



# O CONTRATO DE *JOINT VENTURE* NO PROCESSO DE *CATCHING UP*: SUA ADOÇÃO COMO POLÍTICA PÚBLICA PARA OS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO

Daniel Amin Ferraz\*  
Henrique Luiz Ferreira Coelho\*\*

## Resumo

Atualmente, países em processo de *catching up* buscam diminuir o hiato tecnológico existente em relação aos países detentores de tecnologias de ponta, notadamente através de investimentos massivos e adoção de políticas públicas direcionadas. Tendem, por conseguinte, a acessar tecnologias já maduras e testadas em outros mercados relevantes. Dado tal contexto, em função da diversidade de formas possíveis de apropriação tecnológica, o presente trabalho pretende apresentar o contrato de *joint venture*, lastreado em cooperação e assunção conjunta de riscos, prejuízos e dividendos, como instrumento contratual apto para a transferência de tecnologia, além de apresentar um panorama geral acerca das principais estruturas analíticas que favorecem o citado processo de apropriação de conhecimentos técnicos. Do mesmo modo, estudar-se-á o caso IMOVALL, *joint venture* formatada entre Vallée Nordeste S.A., empresa brasileira, e Institut Merieux, de origem francesa, cujo objeto principal é a transferência de tecnologia para fabricação de vacina Tríplice pela co-venture brasileira, que, até então, não possuía capacidade técnica instalada. Uma vez explorada tal metodologia, a finalidade do trabalho será demonstrar que o contrato de *joint venture* é instrumento hábil a promover transferência internacional de tecnologia para o desenvolvimento de países em processo de *catching up*.

## Palavras-chave

Direito empresarial. Contratos empresariais. Contrato de *joint venture*. Processo de *catching up*. Transferência de tecnologia.

## JOINT VENTURES IN CATCHING UP PROCESS: ITS USAGE AS A PUBLIC POLICY FOR DEVELOPING COUNTRIES

## Abstract

Nowadays, countries in catching up process aim to restrain the existing technological gap between them and others with modern advanced technology notably by massive investments and focal public policies. They tend, thus, to access mature technologies that have already been

\* Mestre em Direito empresarial pela Universidade de Coimbra, Portugal; Doutor em Direito Internacional pela *Universidad de València*, Espanha; Pesquisador OMC – Genebra (2004); Professor do Programa de Mestrado/Doutorado em Direito do UniCEUB, Brasília; Advogado.

\*\* Especialista em Direito Processual Civil. Mestrando em Direito e Políticas Públicas pelo Centro Universitário de Brasília – UniCEUB. Advogado.

tested in other relevant markets. In that scenario and considering the vast amount of possible ways that technology appropriation may occur, the present work aims to present the joint venture, based on cooperation and mutual risk, loss and dividends assumption, as a contractual instrument able to perform technology transfer and to show the general panorama regarding the main structures that favors catching up processes. In addition, it will be studied the IMOVALL case, joint venture created by Vallée Nordeste S.A, Brazilian enterprise, and Institut Merieux, French corporation, whose objective was to transfer the necessary technology for the development of a vaccine from the French co-venture to the Brazilian partner. Explored that, this work shall demonstrate that the joint venture contract is the instrument able to promote international technological transfer for developing countries going by catching up processes.

### Keywords

Corporation law. Business contracts. Joint ventures. Catching up process. Technology transfer.

## 1. INTRODUÇÃO

Há tempos se discute a importância do processo de *catching up* com vistas a diminuir o hiato tecnológico<sup>1</sup> existente entre os países desenvolvidos e em desenvolvimento<sup>2</sup>.

Importa referir que o processo de industrialização na periferia capitalista ocorreu de forma tardia. Quando começa este movimento de industrialização na periferia, as economias centrais já haviam alcançado estruturas de oligopólio em vários setores<sup>3</sup>.

Assim, nos países da periferia, em um primeiro momento, se implantam indústrias tecnicamente competitivas, valendo-se do capital local. Entretanto, nesse período, o investimento em setores mais complexos era inalcançável, já que presente uma baixa capacidade local, tanto tecnológica como financeira.

Todavia, com o avanço e a diversificação da industrialização, foi necessária a implantação do oligopólio, na tentativa de evitar o estrangulamento do crescimento econômico. Outro fator determinante do crescimento dos investimentos, bem como da concentração do capital, foi o nascimento da concorrência internacional<sup>4</sup>. Os países periféricos passaram a não ter possibilidade de

---

<sup>1</sup> KIM, Linsu. *Da imitação à inovação: a dinâmica do aprendizado tecnológico da Coreia*. Campinas: Editora da Unicamp, 2005. p. 137-144.

<sup>2</sup> CHANG, Há-Joon. *Globalisation, Economic Development and the Role of the State*. London: Zed Books, 2003. p. 275 e ss.

<sup>3</sup> Países da periferia entendidos como aqueles que produzem, em sua essência, bens primários. Países centrais, por outro lado, seriam os que já passaram por um processo de forte industrialização de suas economias. Neste sentido, veja-se: BALASSA, Bela. *El desarrollo económico y la integración*. Ciudad de México: Centro de estudios monetarios latinoamericanos, 1965, p.43. Veja, ainda, no sentido de que a periferia seria composta por aqueles países onde o poderio militar, econômico e político seriam menos consolidados do que nos países centrais: MACDONALD, Paul K. *Distancia y resistencia: las relaciones entre el centro y la periferia en la política internacional*. In: HIRST, Monica. *Crisis del Estado e Intervención Internacional*. Buenos Aires: Edhasa, 2009, p. 131 e ss.

<sup>4</sup> É a mesma decorrente do próprio processo de globalização, com a necessidade de atuação das empresas no mercado internacional e, para tal, a busca de integração do capital, com a atuação

promover a implantação gradual destes setores, com a decorrente transformação das pequenas e médias empresas em grandes corporações, como o que havia ocorrido nos países centrais.

Desta forma, seria quase impossível que as empresas possuidoras de tecnologia avançada, assim como de economia de escala, surgissem na periferia, como resultado do crescimento e da diversificação das empresas locais.

O Estado, então, passou a atuar sob três alternativas, como agente central desta implantação:

**A) Possibilitar a implantação de empresas locais, por intermédio de financiamentos subsidiados, reservas de mercado e outros incentivos**

Estratégia largamente utilizada pelos Estados periféricos, apresentou profundos problemas de execução. Havia uma forte variante política quando da decisão de implantação de uma dada esfera produtiva, predominando interesses regionais e individuais em detrimento de interesses coletivos. A reserva de mercado (prática comum) também se mostrou desastrosa, já que provocou a obsolescência dos parques industriais, com o derivado atraso tecnológico.

**B) Estimular a implantação de multinacionais**

Como fator prejudicial, ocorreu o desinteresse destas pelas questões sociais dos países em que se instalaram. O capital estrangeiro deve ser bem-vindo, porém não pode ser a única estratégia de atuação do Estado para a promoção do desenvolvimento.

**C) Promoção pelo Estado, diretamente, da implantação de esferas produtivas, com a criação das empresas estatais**

Foi largamente utilizada nos países em vias de desenvolvimento (PVDs). Entretanto, hoje em dia, se encontra pouco presente. Uma vez mais, se observou a forte influência de interesses políticos individuais em detrimento de interesses sociais. Desta forma, passou-se a aceitar que o Estado tivesse atuação fiscalizadora na economia de mercado, possuindo papel gestor somente em setores estratégicos, de elevado interesse social, tais como na educação, saúde, segurança pública, etc.

A insuficiência de atuação do Estado nos países periféricos, incapazes de gerar desenvolvimento econômico sustentável, criou uma maior dependência de suas sociedades com relação aos países centrais. O passo seguinte foi a adoção do sistema neoliberal para solução dos problemas econômicos e

---

em novos mercados. Para uma análise crítica da internacionalização do capital, qualificando a dependência ainda maior dos países da periferia, veja-se: FLORES OLEA, Víctor; MARÍÑA FLORES, Abelardo. *Crítica a la globalidade*. México – DF: Fondo de Cultura Económica, 1999. p. 191 e ss.

sociais existentes<sup>5</sup>. A adoção do modelo neoliberal gerou sua total dependência tecnológica para com os países desenvolvidos. A prática do *catching up* pode atender ao objetivo de que esta dependência não se perpetue.

Tal fenômeno objetiva, precipuamente, a absorção e utilização, pelos países tecnologicamente atrasados, de conhecimentos técnicos já instalados e provenientes dos países mais capacitados. Assim, existente a possibilidade de apropriação tecnológica visando ao crescimento econômico<sup>6</sup>.

