelo tipo societário escolhido; (d) Faculdade para representar e obrigar os demais *co-venturers*: os participantes têm poder para obrigar os demais perante terceiros. O chamado poder de *mutual agency*<sup>5</sup> não é presumido, deve ser expresso no contrato de constituição e se limita aos objetivos sociais; (e) Busca de um objetivo comum: é por natureza a característica essencial da *joint venture*, sendo esta um acordo de cooperação. Mesmo que as partes possuam interesses individuais, o que é natural, o interesse coletivo deve prevalecer, para fim do benefício comum ser alcançado; (f) Controle conjunto (gestão comum): consequência da busca ao objetivo comum, independente de ser o administrador da operação, o *co-venturer* deve possuir algum tipo de controle e direção sobre o projeto. Assim, deverá ser previsto no contrato formas de controle mútuo e do próprio projeto; (g) Dever de não concorrência

---

<sup>5</sup> *Mutual agency*: “Each partner’s right in a partnership to act as an agent in normal partnership business operations. Each has responsibility for their partners business related actions. Personal actions are excluded.” Tradução Livre: “O direito que cada sócio de uma associação tem para atuar como agente (representante) nas operações comerciais normais à associação. Cada um tem responsabilidade pelas ações empresariais dos demais parceiros relacionadas ao negócio. Ações de caráter pessoal são excluídas.” (BLACK’S LAW DICTIONARY, 2014)



(lealdade): Há entre os participantes um estrito dever de lealdade, preservando a tal comunidade de interesses. Desta lealdade nasce o dever de não concorrer individualmente com os demais *co-venturers*, ou com a própria *joint venture*, na mesma esfera de atuação do empreendimento comum. Conservam, assim, a liberdade para continuar competindo em todos os outros projetos nos quais não haja tal enlace, o que ocorre com frequência (FERRAZ, 2001, p. 120-124)

Deve-se observar, assim, que a *joint venture* é um instituto que permanece em constante transformação e evolução, assumindo as mais diversas formas para atender a necessidade prática do empresariado. Contudo, o que se observa a partir do seu estudo é sempre a presença da ideia de cooperação, para fins de se alcançar um objetivo comum.

No tocante as espécies do instituto, a *joint venture* pode ser basicamente: (i) Nacional ou Internacional: de acordo com a nacionalidade e local de residência dos *co-venturers*; (ii) *Equity Joint Ventures* e *Non Equity Joint Ventures*: *equity* nas situações em que há participação financeira de todos os *co-venturers* e *non equity* quando uma ou mais partes não contribuem com capital; (iii) *Corporate* e *Non Corporate Joint Ventures*: *corporate* quando da associação de interesses há a criação de uma terceira pessoa jurídica; e as *non corporate (joint venture* contratuais) quando o contrato não prevê a criação de uma nova pessoa jurídica; (iv) *Joint Ventures* Transitórias e Permanentes: as transitórias duram somente o exato tempo demandado para conclusão do objetivo comum, já as permanentes, por conta da espécie de empreendimento acabam por se tornar funcionais por tempo indeterminado; (v) Filial Comum Internacional: é uma empresa criada a partir de outras “empresas-mãe”, enquadrando-se, assim, no conceito de *corporate joint venture*. (BASSO, 2002, p. 48-50)

A partir dessa exposição, na qual se buscou objetivar em alguma medida o tema da *joint venture*. Discorrer-se-á agora sobre o tema da transferência de tecnologia.

### 3 TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA

O desenvolvimento tecnológico tem se mostrado crucial para as relevantes transformações socioeconômicas verificadas no último século, sendo a tecnologia um conjunto encadeado de conhecimentos e informações, inerentes à atividade empresarial.

Dessa forma, o saber passa a ter valor comercial, e este conhecimento começa a necessitar de uma tutela do Direito. Este, encarregou-se então de criar regulamentações destinadas a ordenar esse conhecimento, passando a ser objeto de direitos e obrigações.

Sendo objeto de observação do Direito, essas informações se tornaram passíveis de uso econômico pelo detentor, seja para seu uso próprio, seja para cedê-la a terceiros, mediante remuneração. Assim, a transferência de tecnologia se mostra como uma transferência de direitos, instrumentada mediante um contrato de venda, no qual os bens alienados são ideias, técnicas e conhecimentos, protegidos por segredo industrial, que podem ser utilizados unicamente por quem detém tal conhecimento.

Para melhor compreensão, far-se-á uma análise pormenorizada dos seus aspectos que guardam maior relevância.

### 3.1 Natureza e conceito de *know how*

A expressão *know how* é uma abreviação da expressão norte-americana *to know how to do it*, que em tradução livre significa “saber como se faz alguma coisa”. De maneira geral, é o saber como, ou seja, possuir o conhecimento exclusivo sobre determinada tecnologia ou assunto. De maneira técnica, define-se o *know how* como uma arte de fabricação, o que delimita o conceito a certos padrões técnicos aplicáveis. (MURTA, 2013, p. 155)

Segundo Vera Helena de Mello Franco, “de um modo geral a expressão [*know how*] corresponde à ‘tecnologia’ e foi sob essa nomenclatura adotada no direito brasileiro. Tecnologia [...] corresponde a conhecimento técnico, cuja transferência envolve as mais diferentes formas.” (FRANCO, 2013, p. 422) A palavra tecnologia, por sua vez, “provém dos vocábulos gregos *tekhne* (técnica) e *logos* (palavra, proposição, discurso). [...] do ponto de vista semântico, a tecnologia é o estudo do saber fazer as coisas, o conhecimento dos meios para alcançar certos fins.” (ALVAREZ SOBERANIS, 1979, p. 1-15)

De acordo com esse raciocínio, encontra-se a definição proposta por Portugal e Ribeiro:

[*know how* é] o corpo de conhecimentos técnicos, relativamente originais e secretos, ou pelo menos escassos, que permitem, a quem os detenha, uma posição privilegiada no mercado. O contrato de *know how*, conseqüentemente, seria aquele em que uma parte, mediante o pagamento de uma soma, fornece à outra informações tecnológicas

escassas, de forma a possibilitar a esta uma posição privilegiada no mercado. Em suma, o que se transfere, na realidade, não é a tecnologia, mas a oportunidade comercial dela resultante. (PORTUGAL; RIBEIRO, 2003, p. 340)

A partir do gancho deixado pelas autoras, analisar-se-ão os contratos de transferência de tecnologia.