Como será apresentado, inúmeras são as variáveis envolvidas nesse processo, desde a adoção e desenvolvimento de políticas públicas agressivas, em longo prazo, como a limitação de investimentos estrangeiros, proteção à indústria nacional, licenciamento de tecnologias externas e adoção de engenharia reversa, dentre outros, até a identificação e utilização de fatores socio-culturais singulares e determinantes para suportar e superar crises, sejam elas provocadas ou não<sup>7</sup>.

Assim, com base no exemplo coreano, destacar-se-ão, ainda que sucinatamente, algumas das variáveis acima exemplificadas. Dentre elas, mais detidamente a estrutura da transferência direta de tecnologia como forma de se fomentar o aprendizado em países com baixo índice de desenvolvimento tecnológico<sup>8</sup>.

---

<sup>5</sup> Assim, o neoliberalismo foi, nesta altura, o programa comprometido com a estabilização macro-econômica ortodoxa, especialmente por meio do a) equilíbrio fiscal, obtido mais pela contenção do gasto público do que pelo incremento da atividade econômica, que geraria aumento da arrecadação de tributos; b) pela liberalização econômica, promovendo-se a integração com o sistema de comércio mundial; c) com a privatização, entendida como a retirada do Estado da produção e a adoção de padrões ocidentais internacionais; e d) pelo desdobramento de políticas sociais compensatórias, criadas para minimizar os efeitos da desigualdade social gerada. Neste sentido, veja-se: UNGER, Roberto Mangabeira. *Democracia Realizada*. São Paulo: Boitempo Editorial, 1998. p. 49.

<sup>6</sup> A transferência de tecnologia por se dar de duas formas básicas: tecnologia incorporada ao bem ou serviço e; tecnologia incorporada ao conhecimento. Quanto à primeira estratégia de absorção serão praticados os contratos de compra e venda e prestação de serviços. Já para absorção tecnológica incorporada ao conhecimento (know how), serão realizados os contratos de licenciamento e transferência de tecnologia. No que se refere aos contratos de licenciamento e transferência de tecnologia os países em desenvolvimento, geralmente, e entre eles o Brasil, adotam normativas de efeito tributário que constituiriam verdadeiras isenções para o transferente da tecnologia, permitindo-se remessas de lucros da filial à matriz sem incidência de IR, desde que, e quando, ocorra a transferência de tecnologia para o Brasil. Neste sentido, veja-se: FERRAZ, Daniel Amin. Da qualificação jurídica das distintas formas de prestação tecnológica: breve análise do marco regulatório internacional. *Revista de Direito Internacional, Brasília*, v. 12, n. 2, 2015 p. 448-462. Quanto ao efeito fiscal da transferência de tecnologia, veja-se, entre muitos: GOMES, Marcus Lívio. Los principios de la fiscalidad internacional y la Tributación de los servicios sin transferencia de Tecnología prestados por no residentes sin Establecimiento permanente en Brasil. Su conformación jurídica por los Tribunales. *Nomos, Revista do Programa de Pós-Graduação em Direito da UFC*, v. 32, n.2 (2012), p. 467 e ss.

<sup>7</sup> KIM, Linsu. Da imitação à inovação: a dinâmica do aprendizado tecnológico da Coreia. Campinas: Editora da Unicamp, 2005. p. 137-144.

<sup>8</sup> *Ibidem*.

Noutro viés, já no âmbito da operacionalização jurídica da transferência tecnológica, apresentar-se-á o contrato de *joint venture*, aclarando-se suas principais características, aptidões e singularidades, formais e materiais.

Este é o escopo do presente artigo. Buscar-se-á demonstrar que a modalidade contratual em estudo, marcada pela informalidade de celebração, efetividade e a vasta abrangência de seu objeto, é instrumento jurídico eficaz e apropriado para permitir a transferência de tecnologia diretamente de países em avançado estágio tecnológico e industrial para países que compõem a denominada periferia capitalista<sup>9</sup>.

No mesmo sentido, será minudenciado caso concreto referente à formação de *joint venture* denominada IMOVALL, onde uma sociedade empresária nacional, Vallée Nordeste S.A., se tornou co-venture de outra, multinacional com sede no exterior, Institut Merieux, com o fim específico de transferência tecnológica visando à produção de vacina Tríplice no território brasileiro.

## 2. DO PROCESSO DE *CATCHING UP*

Como aclarado, evidente a dicotomia mundial atual. De um lado, países avançados tecnologicamente, a partir, dentre outros, de altíssimos investimentos em pesquisas, além de políticas públicas lineares e duradouras visando ao incremento econômico e ao desenvolvimento científico - tecnológico contínuo. Diversamente, países que, ainda hoje, se encontram em situação oposta, com baixos investimentos destinados ao desenvolvimento da ciência e tecnologia (C&T), sem conseguir absorver conhecimentos e processos produtivos<sup>10</sup>.

Tal dicotomia foi incrementada a partir da Revolução Industrial, dividindo, de forma marcante os países desenvolvidos dos em desenvolvimento<sup>11</sup>. Do mesmo modo, após o fim da segunda grande guerra, ocorreu uma massiva utilização civil/comercial das tecnologias desenvolvidas durante o conflito, com uma crescente produtividade tecnológica/industrial por parte dos países

---

<sup>9</sup> FERRAZ, Daniel Amin. *Joint venture e contratos internacionais*. Belo Horizonte: Mandamentos, 2001. p. 114.

<sup>10</sup> A tecnologia pode estar incorporada aos bens, aos serviços ou ao conhecimento. Assim, várias são as formas de prestação tecnológica. Mais abaixo no texto serão elaboradas as definições de prestação tecnológica.

<sup>11</sup> ALBUQUERQUE, Eduardo da Motta e. Notas sobre os determinantes tecnológicos do catching up: uma introdução à discussão sobre o papel dos sistemas nacionais de inovação na periferia. *Estudos Econômicos*, São Paulo, v. 27, n. 2, p. 221-253.

desenvolvidos, notadamente os Estados Unidos da América. Nesse passo, técnicas e métodos de organização e produção já utilizados pelos EUA foram sendo entendidas e utilizadas pelos outros países<sup>12</sup>.

Justamente esta é a essência dos processos de *catching up*: absorção e domínio, pelos países periféricos, de tecnologia estrangeira já madura, proveniente dos países com elevado grau de industrialização. Sendo bem sucedido, um processo de apropriação tecnológica pode promover avanços significativos em determinada sociedade, de forma célere e robusta, tanto nos aspectos econômicos quanto culturais.

Trata-se, em geral, de aquisição, absorção e, sendo o caso, adaptação de tecnologia externa já sedimentada<sup>13</sup>. Porém, por ser um processo extremamente complexo, depende da adoção contínua, por toda uma coletividade, de medidas austeras que envolvem todos os estratos sociais de um dado país.

Em apertada síntese, políticas públicas voltadas para o aprendizado tecnológico são determinantes e tem o condão de acelerar sobremaneira o *catching up*, eis que afetam as formas de interação entre mercados interno e externo<sup>14</sup>. Isenções tarifárias, linhas de crédito facilitadas, proteção de mercado frente à concorrência estrangeira, criação de centros de pesquisa, desenvolvimento e apoio técnico objetivando a difusão do conhecimento são alguns exemplos.

Também determinantes e fundamentais são os sistemas educacionais formais estruturados, que facilitam o entendimento e absorção de novos conhecimentos, aliados a fatores socioculturais específicos voltados para o comprometimento, organização, disciplina e empreendedorismo<sup>15</sup>.

Naturalmente, além dos fatores já destacados, empresas sediadas em países em processo de *catching up* devem integrar verdadeiras redes de contatos e relacionamentos corporativos. No âmbito externo, para desenvolver suas próprias capacidades tecnológicas com base em observações, troca de experi-

---

<sup>12</sup> ESTEVES, Luis Eduardo. *Capacidade absorptiva e os determinantes do hiato tecnológico: um modelo de catching up*. 2009. 77 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, Paraná.

<sup>13</sup> Quanto as suas formas de transferência, os contratos no âmbito da tecnologia se limitariam a três grandes grupos: os contratos de licença, que permitiriam sua utilização com uma contraprestação; os contratos de cessão, que representariam sua transferência definitiva e os contratos mistos, que possuiriam as duas gamas de prestações anteriores. Veja-se, neste sentido: SABIDO RODRÍGUEZ, Mercedes. Contratos internacionales de transferencia de tecnologia. In: CALVO CARAVACA, Alfonso Luiz; CARRASCOSA GONZÁLEZ, Javier. *Curso de Contratación Internacional*. 2. ed. Madrid: Colex, 2006. p. 597 e ss.