### 3.2 Contratos de transferência de tecnologia

Os contratos de transferência de tecnologia, embora cada vez mais comuns, apresentam algumas especificidades, tratando-se da transferência de um bem imaterial. (MARQUES, 1993, p. 168) Há de se observar que a tecnologia, sob suas várias formas, admite diversos meios de transmissão, como *joint ventures*, licenças, contratos de fortalecimento, entre outros. (UNCTAD, 1975, p. 7-13)

Inserem-se, então, algumas definições do instituto jurídico. Gabriel Di Blasi enuncia que são “acordos verbais ou expressos que têm por objeto o desenvolvimento de inovações tecnológicas, a exploração temporária dos Direitos de Propriedade Industrial ou outros bens jurídicos imateriais de natureza tecnológica.” (DI BLASI, 2010, p. 306)

De acordo com Luciano Benetti Timm, a definição de contrato internacional de transferência de tecnologia pode ser elaborada a partir da definição de contrato internacional e do que seja transferência de tecnologia. Segundo ele, o contrato internacional é aquele que detém um elemento de estraneidade, um fator jusprivatista que conecta uma determinada relação negocial a mais de um ordenamento jurídico estatal. A partir do site do INPI (Instituto Nacional da Propriedade Industrial), chegam-se às modalidades de transferência de tecnologia, quais sejam: (a) cessão ou exploração de patentes; (b) cessão ou uso de marca; (c) fornecimento de tecnologia; (d) prestação de serviços de assistência técnica; (e) franquia (não classificada expressamente como transferência de tecnologia). Assim, de acordo com o autor, entende-se por contrato internacional de transferência de tecnologia todo e qualquer contrato de licença e cessão de marcas e patentes, *know how* e serviços quando as partes estão em domicílios distintos ou quando o local de execução for um país distinto da sede das empresas contratantes. (TIMM, 2009, p. 74-77)

Roberto Murta, quando trata do tema, apresenta as seguintes conclusões:

O contrato de *know how* é um documento por meio do qual uma pessoa – física ou jurídica – transfere a outrem a prerrogativa de partilhar dos direitos que ela possui sobre certas fórmulas, técnicas ou processos próprios, exclusivos e secretos, reservando-se o direito de explorá-los, utilizá-los e aperfeiçoá-los durante certo período de tempo e mediante determinada remuneração, a ser paga pela cessão. [...] Assim sendo, o objeto específico desse tipo de contrato é a transferência, do cedente ao cessionário, de determinados conhecimentos e técnicas que possam ser aplicados por este ou que possam dar lugar à criação de várias espécies de produtos, de maneiras vantajosas e em seu próprio e único benefício. (MURTA, 2013, p.155-156)

A partir do visto, salienta-se a importância da regulamentação contratual, na medida em que será a efetiva garantia da proteção dos segredos industriais. E mais que a guarda, o contrato é responsável por efetivar a valoração e a circulação dessas informações. Por meio da transferência de tecnologia seu titular pode recuperar, total ou parcialmente, o custo decorrente da pesquisa e desenvolvimento, garantindo não só uma compensação ao detentor, como o acesso a tecnologias mais desenvolvidas por terceiros. Em razão de sua natureza e das partes presentes, os contratos de transferência de tecnologia são em geral contratos internacionais, devendo sempre buscar encerrar todas questões inerentes, como: lei aplicável, foro, moeda de remuneração, sigilo (provavelmente o mais importante elemento do contrato), dentre outros diversos aspectos regulatórios. Que pese isso não ser sempre possível em decorrência da regulamentação estatal, dentre outros fatores. De toda sorte devem as partes se esforçar ao máximo para dirimir esse tipo de conflito, observando sempre a regulamentação local a respeito ao instituto, e que serão, no caso brasileiro, objetos do nosso estudo a seguir.

### 3.3 Regulamentação da Transferência de Tecnologia no Brasil

No que atine as políticas públicas referentes ao tema, verifica-se que desde o governo Vargas, em 1930, a política econômica tem sido direcionada à industrialização, buscando um afastamento do modelo de exportação de matérias primas. Contudo, tal objetivo tem sido perseguido de maneira controversa, pois os diferentes governos o buscaram de maneiras distintas, algumas incongruentes entre si. O governo brasileiro, por longo tempo, impulsionou por meio de investimentos o crescimento econômico. Tal comportamento se deu de maneira mais acirrada no governo Vargas e posteriormente nos anos de 1960 e 1970, com a política de substituição das exportações. A ideia central dessa política era promover a independência da economia nacional em relação à mundial, encorajando a produção industrial nacional, com base em tecnologia local, para suprir toda demanda doméstica nacional. O governo recorreu

também a empréstimos estrangeiros, devido à falta de reservas do país, podendo investir assim em infraestrutura, ao passo que a tecnologia necessária para satisfazer a demanda nacional se transferia por meio de investimentos estrangeiros diretos ou pelas licenças de patentes concedidas pelas multinacionais a suas subsidiárias aqui instaladas. (TIMM, 2009, p. 69-70)

Tais políticas, de caráter intervencionista, fazem parte de uma ideologia que predominou nos países em desenvolvimento no que tange a investimentos estrangeiros e à transferência de tecnologia, a chamada nova ordem econômica nacional (NOEI). Esta “ofereceu intensa crítica ao liberalismo global e defendeu a forte atuação do Estado como agente do desenvolvimento industrial.” (SELL, 1998, p. 41)

Enquanto os países desenvolvidos permaneciam na contramão dessa tendência, defendendo as leis de mercado e a liberalização, os países em desenvolvimento aprovavam legislações objetivando controlar as licenças dos direitos de propriedade no mercado interno. (TIMM, 2009, p. 70-71).

Nesse contexto foi criado o INPI, uma autarquia federal criada pela lei nº 5.649, de 11-12-1970, para substituir o Departamento Nacional da Propriedade Industrial. Foi concebido com o objetivo de regular e controlar o cumprimento dos direitos de propriedade industrial e licenças de tecnologia. Contudo, acabou por criar uma verdade política governamental no campo da tecnologia, agindo por meio de seus atos normativos, notadamente o conhecido Ato Normativo nº 15, de 1975, com inspiração da ideologia intervencionista da NOEI. (TIMM, 2009, p. 105)

Apesar dos esforços aplicados, com a crise fiscal que eclodiu em 1982,<sup>6</sup> junto com a pressão exercida pelos países desenvolvidos mediante o GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) e o fracasso do modelo de substituição de exportações na busca de desenvolvimento e produção de tecnologia, fez com que a ideologia política aplicada pelo Estado tivesse de mudar.

Na verdade, relatórios do Ministério da Ciência e Tecnologia do Brasil apontavam que **a indústria brasileira vinha perdendo competitividade desde o início dos anos 1980 devido à falta de desenvolvimento do modelo de substituição de importações, pelo qual as empresas estavam desenvolvendo a tecnologia necessária para suprir o mercado interno, e, também como os consumidores brasileiros não eram tão sofisticados quanto os estrangeiros, os produtos brasileiros não poderiam competir fora das fronteiras nacionais.** De fato, os

<sup>6</sup> Decorrente da estratégia de tomar uma grande quantidade de recursos externos em empréstimo, que resultou em excessivos gastos e alto déficit fiscal.

**produtores estavam ávidos por proteção e subsídios dados pelo governo para colherem enormes lucros sem desenvolver produtos padrão de alta tecnologia.** Em outras palavras, a falta de concorrência no mercado brasileiro estava prejudicando o progresso da inovação. (TIMM, 2009, p. 73)

Foram adotadas medidas de cunho neoliberal nas áreas de comércio, indústria e tecnologia. Primeiramente pelo governo do presidente Fernando Collor, que aproveitou o ambiente hostil a intervenções, após tantas crises, e adotou o chamado Plano Brasil Novo, que tinha por base um pacote de reformas econômicas envolvendo privatizações (representadas pelos atos normativos n.º 120 [de 1993] e 135 [de 1997] do INPI, que retiraram sua competência de caráter interventista, passando a ser um mero verificador de requisitos formais dos contratos, devendo registrá-los). Tais políticas seguiram sendo aplicadas e foram fortalecidas no governo Fernando Henrique Cardoso, que juntamente com o Plano Real geraram um ambiente que atraiu investimentos estrangeiros para o país a um nível nunca visto até então. (TIMM, 2009, p. 72)

Tais drásticas mudanças, chamaram por uma nova regulação do mercado. E de fato, foi aprovada nova legislação, que juntamente à desregulamentação e à privatização garantiu massivo investimento estrangeiro no país, pois as empresas passaram a sentir que tinham seus investimentos garantidos. Deve-se destacar, contudo, que a liberalização do controle não se vincula a uma desregulação do mercado. Atualmente, as operações de transferência de tecnologia devem ser objeto de controle do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), que visa a fiscalizar o abuso do poder econômico. Não obstante ao controle exercido pelo CADE, verifica-se hoje em dia a aplicação da legislação antitruste, representada pela Lei de Defesa da Concorrência (Lei nº 8.884/94 posteriormente sucedida pela Lei nº 12.529/2011) bem como pela Lei de Propriedade Intelectual (Lei nº 9.276/96), cuja aplicação cabe ao CADE (que possui atualmente duas linhas de atuação, o controle preventivo [quando exige a submissão de um ato de concentração] e outro repressivo [por meio de investigação e penalização de atos anticoncorrenciais]), como já mencionado, tal como ao Poder Judiciário. (TIMM, 2009, p. 82-93).