<sup>14</sup> KIM, Linsu. *Da imitação à inovação: a dinâmica do aprendizado tecnológico da Coreia*. Campinas: Editora da Unicamp, 2005. p. 150.

<sup>15</sup> KIM, Linsu. *Da imitação à inovação: a dinâmica do aprendizado tecnológico da Coreia*. Campinas: Editora da Unicamp, 2005. p. 150.

ências e aquisição de *know how* já estabelecido. Internamente, a partir das políticas públicas convergentes, interações com universidades, centros de pesquisa e desenvolvimento (P&D) e afins<sup>16</sup>.

Somados aos fatores já aclarados, é necessário que os empresários<sup>17</sup> possuam organização e missão institucionais voltadas para o efetivo ganho de aptidões tecnológicas já estabelecidas, definindo-se prazos e metas, além de incentivar e bonificar resultados exitosos<sup>18</sup>.

Como dito, as estratégias empresariais de interação interna e externa devem ser alicerçadas e influenciadas pelas políticas públicas que criem um ambiente favorável à capacitação tecnológica, observando-se a quantificação dos recursos financeiros, logísticos e humanos, e as próprias características singulares de cada mercado alvo.

Nesse contexto insere-se o contrato de *joint venture*, como forma eficaz de se realizar transferência tecnológica de países avançados para os países em processo de *catching up*, tema abordado à frente.

Por oportuno, sem o objetivo de esgotar tema tão extenso, há que se destacar, a seguir, o exemplo coreano, caso concreto de sucesso quanto ao processo de aprendizado tecnológico.

## 2.1. O exemplo coreano

Até o início da década de 1960, a economia sul coreana era lastreada na produção agrícola. Contudo, a partir da adoção de programas governamentais voltados para o desenvolvimento econômico, a Coreia do Sul se tornou referência mundial em relação à capacitação tecnológica industrial.

Focado na necessidade de iniciar um agressivo processo de *catching up*, o governo coreano agiu basicamente em duas linhas<sup>19</sup>. Por um lado, optou por limitar os investimentos provenientes de sociedades empresárias multinacio-

---

<sup>16</sup> Ibidem, p. 148.

<sup>17</sup> Vale ressaltar que para o empresário individual é necessário o exercício efetivo da atividade empresária, quando a mesma atividade é praticada pelo ente coletivo (sociedade empresária) basta com a definição de seu objeto como mercantil, com intenção na obtenção de lucro, para a caracterização da atividade. Neste mesmo sentido: STRENGER, Irineu. Direito Internacional Privado – Parte Geral. 4ª ed. São Paulo: LTr, 2000. p. 843 e ss.

<sup>18</sup> ESTEVES, Luis Eduardo. *Capacidade absorptiva e os determinantes do hiato tecnológico: um modelo de catching up*. 2009. 77 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, Paraná.

<sup>19</sup> KIM, Linsu. *Da imitação à inovação: a dinâmica do aprendizado tecnológico da Coreia*. Campinas: Editora da Unicamp, 2005. p. 88.

nais, fomentando de forma continuada a entrada de bens de capital, de fábricas “chave na mão”<sup>20</sup>, e licenciamento de tecnologias externas para fins de atuação na forma de engenharia reversa.

Do mesmo modo, o ente estatal procurou viabilizar a criação de sistemas técnicos de apoio e centros de desenvolvimento e pesquisa tecnológica com o intuito de difundir os conhecimentos tácitos e explícitos adquiridos, investindo massivamente em educação técnica<sup>21</sup>.

Vale dizer, ainda, que, fator determinante foi o fortalecimento, por parte do ente estatal, dos denominados *chaebols*<sup>22</sup>, conglomerados familiares diretamente beneficiados por medidas protetivas para alavancar o desenvolvimento tecnológico coreano<sup>23</sup>.

Neste ponto, convém destacar três fases fulcrais<sup>24</sup>, independentes e inter-relacionadas que definiram a evolução do processo de apropriação tecnológica promovido pela Coreia do Sul.

Inicialmente, houve a aquisição de tecnologias estrangeiras já maduras e testadas por países altamente industrializados, incluindo processos inteiros de montagem, especificações técnicas, componentes, *know how* de produção<sup>25</sup>, além de fornecimento de pessoal técnico especializado para facilitar a montagem/fabricação de bens.

Ato contínuo, a partir da disseminação do conhecimento adquirido e, por conseqüência, do aumento da concorrência entre empresas, houve a necessidade perene de se assimilar novas tecnologias no intuito de se destacar junto ao mercado consumidor, através de melhoramento de processos e utilização de engenharia reversa.

Em um terceiro momento, as empresas coreanas se tornaram aptas a investir em pesquisas e parcerias estratégicas objetivando aperfeiçoar, gradativa e constantemente, as tecnologias existentes no mercado.

Assim, a partir de políticas públicas efetivas, esforços internos, aquisição de tecnologias, investimento em pesquisa e formatação de parcerias, o caso

---

<sup>20</sup> Em regra, fábricas entregues devidamente instaladas e prontas para funcionamento imediato, com previsão de suporte técnico.

<sup>21</sup> Segundo Linsu Kim, conhecimentos tácitos são incorporados aos indivíduos a partir das trocas de experiências, observação, treinamentos e vivência. Conhecimentos explícitos são aqueles codificados e passíveis de transmissão a partir de linguagem formal e sistêmica.

<sup>22</sup> Entendidos como conglomerados de empresas atuantes em várias frentes negociais, sob controle familiar.

<sup>23</sup> Várias foram as políticas de desenvolvimento adotadas pelo Estado, tais como isenções tributárias sobre insumos intermediários importados, empréstimos a juros baixos, proteção de mercado interno frente à concorrência estrangeira, etc.

<sup>24</sup> KIM, op cit. p. 141-144.

<sup>25</sup> Para aprofundamento sobre o contrato de know how veja-se, entre outros: MASSAGUER FUENTES, José. *El contrato de licencia de Know-how*. Barcelona: José Maria Bosh Editor, 1999. p. 67.

coreano serve para ilustrar como um país, a partir de um processo de aprendizagem tecnológica iniciado tardiamente, tem o condão de mudar radicalmente sua história, eis que, atualmente, a Coreia do Sul é um dos países mais industrializados do mundo e um dos dez maiores exportadores de produtos de alta tecnologia<sup>26</sup>.

## 2.2. Da transferência de tecnologia como fonte de conhecimento

O acesso à tecnologia, incorporada ao capital, aos bens ou ao conhecimento<sup>27</sup>, é condição do exercício das distintas atividades econômicas e constitui elemento determinante na capacidade competitiva das empresas<sup>28</sup>.

Os contratos de transferência de tecnologia constituem a forma normal de acesso a esse fator de produção (a tecnologia de desenvolvimento)<sup>29</sup>. Assim, os investimentos a longo prazo em investigação e tecnologia constituem um dos mecanismos fundamentais para que uma economia industrializada mantenha sua taxa de conhecimento e sua quota de inserção no comércio internacional<sup>30</sup>.

---

<sup>26</sup> COREIA DO SUL: informações comerciais. Disponível em: <[http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl\\_1196773036.pdf](http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1196773036.pdf)>. Acesso em: 02/09/2015.

<sup>27</sup> O patrimônio empresarial está integrado não só por uma série de bens materiais ou corpóreos, mas também, e cada dia com maior frequência, por bens imateriais. A tecnologia está qualificada entre eles. Neste sentido: FERNÁNDEZ MASÍA, Enrique. Protección internacional de la propiedad industrial e intelectual. In: ESPLUGUES MOTA, Carlos (Dir.). *Derecho del Comercio Internacional*. 5. ed. Valência: Tirant lo Blanch, 2012. p. 113 e ss.