#### 4 A *JOINT VENTURE* COMO OPÇÃO À TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA

Existem cenários em que a tecnologia constitui meio fundamental na elaboração de uma *joint venture*, uma vez que em parcerias empresariais internacionais o especial interesse do parceiro nacional em se utilizar dos conhecimentos tecnológicos detidos pelo estrangeiro, que por sua vez, em contrapartida ao fornecimento deste conhecimento, ganha participação acionária, conhecimento do mercado, do ambiente cultural, político e de negócios locais. Nesses casos, o detentor da tecnologia acaba substituindo, total ou parcialmente, o investimento de capital, que é suprido pela contribuição de natureza tecnológica. Tal cooperação resulta sempre muito frutífera, com expansão da capacidade produtiva de ambos *co-venturers*, inserção em novos mercados e utilização e desenvolvimento de novos produtos ou tecnologias. (BASSO, 2002, p. 81-82)

Convém trazer a lição de Maristela Basso sobre a transferência de tecnologia nesse tipo de parceria:

O fornecimento de tecnologia dá-se por meio das operações de transferência (contratos), quais sejam, a cessão ou licença de parte, a comunicação de *know-how*, a assistência técnica, a formação de pessoal, mas podem envolver também a construção, a ativação e o funcionamento de unidades industriais. Estas operações podem dar-se separadamente ou combinadas entre si [...] Na prática, observa-se que a assistência técnica e a formação de pessoal normalmente acompanham outras operações de transferência, tais como a cessão ou licença de patente e a comunicação de *know-how*, de modo que a tecnologia fornecida possa realmente ser absorvida. (BASSO, 2002, p. 81-82)

Confirma-se, a partir deste trecho a existência de diversas outras problemáticas envolvidas na negociação, como a necessidade de assistência técnica, a preocupação da capacitação humana dos profissionais que atuam na empresa parceira que está recebendo a tecnologia, bem como a efetiva absorção da tecnologia, para que a empreitada atinja efetivamente seu objetivo. Acerca deste conjunto de questões, passa-se a dispor, iniciando pela motivação a constituição de uma *joint venture* que visa à transferência de tecnologia.

#### 4.1 Razões para constituição de *joint venture* visando transferência de tecnologia

Constata-se que, a partir do pós-guerra, a implantação de multinacionais foi cedendo espaço às empreitadas de caráter cooperativo (*joint ventures*), tornando-se desde então um mecanismo cada vez mais popular para atender às emergentes demandas econômicas e tecnológicas, traduzidas em grandes desafios competitivos aos produtos já existentes bem como ao desenvolvimento de novos produtos, processos e serviços. Inicialmente, o processo de formação de *joint ventures* se caracterizou pelo foco em recursos assimétricos, entre empresas de países desenvolvidos e em desenvolvimento, objetivando a constituição da empreitada conjunta. Observavam-se grandes corporações contribuindo com tecnologia e capital, em troca de mão-de-obra e matéria-prima mais barata, juntamente com atrativos fiscais, facilidades legais, manutenção e acesso a novos mercados, mediante alianças com o capital privado nacional, com o capital estatal nacional ou com ambos. (DAHAB; GUIMARÃES e DANTAS, 1994, p. 55-56)

Segundo Anne-Marie Maculan e Cláudia Inês Chamas, é patente a importância da *joint venture* com objetivo tecnológico, já ressaltado por diversos estudos. A formação de *joint venture* se mostra como opção de acesso à tecnologia, que possibilita chegar a determinado estágio de capacitação de maneira mais rápida, constituindo também um mecanismo de valorização da tecnologia já existente. Segundo as autoras,

O elevado custo financeiro das atividades de P&D, o difícil acesso a recursos humanos qualificados e a informações tecnológicas de natureza e origem diversas, a complexidade das competências e dos conhecimentos necessários apontam a formação de *joint ventures* tecnológicas como uma das estratégias relevantes e cada vez mais utilizada pelas empresas. [...]

Analisando a experiência norte-americana, os autores notam que, desde o final dos anos 70, as *joint ventures* internacionais, incorporando atividades de P&D, triplicaram e correspondem, no final da década de 80, a 25% do total dessas associações, concentradas cada vez mais em setores de alta tecnologia. Entre os fatores que levam empresas a concluir *joint ventures* ressaltam-se os seguintes:

- a *joint venture* serve para adquirir uma *expertise* dispersa entre várias empresas de diversos países;
- permite dividir custos e riscos das atividades de P&D;
- facilita acesso a novos mercados;
- serve como meio de satisfazer pressões dos governos de países em desenvolvimento em torno de transferência de tecnologia e realização de atividades de P&D. (MACULAN; CHAMAS, 1993, p. 97-101)



Até a década de 70, variados estudos apontaram no sentido de que o conhecimento e a familiaridade com a conjuntura local e o acesso a novos mercados eram as contribuições mais significativas dos parceiros locais, ficando neste período a produção técnica e em P&D com baixa relevância. Contudo, com a chegada dos anos 80, começou a se observar uma transformação, na qual o foco deixou de ser somente a redução de custo operacional, despontando na formação de novas parcerias, visando ao desenvolvimento tecnológico. As chamadas *International Technology Joint Ventures* se mostraram veículos singulares, condutores e flexíveis para a inovação, em especial em campos de alta tecnologia, como a microcomputação, a robótica e a biotecnologia. Tais associações viabilizam a conjunção de recursos, associadas ao compartilhamento de riscos e a seleção e interação de experts para se galgar objetivos especialmente difíceis, quiçá impossíveis de serem atingidos pelos *co-venturers* de maneira isolada. Observa-se também nesta época o início de utilização de associações entre empresas nacionais, nos países em desenvolvimento, com este mesmo escopo. (DOBKIN; PORTER, 1988)

Sônia Sapolnik Dahab, Fábio Guimarães e José Roberto Dantas identificam três linhas básicas que norteiam as razões para constituição de *joint venture*, quais sejam: (a) A Teoria do Custo de Transação, na qual a parceria visa fundamentalmente à minimização dos custos de transação (soma dos custos relacionados às atividades de especificação, regulamentação e monitoramento), com a possibilidade de se estabelecer um sistema de monitoramento gradual dos parceiros, graças à flexibilidade inerente ao instituto da *joint venture*; (b) Impacto sobre a posição competitiva dos parceiros, em que a formação de *joint venture* busca maximizar o lucro conjunto, levando ambos (ou pelo menos um) dos parceiros à posição competitiva mais vantajosa do que conseguiriam atingir individualmente ou por meio de outras formas de cooperação; (c) *Joint venture* como mecanismo que permite às empresas adquirir conhecimento mútuo, desde que a cooperação, enquanto transferência de conhecimento, seja avaliada em um contexto competitivo (indústria), no qual incentivos (motivos) para a associação se encontram em ganhos estratégicos. (DAHAB; GUIMARÃES; DANTAS, 1994, p. 57)