<sup>28</sup> No presente artigo as expressões empresa e empresário serão utilizadas como sinônimas, seguindo a teoria empresarial adotada no Direito Europeu continental e, posteriormente, adotada em outras partes do globo. Observe-se que ainda que pese o entendimento de doutrina pátria no sentido da adoção da teoria empresarial no Brasil, entende-se que o mesmo não ocorreu, vez que presente em nossa legislação de cunho mercantilista a distinção entre empresário (agente que desenvolve a atividade econômica e qualificado como pessoa de direito); estabelecimento mercantil (objeto de direito utilizado pelo empresário para o exercício de sua atividade – instrumento de exercício da mesma) e, finalmente, empresa (qualificada como a mera atividade desenvolvida pelo empresário, utilizando-se do estabelecimento). Desta forma, a empresa aqui seria, também ela, qualificada como objeto de direito e não sujeito. Ademais, para ser qualificada como objeto de direito mercantil deverá ser equiparada a mercadoria, o que determinaria a possibilidade de sua negociação de forma independente e autônoma. Assim, deverá a empresa possuir valor intrínseco e ser passível de negociação de forma independente de outros bens (exemplo, para a qualificação da empresa como objeto de direito mercantil seria a existência dos contratos de franquia, onde, ademais da transferência de tecnologia, o franqueador transfere ao franqueado parte de sua empresa). Para aprofundamento quanto à caracterização jurídica da empresa e a adoção, pelo Direito Europeu continental, da teoria empresarial veja-se, por todos: CARVALHO, Orlando de. *Critério e estrutura do estabelecimento comercial*: O problema da empresa como objecto de negócios. Coimbra: Coimbra Editora, 1967.

<sup>29</sup> Para aprofundar sobre todas as formas contratuais de transferência de tecnologia na América Latina, veja-se, de entre muitos: GUERRERO GAITÁN, Manuel. *Hacia el equilibrio contractual en los procesos de transferencia internacional de tecnología en América Latina*, tesis doctorales, Universitat de Alacant, 2017, p. 383 e ss.

<sup>30</sup> GARCÍA-CASTRILLÓN, Carmen Otero. *Las patentes en el comercio internacional*. Madrid: Dykinson, 1997. p. 70.

Grande parte dos contratos de transferência de tecnologia é elaborada entre empresários originários de países industrializados e tecnologicamente avançados, permitindo constituir-se uma cooperação recíproca.

Contudo, com certa frequência, estes contratos são celebrados entre empresas de desigual capacidade econômica e tecnológica, principalmente multinacionais e empresas nacionais. Ademais, muitas das vezes são firmados entre empresários de países industrializados (detentores da tecnologia) e empresários de países em desenvolvimento (receptores da tecnologia). Sempre que a capacidade de negociação da empresa adquirente e da empresa cedente é desigual, estarão criadas as condições para o desequilíbrio contratual<sup>31</sup>.

Tal situação é agravada pela prática comum de transferência da tecnologia pelos pacotes tecnológicos, sendo difícil para o adquirente o conhecimento de todos os elementos que fazem parte da tecnologia adquirida. Tal condição gera a eterna dependência econômica e tecnológica do adquirente com relação ao cedente. Todas essas restrições, quando praticadas em larga escala, são suscetíveis, até mesmo, de afetar a independência econômica dos Estados<sup>32</sup>.

Por constatar as características acima elencadas, especialmente a partir do final dos anos 60 do século passado, em um número considerável de países em desenvolvimento adotou-se legislação específica no domínio da transferência de tecnologia.

De uma maneira geral, tais legislações (que tem sua base na carta de Direitos e Deveres Econômicos dos Estados aprovados pela Assembleia Geral das Nações Unidas) conferem poderes de intervenção aos Estados.

A intervenção poderia estar caracterizada de forma múltipla: a) necessidade de autorização estatal para a celebração de contratos de transferência de tecnologia entre empresas nacionais e estrangeiras; b) imposição de determinadas cláusulas previstas em lei no âmbito dos contratos; c) proibição de

---

<sup>31</sup> Importa referir que ganha relevância, neste contexto, a classificação econômica dos contratos, elaborada pelo renomado jurista italiano Messineo. Hoje em dia, a classificação do autor sofreu atualizações, passando por novas categorizações. Assim, as prestações tecnológicas estariam agrupadas em uma nova categoria, os contratos de transferência de tecnologia. Para aprofundamento quanto à classificação econômica dos contratos, ver: MESSINEO, Francesco. *Manuale di diritto civile e commerciale*. 6. ed. Padova: Cedam, 1943. p. 361 e ss.; FERRAZ, Daniel Amin. Dos contratos internacionais do comércio: regime geral. In: FERRAZ, Daniel Amin (Org.). *Contratação Internacional: algumas espécies de contratos mercantis*. Curitiba: Ed. CRV, 2015. p. 19 e ss.

<sup>32</sup> "El sistema financiero se internacionalizó. Y eso tuvo un efecto inmenso en el mundo, entre otras razones porque limitó, en la práctica, la capacidad de los Estados nacionales, incluso de los más poderosos, para regular los flujos de capital. Los bancos centrales resultaron pequeños ante la velocidad con que se realizan los flujos privados de transferencia de capital". CARDOSO, Fernando Henrique. La globalización y los desafíos de la democracia en el plano internacional. *Foreign Affairs*, Ciudad de México, v. 2, n. 1, p. 109 e ss, primavera de 2002.

condições restritivas para o adquirente da tecnologia; d) imposição de cláusulas favoráveis a empresa nacional ou ao país acolhedor da tecnologia (principalmente em matéria de formação de recursos humanos, utilização de recursos locais, preservação do meio ambiente, etc.)<sup>33</sup>.

Não obstante, sabe-se hoje que a simples intervenção do Estado com o fim de limitar a realização dos contratos de transferência de tecnologia não é a estratégia mais benéfica, já que gera atraso no desenvolvimento tecnológico e social para todos os países periféricos.

A transferência de tecnologia deriva de distintas necessidades para o desenvolvimento das atividades humanas (organização da sociedade civil) e empresariais. Assim, pode-se dar em virtude do investimento estrangeiro, envolvendo a construção ou instalação de estabelecimentos e equipamentos industriais (tecnologia incorporada ao capital); venda de bens de capital ou bens intermediários (tecnologia incorporada ao capital); trabalho humano qualificado, incluindo a assistência técnica e a formação técnica (tecnologia incorporada ao conhecimento); informação, de natureza técnica e comercial, protegida pelos direitos da propriedade industrial, exemplo maior a patente<sup>34</sup>, etc.

Para o progresso de uma dada sociedade civil organizada, é fundamental seu adequado desenvolvimento tecnológico. Não há dúvida alguma de que o progresso tecnológico é um dos fatores decisivos para o desenvolvimento, pois sem progresso técnico não há que se falar em competitividade industrial<sup>35</sup>.

A colaboração entre empresas mediante intercâmbios de técnicas e conhecimentos é uma constante no contexto atual do comércio mundial, sendo elemento essencial para a disseminação dos processos tecnológicos.

Como nota introdutória é importante salientar que algumas premissas devem ser asseguradas para adequada compreensão do fenômeno da transferência de tecnologia.

Assim, etimologicamente, tecnologia é um termo genérico que compreende diversas características específicas, distintas umas das outras, que normalmente constituem manifestações da propriedade industrial, mesmo quando são tratadas no marco regulatório da propriedade intelectual.

---

<sup>33</sup> No sentido da dependência econômica dos países da periferia capitalista com relação aos países de economia central, ver: FERRAZ, Daniel Amin. A concentração empresarial no contexto da economia internacional. In: FERRAZ, Daniel Amin (Org.). *Direito Empresarial – marco jurídico de internacionalização das empresas brasileiras*. Curitiba: Ed. CRV, 2012. p. 10 e ss.

<sup>34</sup> SANTOS, António Marques dos. *Transferência internacional de tecnologia, economia e direito: alguns problemas gerais*. Lisboa: Centro de Estudos Fiscais, 1984. p. 22 e ss.

<sup>35</sup> BONETE PERALES, Rafael. La Cooperación científico-tecnológica. In: RIMOLDI DE LAD-MANN, Eve (Coord.). *MERCOSUR y Comunidad Europea*. 2. ed. Buenos Aires: Ediciones Ciudad Argentina, 1998. p. 135.

Por outro lado, quanto à forma de disponibilização, a tecnologia pode ser transferida definitivamente, mediante compra e venda, contra pagamento de preço, ou; simplesmente, ser objeto de direito de utilização ou exploração temporária, mediante pagamento de *royalty*.

Ademais, pode se dar de forma isolada, ou vinculada a uma operação de compra e venda de determinado bem ou serviço. Há que se falar, neste caso, que o contrato objeto de tal operação será qualificado como negócio jurídico de natureza mercantil, ainda que no âmbito de uma operação obrigacional<sup>36</sup>.

Diversamente, a tecnologia pode ser transferida através de uma operação societária, na forma de contribuição para a constituição de capital<sup>37</sup>.

Portanto, a diversidade de formas de transferência de tecnologia dificulta sua definição, ademais de, muitas das vezes, gerar dependência para os agentes (empresários nacionais) que atuam nos países em desenvolvimento.