As *joint ventures* visando à transferência de conhecimento tecnológico se encaixam nesta última hipótese. A transferência de tecnologia implica custos não triviais devido ao caráter tácito e idiossincrático do conhecimento. (TEECE, 1977) A opção por *joint venture* como forma de associação se justificaria pela necessidade de transferir conhecimento experimental, onde, quanto mais tácito, implícito e subentendido o conhecimento, mais

incentivo existe para a constituição da *joint venture*. É a natureza do conhecimento a ser transferido que propicia a parceria conjunta. (KOGUT, 1988)

Verifica-se, assim, que as empresas acabam por se associar mediante a formação de *joint venture* quando o compartilhamento de uma ou mais atividades lhes proporciona vantagem competitiva, de custo ou diferenciação, na configuração de nova cadeia de valor.<sup>7</sup> A partir do referencial da cadeia de valor, as empresas podem ampliar os elos de sua cadeia de valor obtendo maior vantagem competitiva, por si mesma ou por associações com outras cadeias, de maneira a intensificar elos cuja contribuição para as cadeias de valor seria mais frágil caso não fosse realizada a associação entre as empresas. (DAHAB; GUIMARÃES; DANTAS, 1994, p. 57)

Eduardo Vasconcellos e Joseph Weiss sintetizam os principais motivos que dão causa à criação deste tipo de parceria:

Vários fatores têm contribuído para tornar a *joint venture* uma alternativa estratégica importante para o sucesso da empresa. Inicialmente, deve-se destacar o aumento exponencial da variável tecnológica como fator de competitividade empresarial, fazendo com que o tempo disponível para incorporar os resultados de P&D ao produto final seja cada vez menor. Assim, muitas vezes a empresa dispõe de uma parte do conhecimento para lançar um novo produto, mas não tem o tempo ou os recursos para desenvolver o restante e lançar o produto antes que os concorrentes o façam. [...]

Além de dividir o risco e o custo do novo empreendimento com um ou mais parceiros, a *joint venture* possibilita acumular pontos fortes das empresas associadas (tecnologia, canais de distribuição, contatos com clientes etc.), aumentando a possibilidade de sucesso. (VASCONCELLOS; WEISS, 1990, p. 60-65).

Mostra-se de suma importância se identificar o parceiro que possa lhe oferecer capacidades e recursos complementares, alcançando, mediante colaboração objetiva o desenvolvimento de tecnologias que não poderiam ser realizadas de maneira independente. “Reconhecer a necessidade de complementariedade das *expertises* de cada empresa é, portanto, o primeiro passo na opção pela *joint venture*”. (MACULAN; CHAMAS, 1993, p. 98)

Após esta exposição, é possível traçar uma divisão no que toca as *joint ventures* de caráter internacional, demonstrando a motivação exarada pelos parceiros nacionais para a constituição da empreitada conjunta, exibindo também as razões dos parceiros estrangeiros.

<sup>7</sup> Conceito introduzido por Michel E. Porter: “A cadeia de valor designa uma série de atividades relacionadas e desenvolvidas pela empresa a fim de satisfazer as necessidades dos clientes, desde as relações com os fornecedores e ciclos de produção e venda até a fase da distribuição para o consumidor final. Cada elo dessa cadeia de atividades está interligado.” (PERIARD, 2007)

#### 4.1.1 Principais Motivações dos Parceiros Nacionais

A motivação dos parceiros locais à constituição de uma *joint venture* objetivando a transferência de tecnologia pode ser inicialmente apresentada pela lição de J. Zoninseis e A. Teixeira:

Tanto do ponto de vista dos governos locais como das firmas locais, a *joint venture* é identificada como um instrumento para acelerar a transferência de tecnologia graças ao arsenal de recursos técnicos e administrativos da firma internacional, incluindo eventualmente até mesmo os departamentos de pesquisa e laboratórios da matriz. (ZONINSEIN; TEIXEIRA, 1983)

Eduardo Vasconcellos e Joseph Weiss, em pesquisa realizada interrogando diversos empresários brasileiros do setor de informática, chegaram à época à conclusão de que os principais fatores motivadores para realização de *joint ventures* são: tecnologia, capital, mercado, recursos humanos e materiais. A obtenção de tecnologia que possa complementar a capacitação da empresa foi considerada como um importante fator motivador. Os empresários do setor compreendem que sua sobrevivência depende da capacidade de inovar rapidamente, tendo sido o relacionamento com parceiros externos considerado uma alternativa estratégica de grande relevância. (VASCONCELLOS; WEISS, 1990, p. 61)

Sônia Spolnik Dahab, Fábio Guimarães e José Roberto Dantas observam que os parceiros brasileiros tiveram como motivação à constituição de *joint venture* o acesso à tecnologia, principalmente no que toca as de produto e processo.

Verifica-se, assim, a relevância da transferência da tecnologia quando se fala de elaboração de *joint ventures* no cenário nacional. Há de se observar ainda os pré-requisitos para o sucesso citados pelos executivos brasileiros, quais sejam:

- Escolha de produtos que estão diretamente relacionados com uma necessidade de mercado e que permitam uma combinação dos pontos fortes dos parceiros, resultando em vantagem competitiva e em um empreendimento econômico e financeiramente viável.
- Definição dos parâmetros relativos à desmobilização do empreendimento, antecipando um possível fracasso da *joint venture*.
- Contribuição balanceada entre os parceiros e sistemática de distribuição dos benefícios satisfatória para ambos os lados, caso contrário, surgirão conflitos com o tempo.
- Envolvimento e comprometimento não só por parte da alta administração das partes envolvidas, mas também, dos vários níveis gerenciais e técnicos que

precisarão trabalhar de forma integrada. Se isso não ocorrer, mudanças na direção das empresas poderão afetar o empreendimento.

- Definição de autoridade e responsabilidade entre as partes, em relação à decisão sobre produtos, mercados, propriedade intelectual e escolha de diretores.
- Estruturação das duas empresas, principalmente a brasileira, para fazer face à complexidade da interação internacional. (VASCONCELLOS; WEISS, 1990, p. 62)

Vistos os principais motivos que levam o empresário brasileiro a buscar este tipo de parceria, pode-se passar agora à análise da motivação dos empreendedores estrangeiros.

#### 4.1.2 Principais Motivações dos Parceiros Estrangeiros

No tocante aos parceiros estrangeiros, verifica-se que em sua maioria estão interessados no acesso a canais de distribuição para seus produtos, visando o conhecimento do mercado interno. Ademais, há o interesse em acesso a canais de suprimento, bem como ao controle estratégico da tecnologia e/ou do mercado, com objetivo de formar uma plataforma de exportações, com a possibilidade de atingir uma economia de escala. (DAHAB; GUIMARÃES; DANTAS, 1994, p. 62.)

Eduardo Vasconcellos e Joseph Weiss, ao entrevistar executivos de empresas norte-americanas, extraíram como principal motivação para a parceria o conhecimento do mercado brasileiro. Segundo os autores, os executivos ressaltaram três pré-requisitos para o sucesso de uma empreitada conjunta mediante *joint venture*:

Primeiramente, a existência de um plano de longo prazo mostrando os custos e os benefícios para os parceiros. O segundo aspecto mencionado foi a perseverança. Associações entre empresas diferentes, provenientes de países diferentes, sujeitas a regulamentações governamentais diversas, são complexas e consumidoras de tempo. O terceiro fator considerado importante foi a necessidade de escolha de um parceiro sintonizado com a realidade brasileira e capaz de antecipar ameaças e oportunidades advindas das mudanças na política governamental brasileira. (VASCONCELLOS; WEISS, 1990, p. 62.)

Demonstradas as motivações dos empresários envolvidos neste tipo de negociação, faz-se mister listar de maneira rápida alguns aspectos importantes a serem observados quando da opção pela efetivação da parceria, sob pena de fracasso do negócio.

#### 4.1.3 Riscos a Serem Observados

Foram pontuados até aqui os diversos ganhos e vantagens obtidos pelos parceiros pela formação de *joint ventures* visando à transferência de tecnologia. Não obstante se esteja defendendo e enaltecendo este tipo de parceria, faz-se prudente listar também alguns riscos e preocupações que rodeiam este tipo de negociação e que devem ser observados no intuito de que o empresário tenha sucesso na empreitada, calculando os riscos envolvidos.

Uma desvantagem que pode decorrer deste tipo de *joint venture* é se efetuar transferência de tecnologia a um parceiro que poderá futuramente se tornar um competidor. Outro fator a ser observado é o tempo da alta administração gasto com a negociação e administração do processo, principalmente no caso de ocorrerem sérios conflitos, que se culminarem numa ruptura total, poderão decorrer altos custos para ambas as partes. (VASCONCELLOS; WEISS, 1990, p. 60)

Anne-Marie Maculan e Cláudia Inês Chamas chamam atenção para algumas outras preocupações decorrentes da formação deste tipo de empreitada conjunta:

[se] adverte quanto às dificuldades ligadas a estabilidade organizacional e manutenção do acordo [...]  
 [se] chama atenção quanto a esta solução apresentar riscos de fortalecer um dos parceiros em detrimento do outro. A questão do controle sobre a filial comum é sempre problemática, por haver riscos de decisões unilaterais dos parceiros [...] a *joint venture* apresenta-se como uma aliança com risco de instabilidade e dificuldade de manutenção. (MACULAN; CHAMAS, 1993, p. 98)

O que se busca não é desestimular a utilização do instituto, pretende-se salientar somente a necessidade de um real estudo e planejamento para efetivação da *joint venture* objetivando a transferência de tecnologia.

Potts & Behr (1988) alertam para o fato de que parcerias tecnológicas podem ser tornar uma “faca de dois gumes” se não forem bem planejadas. A empresa pode trocar um benefício de curto prazo por problemas sérios a longo prazo se cuidados não forem tomados na escolha do parceiro e no processo de negociação. (WAACK; VASCONCELLOS, 1989, p. 27)

Deve, portanto, haver o devido planejamento para realização da parceria, para possibilitar a obtenção do máximo proveito para ambos os parceiros. Feita esta análise, tratar-

se-á da efetiva absorção da tecnologia pelo parceiro nacional, questão que merece atenção do *co-venturer* nacional.

#### 4.1.4 A Efetiva Absorção da Tecnologia Pelo Parceiro Nacional

Faz-se necessário salientar a questão da efetiva absorção da tecnologia pelo parceiro nacional, uma vez que a transferência da tecnologia é geralmente nesses casos a principal motivação do *co-venturer* nacional para constituição da *joint venture*.

Eduardo Vasconcellos e Joseph Weiss citam alguns fatores que foram salientados por executivos brasileiros, no que toca a efetiva absorção da tecnologia pela empresa nacional. Primeiramente, fala-se da necessidade de um planejamento estratégico da tecnologia, uma vez que o processo de absorção será facilitado se a empresa brasileira tiver suas metas tecnológicas claramente definidas e integradas ao plano estratégico da empresa. Isto acarreta na necessidade de uma efetiva avaliação da adequação da capacidade tecnológica da empresa, para fazer frente à concorrência, e em um conjunto de proposições para adquirir essa capacitação a médio e longo prazos. Cita-se também a necessidade de avaliação periódica, que deve ocorrer mediante a implantação de um sistema de avaliação, que compare a tecnologia efetivamente absorvida com as metas propostas pelo plano tecnológico. Ademais, há a necessidade de haver os adequados recursos humanos, com o devido investimento na preparação dos profissionais, bem como em P&D, pré-requisitos para a adequada compreensão e absorção dos processos tecnológicos.

Roberto da Silva Waack e Eduardo Vasconcellos enfatizam o esforço que deve ser realizado pelo *co-venturer* nacional, visando à efetividade da absorção do conhecimento tecnológico:

Absorver tecnologia não é tarefa fácil. É difícil e cara, exigindo o comprometimento de recursos que poderiam ser distribuídos como lucros, ou investidos no aumento da produção atual. A empresa que investe em tecnologia está sacrificando resultados mais imediatos em favor de um progresso futuro.

O nível de absorção de tecnologia em uma *joint venture* está diretamente ligado à capacitação dos recursos humanos da empresa nacional. A experiência tem demonstrado que a realização de atividades de P&D por parte da empresa (quando executadas dentro de um plano bem estruturado) cria um maior potencial para identificar necessidades e absorver inovações tecnológicas.

(WAACK; VASCONCELLOS, 1989, p. 34)

Feita esta consideração, visando a melhor compreensão do instituto, passar-se-á a dispor sobre alguns casos práticos ocorridos envolvendo empresas brasileiras.

#### 4.2 Exemplos de *joint ventures* com transferência de tecnologia envolvendo empresas brasileiras

Com o intuito de aproximar a academia da realidade prática das negociações, traz aqui alguns exemplos de *joint ventures* firmadas, tendo como *co-venturer* empresas brasileiras, envolvendo transferência de tecnologia.

Pode-se citar inicialmente o caso da Cutrale, ocorrido nos anos 90. Apesar de não ter ocorrido em solo nacional, é interessante pois possui como *co-venturer* a empresa Cutrale, uma das maiores produtoras de suco de laranja à época. Ela constituiu uma *joint venture* na Rússia, com outras duas empresas, uma sueca e uma russa. A Cutrale oferecia a matéria-prima (suco de laranja), a TetraPak (sueca) entrava com a tecnologia de embalagem e a empresa russa com o conhecimento interno de mercado. Neste cenário se pode obter que a associação gerava a Cutrale o conhecimento tecnológico de empacotamento (uma vez que a TetraPak é líder tecnológica na área), bem como conhecimento de atuação na atividade (canais de distribuição) que até então não eram afetos a sua cadeia de valor. À TetraPak tal parceria poderia representar, de maneira estratégica, sua entrada no mercado brasileiro, com o conhecimento de mercado advindo da cooperação já estabelecida com a Cutrale, passando despercebida pelos rivais. (DAHAB; GUIMARÃES; DANTAS, 1994, p. 64)

Mais um exemplo que pode ser citado é a *joint venture* criada entre a Itap (então das maiores fabricantes de embalagem do Brasil) e a Colgate, que culminou na criação da empresa Dental-Pack. Esta parceria significou para a Colgate uma forma de superar a estratégia de verticalização criando um forte impacto no setor de embalagens de alumínio, que só possuía duas grandes concorrentes à época. Esse tipo de associação é criada visando à melhor coordenação possível das atividades, onde as inter-relações setoriais visam ao controle estratégico da tecnologia e/ou do mercado. (DAHAB; GUIMARÃES; DANTAS, 1994, p. 64)