Já aclarado que a transferência de tecnologia é alternativa viável para aquisição e assimilação, pelos países em desenvolvimento, de tecnologia estrangeira madura e proveniente de países avançados.

Tal modelo possibilita àquele que não possui condições econômicas de assumir os riscos de se dedicar à pesquisa tecnológica e de desenvolvimento, principalmente por falta de recursos para suportar os efeitos do insucesso, de acessar, assimilar e explorar a tecnologia já madura transferida.

Pode ocorrer, por exemplo, através de investimento direto, concessão de licenças estrangeiras, celebração de contratos "fábricas chave na mão", aquisição de bens de capital com informações técnicas incorporadas, estratégias de venda e apresentação, assistência técnica, etc. Equivale dizer que tal procedimento pode abarcar todo o ciclo de determinado produto, desde a concepção e desenvolvimento de processos de produção, até estratégias de colocação no

---

<sup>36</sup> Neste ponto é importante referir que o Direito Obrigacional, como sub-ramo autônomo do direito privado, serviria, supletivamente, a toda a matéria contratual, seja ela civil, mercantil ou trabalhista. Desta forma, estaria o mesmo qualificado como teoria geral de todo o direito contratual, seja ele em que âmbito se apresentar, limitada sua aplicação, tão somente, pela qualificação do direito privado. Veja-se, neste sentido: VARELA, João de Matos Antunes. *Das obrigações em geral*. 8. ed. Coimbra: Almedina, 1994.

<sup>37</sup> Neste caso, o negócio jurídico praticado será qualificado como negócio societário. Assim, a integralização de capital por meio da incorporação tecnológica será qualificada como negócio jurídico de natureza societária, seja plurilateral (sociedades mercantis em geral) ou estatutária (quando envolva sociedade anônima). Veja-se, quanto à natureza do negócio jurídico societário: BROSETA PONT, Manuel. *Manual de Derecho Mercantil*. 10. ed., reimpressão. Madrid: Editorial Tecnos, 2000. p. 177 e ss.

mercado e abordagem a partir de experiências prévias, pós venda e assistência técnica<sup>38</sup>.

Portanto, a aquisição de tecnologia já madura é, há tempos, utilizada para aumentar a produtividade e competitividade de sociedades empresárias que estão em constante processo de inovação para diminuir a defasagem tecnológica existente<sup>39</sup>.

Trata-se de procedimento bilateral, onde o detentor da tecnologia (conhecimentos, métodos, tipos, etc) a disponibiliza contratualmente ao receptor<sup>40</sup>, que absorve o conhecimento gerado previamente e o replica, adaptando-o e aperfeiçoando-o, conforme as particularidades mercadológicas pretendidas, com a finalidade de exploração<sup>41</sup>.

Já o transferente espera obter lucro com a disponibilização da tecnologia a terceiros, na tentativa de maximizar a recuperação dos investimentos e incrementar novas pesquisas, além de acessar, indiretamente, novos mercados. O receptor objetiva, principalmente, obter inovação tecnológica para capacitar-se na tentativa de incrementar os lucros sociais, aumentando sua atuação através do aperfeiçoamento de produtos e processos, explorando todas as possibilidades de rentabilização da tecnologia adquirida, e acessar ou majorar sua atuação em novos mercados<sup>42</sup>.

Em suma, trata-se da possibilidade de o receptor, por vezes impossibilitado de investir em pesquisa e desenvolvimento tecnológico, por insuficiências de recursos ou estruturais, explorar economicamente tecnologia repassada por terceiros.

Usualmente, a capacidade de absorção do comprador da tecnologia é que irá influenciar os custos, o modelo e amplitude da negociação para transferência. A variar em maior ou menor grau, itens como capacitação técnica também poderão integrar o processo de transferência com vias a operacionalizar a exploração do pacote adquirido<sup>43</sup>.

---

<sup>38</sup> GUARDIOLA SACARRERA, Enrique. *Contratos de colaboración en el comercio internacional*. Barcelona: Bosch Editorial, 1998. p. 167 e ss.

<sup>39</sup> FURTADO, Gustavo Guedes. *Transferência de tecnologia no Brasil: uma análise de condições contratuais restritivas*. 2012. 121 f. Dissertação (Mestrado) - Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas, Estratégia e Desenvolvimento – PPED, Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.

<sup>40</sup> A natureza jurídica do negócio jurídico de transferência de tecnologia pode ser bilateral ou complexa, sempre que for obrigacional; ou plurilateral ou estatutária, desde que seja societária. Veja nota supra.

<sup>41</sup> SCHOLZE, Simone H. C. *Propriedade intelectual e transferência de tecnologia*. Brasília: SEBRAE, 1996. p. 21.

<sup>42</sup> PRADO, Maurício Curvelo de Almeida. *Contrato internacional de transferência de tecnologia: patente e know-how*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1997. p 18-19.

<sup>43</sup> *Ibidem*, p. 32-34.

Noutro viés, há riscos envolvidos na operação de transferência de tecnologia<sup>44</sup>. Cite-se, a título de exemplificação, que, ao dispor da tecnologia a terceiros, o transferente deixa de exercer controle direto sobre o conteúdo transferido, exercendo-o indiretamente. Além disso, não há como se olvidar que o receptor da tecnologia pode passar à condição de potencial concorrente do transferente em alguns mercados.

Em sentido oposto, o negócio jurídico pode criar, a depender do caso concreto, verdadeira relação de dependência entre receptor e transferente. Isso porque, em tese, o receptor não possui condições técnicas de explorar e gerir a nova condição de forma autônoma. Tal fato propicia ao transferente manter, pelo maior lapso temporal possível, o controle do conhecimento técnico, adiando, por exemplo, a formatação de nova concorrência pelo receptor.

Por outro lado, a precificação determinada contratualmente para transferência de tecnologia, por ser elemento subjetivo, pode, a partir da exploração econômica pelo receptor, se mostrar demasiadamente gravosa ou inviável, seja porque houve uma expectativa irreal e não foram considerados outros custos indiretos, como a formatação de plantas industriais, treinamentos e capacitações, etc; seja porque terceiros obtiveram a mesma tecnologia por outras vias, acirrando a concorrência e diminuindo as margens de lucro inicialmente estabelecidas.

As situações acima elencadas, rol exemplificativo, demonstram as várias nuances e problemáticas envolvidas no processo de transferência de tecnologia. Desta forma, à exceção das imposições legais, o tipo contratual e os termos do instrumento jurídico eleito para celebrar o pacto em debate podem influenciar severamente no sucesso ou insucesso do empreendimento.

A seguir, apresentar-se-á o contrato de *joint venture*, suas principais características e aplicações no âmbito da transferência tecnológica. Será apresentado, também, caso concreto onde o referido tipo contratual foi utilizado, com sucesso, para os fins propostos neste estudo.

### 3. DO CONTRATO DE *JOINT VENTURE*

Historicamente pode-se inferir que *joint venture*, no direito inglês, era a ação conjunta de mercadores, decorrente de um direito de navegação, com vistas ao percebimento de lucro auferido de negócios de exportação e importação ultramarinos. Com efeito, consubstanciava-se no envio de mercadorias

---

<sup>44</sup> *Ibidem*.

ao estrangeiro, sob a responsabilidade de um agente, para comercialização em condições vantajosas, em favor dos proprietários<sup>45</sup>.

No direito norte americano<sup>46</sup>, já na metade do século XIX, fora criada a Terminal Railroad Association of St. Louis, *joint venture* constituída por mais de quinze companhias ferroviárias, todas com o objetivo comum de implementar uma malha ferroviária para ser explorada conjuntamente. Posteriormente, ainda no setor ferroviário, várias *joint ventures* foram criadas para a aquisição conjunta de composições, construção de estações compartilhadas e utilização comum das linhas férreas<sup>47</sup>. No século XX, o instituto jurídico foi largamente difundido nos setores petrolífero<sup>48</sup> e do aço, ambos com o objetivo de fomentar a pesquisa e desenvolvimento conjunto<sup>49</sup>.

Decorrente da prática comercial, e por isso mesmo carecedor de tipificação legal, até mesmo nos direitos inglês e norte americano, o contrato de *joint venture* é de difícil definição. É possível conceituá-lo, observando-se as divergências existentes, como uma forma de cooperação pela qual as partes executam conjuntamente o contrato, repartindo-se os lucros ou prejuízos de acordo com quotas pré-fixadas<sup>50</sup>.