Outra parceria ocorrida se deu entre a Bosch e a Digilab, objetivando a fabricação nacional de autopeças com eletrônica digital. A Bosch transferia a tecnologia referente aos projetos de ignição e injeção eletrônica. Segundo o diretor da Digilab, a *joint venture* se mostrou de grande valia, pois com o detentor da tecnologia trabalhando em conjunto com os

técnicos da *co-venturer* brasileira, a capacitação tecnológica da empresa se mostrou muito maior, além do ganho em qualidade dos produtos. (DAHAB; GUIMARÃES; DANTAS, 1994, p. 64)

Há, ainda, o caso da empresa brasileira Valle Nordeste S.A., que formou *joint venture* com o Instituto Merieux, francês, visando à produção de vacina Tríplice para o mercado nacional bem como a comercialização de toda linha de produtos da empresa francesa. A parceria foi bem sucedida, havendo efetiva absorção da tecnologia pela empresa nacional. (WAACK; VASCONCELLOS, 1989, p. 30)

Mais recentemente, houve o caso da empresa Braskem, maior produtora de resinas nas Américas e a empresa Styrolution, líder mundial no setor de estirenos. A *joint venture* objetiva analisar a viabilidade para criação de uma planta para produção de estirênicos, visando a atender a demanda gerada pela indústria de automóveis e eletrodomésticos. A Styrolution entrará com licenciamento de tecnologia e com os negócios já existentes e a Braskem promoverá a infraestrutura da cadeia de fornecimento e o local para construção da fábrica. O CADE aprovou sem restrições a formação da *joint venture*. (FICHTNER, 2014)

E finalmente, mas não menos importante, a famigerada parceria formada entre a Volkswagen do Brasil e a Ford do Brasil, que perdurou de 1987 até o ano de 1996, denominada Autolatina. A primeira empresa forneceu o *know-how* dos motores que produziam, e a segunda o conhecimento em acabamento interno dos veículos, compartilhando também algumas plataformas dos modelos. A parceria ficou muito conhecida e foi extremamente frutífera, galgando os participantes a líderes do mercado brasileiro na época. Só foi desfeita por causa da derrocada advinda da abertura do mercado brasileiro para os modelos importados. (FERRAZ, 2001, p. 181)

Demonstrados tais exemplos práticos de *joint ventures* visando à transferência de tecnologia, dispor-se-á sobre questão de enorme relevância, que se perfaz na possibilidade do desenvolvimento das empresas privadas (através das parcerias aqui estudadas) auxiliarem fortemente no desenvolvimento dos países (principalmente os mais pobres, em desenvolvimento), possibilitando o aumento na qualidade de vida das pessoas.



### 4.3 A relevância das *joint ventures* com transferência de tecnologia para o desenvolvimento do país e melhora na qualidade de vida da população

Após a dissertação realizada neste trabalho, pretende-se demonstrar um enfoque voltado à possibilidade de as *joint ventures*, visando transferência de tecnologia, contribuírem com o desenvolvimento do país, melhorando, por conseguinte, a qualidade de vida das pessoas. Necessário também será advertir o quão primordial é o investimento do Estado em educação e capacitação das pessoas, para que elas tenham capacidade de assimilar conteúdo técnico, melhorando sua condição de vida.

De acordo com Yasmine Santos Mansur, recentes estudos envolvendo a cooperação internacional apontam que esta pode favorecer o equilíbrio entre os recursos, sejam materiais ou humanos, de países mais desenvolvidos para países menos desenvolvidos. Ainda segundo a autora, dois pontos de suma importância a serem considerados quando se fala em cooperação internacional se referem à necessidade de se priorizar a educação e o treinamento dos locais, bem como a liberdade que deve ser proporcionada e mantida ao país receptor da tecnologia, no que se refere às escolhas das áreas que deverão receber ajuda. Esta é a única maneira deste tipo de cooperação internacional promover efetivas transformações sociais. (MANSUR, 2009, p. 13-20)

Silvio Yoshiro Mizuguchi Miyazaki salienta a discrepância de produção tecnológica entre os países do globo:

[...] [se] apresenta estimativas de que 95% a 97% das despesas em pesquisas e desenvolvimento no mundo são realizadas pelos países desenvolvidos. Esse fato, revelando uma abundância relativa de tecnologia dos países desenvolvidos e uma escassez relativa dos países subdesenvolvidos ou em desenvolvimento, traz implicações quanto à transferência internacional de tecnologia, pois será realizada primordialmente entre os países ricos do hemisfério norte e os países pobres do hemisfério sul. (MIYAZAKI, 1991, p. 97-105)

O autor ainda salienta uma preferência dos governos dos países menos desenvolvidos em adquirir tecnologia por meio de *joint ventures*, licenciamento e plantas industriais, conquanto as multinacionais prefeririam transferir sua tecnologia através da instalação de subsidiárias. (MIYAZAKI, 1991, p. 98)

Atualmente, os países em desenvolvimento têm levantado repetidamente preocupações no conselho dos TRIPs<sup>8</sup> a respeito da ausência de ações efetivas dos países desenvolvidos para dar cumprimento a um de seus artigos, que prevê a obrigação destes em estimular a transferência de tecnologia aos países em desenvolvimento. , contido artigo 66.2 do acordo TRIPs.

Apesar da existência desta previsão em acordo internacional em que figuram mais de 150 países-membros, verifica-se na prática que esta assistência ao aperfeiçoamento dos direitos de propriedade intelectual não ocorre com a devida presteza, e quando acontece, não é sempre que os países se beneficiam. (MANSUR, 2009, p. 16)

É patente que o efetivo aproveitamento de transferência de tecnologia, com melhora na qualidade de vida da população depende enfaticamente da conduta adotada pelo país que pretende se desenvolver. Verificam-se os exemplos advindos de países do Extremo Oriente (como a Coreia do Sul), que eram anteriormente maciços importadores de tecnologia e figuram hoje como exportadores. Silvio Yoshiro Mizuguchi Miyazaki explica como se deu essa virada nesses países:

**Os fatores determinantes para a modificação dos papéis foram os mecanismos financeiros, econômicos e legislativos que facilitaram a transferência de tecnologia num primeiro momento, e posteriormente capacitaram as indústrias a absorverem e promoverem inovações, para atingir o estágio de desenvolvimento tecnológico próprio. Junto a esses mecanismos, ter uma capacitação de recursos humanos, seja gerencial ou técnica, e procurar incentivar a população a conseguir um nível educacional alto são pontos preponderantes para o sucesso da transferência de tecnologia. [...]**  
(MIYAZAKI, 1991, p. 99)

O autor complementa esta lição de extrema importância salientando que “deve-se apoiar a engenharia reversa, imitando e adequando processos e produtos para uma estratégia tecnológico-industrial para o Brasil, o que permitiria a diminuição da importação de tecnologia”. (MIYAZAKI, 1991, p. 99) Esta fala deve ser salientada, indo totalmente ao encontro da ideia que aqui se busca transmitir.

Esta noção de que o governo pode intervir de maneira a fomentar e direcionar estas operações (que à primeira vista possuiriam um interesse meramente privado, visando somente ao melhor desenvolvimento de empresas), para que seja dado a elas um outro viés,

---

<sup>8</sup> TRIPs: “Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (Trips – do inglês Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights), é um tratado Internacional, integrante do conjunto de acordos assinados em 1994 que encerrou a Rodada do Uruguai no Acordo Geral de Tarifas e Trocas (GATT) e criou a Organização Mundial do Comércio.” (MONTANES, 2014)

propiciando também o desenvolvimento social, cultural e educacional do país. Entendimento este que vai ao encontro da visão de que a empresa deve ter uma função social, constante em nosso ordenamento jurídico e positivado no art. 5º, XXIII, da CF, bem como nos arts. 421 e 1.228, do CC.

A importância da conduta do Estado em suas políticas internas referentes à legislação vigente no que toca a proteção da propriedade intelectual, à tributação e as políticas comerciais tem reflexo direto na atitude e no interesse demonstrado pelas empresas internacionais a realizar transferência de tecnologia. É o que reza a lição de Yasmine Santos Mansur:

Os direitos de propriedade intelectual são de suma importância quando analisados em um contexto político adequado, ou seja, quando se avaliam as políticas comerciais, tributação, os investimentos e suas regulamentações. A forma como o Estado propõe a proteção da propriedade intelectual é normalmente um fator decisivo para atrair investimentos estrangeiros, principalmente daquelas empresas de alto valor agregado. Nesse sentido, empresas como as farmacêuticas, químicas e de software, que têm pretensões em investir em P&D, têm uma maior preocupação com a imitação de seus produtos e, por conseguinte, preferem países que assegurem a proteção de suas patentes. (MANSUR, 2009, p. 17)

Um exemplo bastante atual deste tipo de cooperação foi a parceria realizada entre o governo brasileiro e empresa sueca Saab, para aquisição de 36 aeronaves tipo caça para a FAB (Força Aérea Brasileira). A venda dos aviões foi acordada pelo valor de US\$ 5,4 bilhões. O grande ponto é que além dos caças, o projeto chamado de Gripen NG envolve também o treinamento de pilotos e mecânicos brasileiros na Suécia, bem como apoio logístico e transferência de tecnologia para as indústrias brasileiras do setor

Apesar de não se tratar especificamente de uma *joint venture* neste caso, é um tipo de iniciativa que merece ser fomentada. A relevância da conduta apresentada pelo Estado em relação a esse tipo de operações internacionais é reforçada pela lição de Sônia Sapolnik Dahab, Fábio Guimarães e José Roberto Dantas em obra conjunta:

Obviamente, se a *joint venture* é escolhida pelas empresas por permitir a transferência de conhecimentos tácitos, a inserção regulatória do governo nesse processo é irrelevante. **No entanto, o Estado pode interferir no sentido de propiciar a efetiva transferência tecnológica, através de política coerente visando à superação do *gap* tecnológico e do uso de tecnologia estrangeira como base para o desenvolvimento de capacitações nacionais. Para tanto, a intervenção governamental deve ocorrer em áreas como educação, infraestrutura e, sobretudo, tecnologia industrial básica – normas, controle de**

**qualidade e instrumentos de propriedade industrial.** (DAHAB; GUIMARÃES; DANTAS, 1994, p. 55)

Dessa forma, finalizando este estudo, a percepção que se quer implantar é atinente ao quanto as operações privadas, envolvendo pequenas, médias e grandes empresas podem influenciar na qualidade de vida da população e fomentar o desenvolvimento econômico do país. Para isso, como é sabido, é necessário interesse do governo em fornecer instrução à população, investindo fortemente em educação, cultura e infraestrutura, dando condições para que as empresas encontrem recursos humanos passíveis de absorver técnicas modernas e conhecimento intelectual. Este investimento na base da formação da sociedade forma uma ‘cascata’ positiva, que se reflete em desenvolvimento das empresas, com maior geração de empregos, e assim sucessivamente vai irradiando seus efeitos auspiciosos na estrutura do país.

É a mensagem que se quer deixar com este trabalho, que fica bem traduzida no estudode Silvio Yoshiro Mizuguchi Miyazaki, quando sustenta, “o que se pode detectar como um consenso entre os autores é que a aplicação e a utilização da tecnologia incrementam as atividades econômicas e podem aumentar o padrão de vida da população”. (MIYAZAKI, 1991, p. 97.)

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante de toda dissertação que se expôs, demonstrou-se a dinamicidade do instituto da *joint venture*, expondo-se desde sua origem, passando por suas características, suas espécies, sua perfeita aplicação no ordenamento jurídico brasileiro, até a negociação e contratação da mesma. Restou claro assim o quão útil e conveniente ela pode ser ao empresário que busca galgar novos níveis na atividade de sua empresa, e como o instituto se demonstra adequado no atual cenário de necessidade de evolução constante.

Traçando um paralelo com a *joint venture*, buscou-se expor a temática da transferência de tecnologia, onde se indicou sua natureza e sua conceituação, expondo-se a perspectiva histórica desses contratos na regulamentação brasileira, com a grande evolução verificada ao longo do tempo.

Evidenciada restou a mudança de um quadro inicial de forte intervenção estatal, caracterizada pela forma de regulamentação e proteção jurídica, mas também muitas vezes

ampliada por meio dos monopólios de Estado, para um novo contexto, com a chegada do processo globalizatório no final do século 20, quando se destaca a ideologia liberal ou neoliberal, ocorrendo a transição para um outro modelo, o da comercialização privada, em que se busca a mínima intervenção estatal. Nesse novo quadro, a responsabilidade sobre tal independência privada recai nos contratos, nos quais as partes poderão deliberar seus interesses (observado o princípio da função social do contrato, presente em nosso ordenamento).

Finalmente, pode-se chegar ao escopo do estudo, no qual se demonstrou a pertinência da transferência de tecnologia pelas empresas através de coligação por *joint venture* (mostrando-se em muitos casos o melhor veículo para a transferência ou aquisição de tecnologia) e o quão afetos são os dois institutos, guardando uma clara atratividade aos empresários envolvidos na negociação.

Tal atratividade se mostra recíproca ao cedente bem como ao adquirente, uma vez que aquele poderá através de *joint venture* conquistar novos segmentos de mercado, inclusive podendo atuar em novos países, sendo que este terá possibilidade de criar uma *joint venture* com uma empresa possuidora de alta tecnologia, objetivando acrescer sua eficiência fabril, adquirir técnica de design ou ainda se utilizar de marcas com renome mundial.

Conclui-se, ao final, que a relevância de tais operações transborda a perspectiva privada (dos empresários envolvidos), fomentando o desenvolvimento econômico do país e por conseguinte a qualidade de vida dos cidadãos. Propiciando assim que a empresa atinja também sua devida função social.

Para tanto, é necessária uma postura estatal adequada, demonstrando interesse em fornecer educação, cultura e infraestrutura à população, propiciando às empresas recursos humanos com a qualidade necessária, capazes de absorver conhecimento técnico e intelectual. Somente por este caminho será possível o almejado desenvolvimento da sociedade.