A despeito das diferentes acepções doutrinárias é, portanto, um acordo de cooperação, sem forma definida, entre duas ou mais pessoas, físicas ou jurídicas, de direito público ou privado, que podem exercer a administração conjunta, e que tem o dever de buscar o objetivo comum, na expectativa de ganho ou benefício<sup>51</sup>. Sendo a característica marcante do instituto a flexibilização de seu conteúdo e de sua forma<sup>52</sup>, necessário demonstrar suas características gerais que servem de convergência entre as diversas conceituações existentes<sup>53</sup>.

---

<sup>45</sup> FERRAZ, Daniel Amin. *Joint venture e contratos internacionais*. Belo Horizonte: Mandamentos, 2001. p. 107.

<sup>46</sup> Há quem entenda que o contrato de joint venture teria sua criação fundamentada no descontentamento dos colonos norte-americanos com a legislação inglesa de direito societário, que seria, já naquela altura, considera excessivamente rígida. Ademais, pretendiam os colonos, nos moldes do direito francês, a criação de sociedades com sócios ocultos, o que não era permitido pela metrópole e que poderia ser adotado por intermédio das joint ventures. Veja-se, neste sentido: PIMENTEL, Dinarco. Contratos Joint Venture, in Revista Jurídica Portualense, Porto, vol. 1, número 17, ano 2015, p. 9.

<sup>47</sup> FERRAZ, Daniel Amin. *Joint venture e contratos internacionais*. Belo Horizonte: Mandamentos, 2001. p. 109.

<sup>48</sup> RIBEIRO, Marilda Rosado de Sá. *Direito do petróleo: as joint ventures na indústria do petróleo*. 2. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2003. p. 31

<sup>49</sup> CHULIÁ VICENT, E; BELTRÁN ALANDETE, T. *Aspectos jurídicos de los contratos atípicos*. Barcelona: Bosch Editor, 1994. v. 1. p. 73 e ss.

<sup>50</sup> PEREIRA NETO, Mario. *Joint Ventures com a União Europeia*. São Paulo: Aduaneiras, 1995. p. 22.

<sup>51</sup> FERRAZ, Daniel Amin. *Joint venture e contratos internacionais*. Belo Horizonte: Mandamentos, 2001. p. 119-120.

<sup>52</sup> LE PERA, Sérgio. *Joint venture y sociedad: acuerdos de coparticipación empresaria*. Buenos Aires: Astrea, 1989. p.32 e ss.

<sup>53</sup> Interessante notar que as características da *joint venture*, quase sempre, foram derivadas, nos distintos ordenamentos jurídicos onde foi regulada, da prática negocial. Neste sentido, veja-se:

Primeiramente, há que se verificar o caráter transitório do contrato, o que não se confunde com brevidade de duração ou limitação de objeto. Bom exemplo são as *joint ventures* destinadas à realização de projetos industriais conjuntos<sup>54</sup>. Outro ponto é a necessidade de comunhão de interesses e objetivos comuns e, ainda que as partes possuam interesses individuais paralelos, o interesse coletivo deve prevalecer<sup>55</sup>. Nesta senda, o empreendimento comum deve-se lastrear nas contribuições dos co-ventures, sejam elas pecuniárias<sup>56</sup>, laborativas ou até mesmo através de transferência de direitos<sup>57</sup>.

É de se esclarecer que não há a necessidade perene de se auferir lucro direto a partir da contratação de *joint venture*, bastando que haja a busca por benefícios, como é o caso das *joint ventures* celebradas com o fito de atuação no setor de investigações científicas<sup>58</sup>. Neste caso, o lucro será indireto, eis que decorrente da futura exploração comercial do invento ou inovação. Há, ainda, a necessidade de gestão conjunta, ainda que indireta<sup>59</sup>.

Por ser instrumento de cooperação<sup>60</sup>, cristalino é o dever de lealdade<sup>61</sup> entre os co-ventures. Em decorrência, é patente o dever de não concorrência entre os partícipes ou com a própria *joint venture* no âmbito de atuação geográfica desta. Inclusive, esta é a principal causa de conflitos entre os parceiros signatários do presente contrato<sup>62</sup>.

---

FERNÁNDEZ ROZAS, José Carlos. *Derecho del Comercio Internacional*. Madrid: Eurolex, 1996. p. 263 e ss.

<sup>54</sup> BASSO, Maristela. *Joint ventures: manual prático*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1994. p. 39.

<sup>55</sup> FERRAZ, Daniel Amin. *Joint venture e contratos internacionais*. Belo Horizonte: Mandamentos, 2001, p. 123.

<sup>56</sup> Perfeitamente possível a ocorrência de uma *joint venture* que tenha por objeto, tão somente, o investimento de capital, seja nacional ou estrangeiro, no Brasil. Para aprofundar sobre a utilização da *joint venture* como mecanismo de investimento direto estrangeiro no Brasil, veja-se, de entre outros: ANDRADE JÚNIOR, Attila de Souza Leão. *O capital estrangeiro no sistema jurídico brasileiro*. 2. ed. Rio de Janeiro: Editora Forense, 2001. p. 39 e ss.

<sup>57</sup> BASSO, Maristela. *Joint ventures: manual prático*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1994. p. 39-40.

<sup>58</sup> FERRAZ, Daniel Amin. *Joint venture e contratos internacionais*. Belo Horizonte: Mandamentos, 2001. p. 123-124.

<sup>59</sup> BASSO, op. cit. p. 40.

<sup>60</sup> A cooperação empresarial constitui-se em categoria jurídica distinta da concentração empresarial. Aquela, geralmente, terá natureza de negócio obrigacional, quase sempre, classificado como complexo. A sua vez, a concentração empresarial terá natureza societária, podendo ser plurilateral ou societária. Veja-se, sobre a matéria, dentre muitos: FERRAZ, Daniel Amim. Grupo de sociedades: instrumento jurídico de organização da empresa plurissocietária. *Revista de Direito Internacional*, Brasília, v. 12, n. 2, p. 494-510, 2014.

<sup>61</sup> FERRAZ, Daniel Amin. *Joint venture e contratos internacionais*. Belo Horizonte: Mandamentos, 2001, p. 124.

<sup>62</sup> BASSO, op. cit. p. 41.

É de se consignar que tal dever de lealdade, inclusive, encontra guarida na legislação pátria. O artigo 113<sup>63</sup>, da lei 10.406 de 2002, assevera que os negócios jurídicos devem ser interpretados conforme a boa fé e os costumes do local de sua celebração.

Nesse sentido, o artigo 422<sup>64</sup> do mesmo diploma, não só de origem principiológica, mas verdadeira norma de interpretação das disposições contratuais<sup>65</sup>, é cristalino ao estabelecer que os princípios de probidade e boa fé devem ser de observância obrigatória, tanto na celebração do contrato<sup>66</sup>, quanto na execução e conclusão.

Trata-se, portanto, de imperiosa modalidade de conduta a ser observada pelos contratantes, cuja violação merece reparo, inclusive, em seara judicial, como se observa na pacífica jurisprudência dos tribunais pátrios.

Quanto aos tipos, podem ser nacionais ou internacionais, a depender se os co-ventures cooperantes são de mesma nacionalidade ou não<sup>67</sup>. Diferenciam-se, ainda, quanto à forma de participação financeira no empreendimento comum, se através de aporte de capital ou contribuição diversa (*equity* ou *non equity*)<sup>68/69</sup>.

Em destaque, do ponto de vista da organização e gestão do negócio comum, a doutrina jurídica subdivide o contrato de *joint venture* em duas categorias distintas: *corporated* e *non corporated joint venture*.

*Corporated joint venture*, *incorporated joint venture* ou ainda *joint venture* societária<sup>70</sup>, é aquela em que os contratantes são empresários que se obrigam a unir esforços e recursos visando exercer conjuntamente função empresarial, executiva ou controladora, em determinado empreendimento econômico, re-

---

<sup>63</sup> Art. 113. Os negócios jurídicos devem ser interpretados conforme a boa-fé e os usos do lugar de sua celebração.

<sup>64</sup> Art. 422. Os contratantes são obrigados a guardar, assim na conclusão do contrato, como em sua execução, os princípios de probidade e boa-fé.

<sup>65</sup> ASSIS NETO, Sebastião de Marcelo de Jesus, Maria Izabel de Melo. Manual do Direito Civil, 7ª edição, São Paulo, Juspodivm, 2018, p. 817.