## REFERÊNCIAS

- ALEGRETTI, Laís. Governo conclui acordo para compra de caças da Suécia. **G1**, jul 2013. Disponível em: < <http://g1.globo.com/politica/noticia/2015/07/governo-conclui-acordo-para-compra-de-cacas-da-suecia-diz-governo.html>>. Acesso em: 06 setembro 2015.
- ANTUNES, José Manuel Oliveira Antunes e MANSO, José António Costa. **Relações Internacionais e Transferência de Tecnologia: O Contrato de Licença**. Coimbra: Almedina, 1993.
- ANTUNES, José A. Engrácia. **Os grupos de sociedades**. Coimbra: Almedina, 1993.
- AVELÃS NUNES, António José. **Os Sistemas Econômicos**. Gênese e Evolução do Capitalismo. Coimbra: Serviço de Textos da Universidade de Coimbra, 2011, p. 406.
- BAPTISTA, Luiz Olavo. *A joint venture: uma perspectiva comparatista*. In. **Revista de Direito Mercantil**. São Paulo: [s.n.], n. 42, p. 44, abr./jun. 1981.
- BAPTISTA, Luiz Olavo; DURAND-BARHEZ, Pascal. *Les associations d'entreprises (joint ventures) dans Le commerce international*. FEC, 1991.
- BASSO, Maristela. **Joint Ventures: manual prático de associações empresariais**. 3. ed. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002.
- CARVALHO, Carlos Eduardo Neves de Carvalho. Contratos de *know-how* (fornecimento de tecnologia). **Revista da ABPI**, São Paulo, n.128, jan.-fev. 2014.
- DAHAB, Sônia Sapolnik; GUIMARÃES Fábio e DANTAS, José Roberto. Transferência tecnológica e *joint venture* no Brasil. In. **Revista de Administração**, São Paulo, v.29, n.3, p. 55-65, jul./set. 1994.
- DI BLASI, Gabriel. *A Propriedade Industrial: Os sistemas de Marcas, Patentes, Desenhos Industriais e Transferência de Tecnologia*. 3. ed. Rio de Janeiro: Editora Forense, 2010.
- DINIZ, Maria Helena Diniz. **Tratado Teórico e Prático dos Contratos**, v.4, 7. ed. São Paulo: Saraiva, 2013.
- DOBKIN, J. A. & PORTER, A. E. *Structuring an international technology joint venture*. In. **Internacional Financial Review**, 1988.
- ENCICLOPÉDIA ESCOLAR BRITANNICA, 2014. Web, 2014. Disponível em: <<http://escola.britannica.com.br/article/480607/anglo-saxao>>. Acesso em: 08 setembro 2014.
- FERRAZ, Daniel Amin. **Joint Venture e contratos internacionais**. Belo Horizonte: Mandamentos, 2001.

FICHTNER, Mirian. Cade aprova joint venture entre Braskem e Styrolution. Exame, mar. 2014. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/negocios/noticias/cade-aprova-joint-venture-entre-braskem-e-styrolution>>. Acesso em: 06 setembro 2015.

FRANCO, Vera Helena de Mello. **Contratos: direito civil e empresarial**. 4 ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2013.

GAMBARO, Carlos Maria. O contrato internacional de *joint venture*. **Revista de Informação Legislativa**, Brasília, v.37, n.146, p. 61-92, abr./jun. 2000.

GARNER, Bryan A. **Black's Law Dictionary**. 8 ed. Saint Paul: Thomson West, 2004.

GRAU, Eros Roberto. "Joint Ventures" e transferência de tecnologia – Lei de Informática. **Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro**, São Paulo, n. 79, p. 6, jul./set. 1990.

MACULAN, Anne-Marie; CHAMAS, Cláudia Inês. *Joint Venture* e o desenvolvimento tecnológico **Revista de Administração**. São Paulo, v. 28, n.1, p. 97-101, jan./mar. 1993.

MARQUES, Claudia Lima. *Transferencia de Tecnología*. In: GHERSI, Carlos Alberto (Director). **Mercosur, perspectivas desde el derecho privado**. Buenos Aires: Editorial Universidad, 1993.

MENCHEM, FL. *The law of joint ventures*. In: *Minnesota Law Review*. v.15, 1931.

MORO, Luana Casagrande Calomeno; GLITZ, Frederico E. Z. **Apontamentos sobre as joint ventures societárias constituídas sob o regime das sociedades limitadas**, RIBD, n.9, p. 9907-9935, 2013.

MURTA, Roberto. **Princípios e contratos em comércio exterior**. 2.ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

KOGUT, B. *Joint Ventures: theoretical and empirical perspectives*. **Strategic Management Journal**, v. 9, n. 4, 1988.

LE PERA, Sérgio. **Joint Venture y sociedad: acuerdos de coparticipación empresarial**. Buenos Aires: Astrea, 1984.

LUPATTELI JR., Alfredo; MARTINS, Eliane Maria Octaviano. "Joint Venture" – Aspectos legais e estratégicos. **Repertório Jurisprudência**. n.4, p.87-90, fev. 2000.

MACULAN, Anne-Marie; CHAMAS, Cláudia Inês. *Joint Venture* e o desenvolvimento tecnológico **Revista de Administração**. São Paulo, v. 28, n.1, p. 97-101, jan./mar. 1993.

MANSUR, Yasmine Santos. Transferência de Tecnologia para os países menos desenvolvidos: A cooperação técnica como um mecanismo auxiliar para o desenvolvimento. **Revista da ABPI**, São Paulo, n. 98, p. 13-20, jan./fev. 2009.

MIYAZAKI, Silvio Yoshiro Mizuguchi. Transferência internacional de tecnologia. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 31(4), p. 97-105, out./dez. 1991.

PERIARD, Gustavo. Sobre Administração. Cadeia de Valor – O que é e para o que serve? Web, 2015. Disponível em: < <http://www.sobreadministracao.com/cadeia-de-valor-o-que-e-e-para-que-serve/>>. Acesso em: 06 setembro 2015.

PORTUGAL, Heloisa Helena de Almeida; RIBEIRO, Maria de Fátima. O contrato internacional de transferência de tecnologia no âmbito da OMC. In: D'ANGELIS, Wagner Rocha (Coord.). **Direito internacional do século XXI: integração, justiça e paz**. Curitiba: Juruá, 2003.

SELL, S. **Power and ideas**. New York: State University of New York Press.

SILVA, De Plácido e. **Vocabulário Jurídico**. Rio de Janeiro: Florense, 2005, p. 316.

TASEP, Thiago. O que significa “joint venture” em Business English? **Influx Business & Money**, mar. 2013. Disponível em: <<http://www.influx.com.br/blog/2013/03/18/o-que-significa-joint-venture-em-business-english/#.VBd2nPldWSo>>. Acesso em: 10 setembro 2014.

TEECE, D. *Technology transfer by multinational firms*. **Economic Journal**, 87, 1977.

TIMM, Luciano Benetti. Contrato internacional de transferência de tecnologia no Brasil: intersecção da propriedade intelectual com o direito antitruste. In: TIMM, Luciano Benetti e PARANAGUÁ, Pedro (Coord.). **Propriedade Intelectual, antitruste e desenvolvimento**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2009.

UNCTAD (Geneve): **Major issues arising from the transfer of technology to developing countries**, New York, 1975, p. 7-13.

VASCONCELLOS, Eduardo; WEISS, Joseph. *Joint Ventures* e a política brasileira de informática. **Revista de Administração**, São Paulo, vol. 25(4), p. 60-65, out./dez. 1990.

ZONINSEIN, J.; TEIXEIRA, A. *Joint Ventures* na industrialização brasileira: notas para o estudo das formas do capital. Rio de Janeiro, IEI/UFRJ, **Texto para discussão n. 29**, 1983.

WAACK, Roberto da Silva; VASCONCELLOS, Eduardo. Transferência de tecnologia através de “*Joint-Ventures*”. In. **Revista de Administração**, São Paulo, n. 24 (3), p. 47-57, abr./jun. 1989.