<sup>66</sup> ASSIS NETO, Sebastião de Marcelo de Jesus, Maria Izabel de Melo, Manual do Direito Civil, 3ª edição, São Paulo, Juspodivm, 2014. p. 826

<sup>67</sup> Contudo, não há que se falar em divergências quanto às características essenciais da *joint venture* sejam elas nacionais ou internacionais. Assim, compreenderão um acordo de cooperação entre duas ou mais partes; a autonomia das mesmas será assegurada no âmbito da *joint venture*; deverá haver a constituição de negócio comum, com interesses comuns; há que se falar na agrupação recursos das partes e, finalmente; deverá haver um controle conjunto do negócio comum. Neste sentido, veja-se: NUNES, Ana Michavila. La *joint venture* contractual en el ambito internacional, Revista Eletrónica de Estudios Internacionales, Madrid, 2014, p. 8 e ss.

<sup>68</sup> BASSO, Maristela. *Joint ventures: manual prático das associações empresariais*. 3. ed. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002. p. 40.

<sup>69</sup> PEREIRA NETO, Mario. *Joint Ventures com a União Europeia*. São Paulo: Aduaneiras, 1995. p. 54

<sup>70</sup> FERRAZ, Daniel Amim. Grupo de sociedades: instrumento jurídico de organização da empresa plurissocietária. *Revista de Direito Internacional*, Brasília, v. 12, n. 2, p. 494-510, 2014.

partindo-se lucros ou prejuízos. Trata-se de relação contendo elementos específicos de contratos societários. Há que se falar, nesta modalidade, na constituição de um novo negócio jurídico entre as partes, com natureza jurídica de negócio societário.

Por outro lado, as *non corporated joint ventures* são instrumentos jurídicos dotados de maior flexibilidade do ponto de vista jurídico, eis que os termos das cooperações internacionais entre os co-ventures são lastreadas no âmbito dos negócios obrigacionais<sup>71</sup>.

Neste último caso, não há a formação de uma nova sociedade empresária conjunta possuidora de personalidade jurídica e dotada de divisão de ações de capital proporcional ao investimento realizado<sup>72</sup>. Vale dizer, em regra, as partes tendem, dentro de cada ramo de atividade exercido, a contrair obrigação de colaborar reciprocamente para o desiderato comum, sem a criação de nova sociedade empresária<sup>73</sup>.

Conclui-se, neste ponto, em apertada síntese, que as *joint venture* societárias possuem elementos específicos de contratos de sociedade, notadamente aportes de capital para fins de viabilização, repartição de lucros e perdas e controle acionário e de gestão. Já as *unincorporated joint venture* possuem natureza estritamente obrigacional, de conteúdo e forma mais flexíveis, sem a criação de nova sociedade empresária<sup>74</sup>.

---

<sup>71</sup> PEREIRA NETO, Mario. *Joint Ventures com a União Europeia*. São Paulo: Aduaneiras, 1995. p. 56.

<sup>72</sup> BASSO, Maristela. *Joint ventures: manual prático*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1994. p. 44.

<sup>73</sup> PEREIRA NETO, op. cit. p. 57.

<sup>74</sup> Ponto já pacífico na doutrina é o de que as *unincorporated joint ventures* no Brasil seriam reguladas pela Lei das SA (Lei 6.404, de 15 de dezembro de 1976), que regula a matéria sob a denominação de consórcio de empresas: “Art. 278. As companhias e quaisquer outras sociedades, sob o mesmo controle ou não, podem constituir consórcio para executar determinado empreendimento, observado o disposto neste Capítulo.

§ 1º O consórcio não tem personalidade jurídica e as consorciadas somente se obrigam nas condições previstas no respectivo contrato, respondendo cada uma por suas obrigações, sem presunção de solidariedade.

§ 2º A falência de uma consorciada não se estende às demais, subsistindo o consórcio com as outras contratantes; os créditos que porventura tiver a falida serão apurados e pagos na forma prevista no contrato de consórcio.

Art. 279. O consórcio será constituído mediante contrato aprovado pelo órgão da sociedade competente para autorizar a alienação de bens do ativo não circulante, do qual constarão: [\(Redação dada pela Lei nº 11.941, de 2009\)](#)

I - a designação do consórcio se houver;

II - o empreendimento que constitua o objeto do consórcio;

III - a duração, endereço e foro;

IV - a definição das obrigações e responsabilidade de cada sociedade consorciada, e das prestações específicas;

V - normas sobre recebimento de receitas e partilha de resultados;

VI - normas sobre administração do consórcio, contabilização, representação das sociedades consorciadas e taxa de administração, se houver;

### 3.1. Do contrato de *joint venture* e da transferência de tecnologia

Apresentadas as características básicas sobre o tipo contratual em estudo, cumpre verificar a pertinência de sua utilização para fins de transferência internacional de tecnologia. Como visto, o contrato de *joint venture* é instrumento jurídico flexível, apto a atender as demandas empresariais, sempre carecedoras de celeridade e fluidez.

Certo é que o detentor de determinada tecnologia possui em mãos um ativo cobiçado. Também já demonstrado que as contribuições dos co-ventures podem ser pecuniárias, laborativas ou através de transferência de direitos. Cediço, então, que a tecnologia pode vir a ser ponto central na formatação de uma *joint venture*.

Hipoteticamente, há o interesse do estrangeiro detentor da tecnologia em acessar novos mercados. E há o interesse do parceiro nacional em absorver e utilizar economicamente os conhecimentos tecnológicos que não possui. Havendo tal convergência de necessidades e anseios comuns, o co-venture estrangeiro utiliza o fornecimento da tecnologia em detrimento de eventual necessidade de investimento em capital. Já o co-venture nacional poderá receber a tecnologia almejada e explorá-la adequadamente.

Tal configuração contratual, inclusive, pode desempenhar papel importante no âmbito das novas formas de investimento estrangeiro<sup>75</sup>. Utilizando-se a via da transferência tecnológica, o investimento estrangeiro de capital, tradicionalmente utilizado no viés das parcerias internacionais e sujeito a um intrincado procedimento burocrático em vários estratos governamentais e legislativos, é relativizado.

Nesse prisma, visando à completa absorção pelo receptor, o contrato de *joint venture*, com o objetivo principal de transferir tecnologia estrangeira poderá, também, conter previsões de repasse de *know how*, licença de patente,

---

VII - forma de deliberação sobre assuntos de interesse comum, com o número de votos que cabe a cada consorciado;

VIII - contribuição de cada consorciado para as despesas comuns, se houver.

Parágrafo único. O contrato de consórcio e suas alterações serão arquivados no registro do comércio do lugar da sua sede, devendo a certidão do arquivamento ser publicada." (BRASIL. Lei n. 6.404, de 15 de dezembro de 1976. Dispõe sobre as Sociedades por Ações. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/L6404consol.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L6404consol.htm)> Acesso em: 02 set. 2015.

Da leitura do texto legal percebe-se que o consórcio não terá personalidade jurídica, não haverá presunção de solidariedade entre os co-ventures, poderá ser por prazo ou não, e, principalmente, entre SA ou outros tipos societários. Por outro lado, as *corporated joint venture* não estariam, em regra, reguladas no direito pátrio. Contudo, em dois momentos poderá ser qualificada determinadas regulações como tal. Assim, o Estatuto da Terra qualifica a possibilidade de constituição de um Consórcio de Produtores Rurais dotado de personalidade jurídica, ou seja, uma *corporated joint venture*; ademais da SPE (Sociedade de Propósito Específico) poder ser entendida como tal, com a distinção da necessidade de patrimônio de afetação nesta e não naquela.

<sup>75</sup> BASSO, Maristela. *Joint ventures: manual prático*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1994. p. 63.

assistência técnica, formação e treinamento de colaboradores, além de ativação de processos e procedimentos industriais.

Por possibilitar o acesso a mercados de forma competitiva e eficiente, a formatação de *joint venture* para fins de transferência de tecnologia é um grande facilitador para sociedades estrangeiras que pretendam atuar no país. Igualmente, é um grande facilitador para que empresas nacionais possam se unir a estrangeiros que exerçam atividades convergentes e possuam tecnologias de ponta.

### 3.2. O caso IMOVALL

Cumpra, agora, apresentar caso concreto onde houve celebração de contrato de *joint venture* entre sociedade empresária de capital integralmente nacional, e sociedade estrangeira sediada na França, com a finalidade específica de transferência tecnológica.

Com efeito, no início dos anos de 1990, Vallée Nordeste S.A., sociedade empresária nacional sediada no Estado de Minas Gerais e atuante na produção de produtos veterinários, notadamente fabricação de vacinas contra febre aftosa, firmou contrato de *joint venture* com o Institut Merieux, empresa francesa desenvolvedora de produtos na área de saúde humana, tais como hemoderivados, imunobiológicos, imunomoduladores, etc.

A partir de observações mercadológicas e buscando diversificar sua atuação industrial, a empresa Vallée optou por também ingressar na área de biológicos destinados ao cuidado da saúde humana, especialmente produção da vacina Tríplice, eis que já possuía, em decorrência de sua experiência em produção de vacinas animais, parte do conhecimento técnico para tanto<sup>76</sup>.

Em busca de parcerias internas, verificou a empresa brasileira que a tecnologia disponível no mercado nacional não era a mais avançada no momento, além de não ser de fácil acesso para o setor privado e não apresentar o necessário grau de modernidade. Igualmente, o investimento direto em pesquisa foi considerado de grande risco, com previsão de eventuais primeiros resultados positivos somente em longo prazo.

Optou, então, por buscar parcerias internacionais para transferência direta de tecnologia, mantendo entendimentos iniciais com grupos empresariais sediados na Inglaterra, Itália e França. Contudo, verificou que a empresa francesa Merieux possuía visão empresarial voltada para a diversificação de produção e expansão de mercados, exatamente os valores que buscava em um parceiro comercial.

---

<sup>76</sup> WAACK, Roberto da Silva; VASCONCELLOS, Eduardo. Transferência de tecnologia através de "joint-ventures". *Revista de Administração*, São Paulo, v. 24, n. 2, p. 47-57, abr./jun. 1989.

Ademais, os produtos para a saúde humana, como os oferecidos pela co-venture francesa, apresentavam elevado grau de qualidade, razão pela qual a Vallée buscou associar-se com um dos líderes mundiais do setor. Saliente-se, por oportuno, que o Institut Merieux, no Brasil, era o maior concorrente direto da empresa Vallée no setor de produção de vacinas destinadas ao uso veterinário.

Desta forma, formatou-se *joint venture* entre as duas sociedades empresárias, denominada IMOVALL, buscando, essencialmente, transferir tecnologia já madura desenvolvida pela empresa francesa para a brasileira. Acessoriamente, a empresa brasileira visava obter os direitos de comercialização, no Brasil, da linha de produtos destinados ao consumo humano e produzidos no exterior pela co-venture francesa.

O capital social foi dividido em 52% para a empresa brasileira e 48% para o grupo francês. Determinou-se, nesse aspecto, que, sempre que houvesse o interesse da Vallée em absorver novas tecnologias, o aporte de capital para investimentos e os custos da tecnologia em questão deveriam compor o quadro de participação acionária, com os valores percentuais retrocitados.

E ambas as partes foram amplamente favorecidas pelo acordo firmado. Do lado brasileiro, nos termos do estabelecido, a Vallée adquiriu tecnologia específica, conforme estudos prévios de viabilidade econômica e segundo as características do mercado brasileiro, passando a atuar em um mercado outrora inexistente para ela.

Acessoriamente, a Vallée se tornou representante do Institut Merieux no Brasil e no exterior, podendo oferecer ao mercado, também, vasta gama de produtos para consumo humano que não integravam seu portfólio. Ademais, houve previsão contratual para treinamento técnico da equipe brasileira, além de acesso, decorrente do convívio e observação, às inovações tecnológicas correlatas desenvolvidas pela equipe francesa em outros segmentos<sup>77</sup>.

O acordo permitiu, ainda, que a Vallée participasse, através da IMOVALL, de inúmeras negociações com entidades públicas brasileiras para subseqüentes transferências tecnológicas inicialmente não incluídas no contrato de *joint venture* firmado, assim como em processos de implantação de novas unidades produtivas.

Além disso, os conhecimentos tecnológicos transferidos à empresa brasileira para produção da vacina Tríplice impactaram, influenciaram e foram utilizados nos demais processos produtivos da Vallée, inclusive quanto à produção de produtos veterinários.

---

<sup>77</sup> WAACK, Roberto da Silva; VASCONCELLOS, Eduardo. Transferência de tecnologia através de "joint-ventures". *Revista de Administração*, São Paulo, v. 24, n. 2, p. 47-57, abr./jun. 1989.

Diga-se, ainda, que a parceria com o Institut Merieux trouxe robustez e confiança mercadológica à Vallée para atuar no novel mercado, já que as concorrentes, antes do acordo, não viam com bons olhos a participação no mercado de consumo humano de uma empresa outrora atuante na produção de produtos veterinários. A parceira francesa foi determinante para modificar tal quadro fático.

Do lado francês, o Institut Merieux, além dos dividendos diretos decorrentes do negócio comum, se valeu do grande prestígio da empresa brasileira junto ao Poder Executivo Federal para estreitar seus laços políticos no Brasil. Além disso, por força contratual, toda a estrutura técnico-administrativa da Vallée foi utilizada pela parceira francesa, facilitando sobremaneira seus trâmites burocráticos para obter a autorização para operar individualmente no país.

Por outro ângulo, a empresa francesa pôde se utilizar de toda a infraestrutura de produção de biológicos e redes de distribuição da parceira brasileira em sua operação, poupando-lhe vultosos investimentos na formatação de uma planta industrial no Brasil.

Como se pode verificar, há diferenças entre a simples aquisição e transferência de tecnologia e a formatação de *joint venture* com tal desiderato. Na segunda via haverá, obrigatoriamente, o compromisso de empreender esforços de ambos os lados com a efetividade e sucesso do empreendimento, já que as vendas e, conseqüentemente, os lucros, estão diretamente relacionados ao resultado pretendido por ambos.

Diversamente, a simples aquisição/transferência tecnológica pela via comumente utilizada, não demanda resultados exitosos. Basta que a transferência seja realizada. Pode o receptor, por exemplo, não pretender produzir utilizando-se da tecnologia comprada, o que não caracterizaria, em tese, descumprimento contratual.

No caso concreto apresentado, visível o comprometimento e os esforços das duas partes contratantes para o sucesso do empreendimento comum. E visíveis foram os benefícios de lado a lado. Ademais, presente ainda benefícios para o país, já que mais um concorrente entrou no mercado para a produção da vacina Tríplice, relevante para a saúde pública.

#### 4. CONCLUSÃO

A penetração em novos mercados, visando ao incremento dos negócios mercantis no âmbito global tornou-se, nos dias atuais, condição essencial para suportar a forte concorrência mercadológica. Frente a tais desafios, o processo

de *catching up* possibilita ao adquirente da tecnologia superar o hiato tecnológico existente em relação aos países que histórica e continuamente investem em P&D.

Dentre as possibilidades, a transferência de tecnologia através de investimentos, concessão de licenças estrangeiras, contratos “fábricas chave na mão”, aquisição de bens de capital acompanhados das técnicas incorporadas, assistência técnica, dentre outros, é forma viável para que o receptor possa conhecer todo o ciclo de determinado produto, da concepção e desenvolvimento de processos de produção, até as estratégias de colocação no mercado, permitindo, ainda, abordagem a partir de experiências prévias, pós venda e assistência técnica.

Por outro lado, o contrato de *joint venture*, decorrente da prática comercial, demonstra-se apto a formar parcerias cooperativas lastreadas em esforços e execução conjuntas, com a repartição de lucros ou prejuízos de acordo com quotas fixadas previamente pelas partes.

Em virtude de sua flexibilidade de forma e conteúdo, serve para a prática de transferência tecnológica, já que, em regra, o transferente pode acessar novos mercados e lucrar ao máximo com a tecnologia já madura. Em contrapartida, o receptor consegue ter acesso a tecnologias para cujo desenvolvimento não investiu tempo e dinheiro.

E, de peculiar, no âmbito do presente contrato, muito em virtude do caráter cooperativo e prevalência do interesse comum das partes, todos os envolvidos devem empreender esforços para o sucesso do empreendimento. As partes se comportam, efetivamente, como “sócios”, diferentemente do que ocorre em um contrato de transferência ou cessão comuns, de natureza meramente obrigacional, quase sempre bilateral<sup>78</sup>.

Neste último caso, via de regra, não há a preocupação, pelo transferente, de saber se a tecnologia repassada será efetivamente empregada pelo receptor. Basta que haja o repasse, com observância das demais cláusulas contratuais, para que o devido cumprimento contratual, e a correlata quitação, ocorram.

Utilizando-se o contrato de *joint venture*, até mesmo pelo fato da necessidade de previsão da assunção das perdas e da divisão dos lucros pelas partes, os esforços devem ser repartidos pelos coventures durante toda a vigência contratual. E isso se pode observar no caso concreto apresentado. Ambos os

---

<sup>78</sup> Como visto alhures, o negócio de constituição de uma *unincorporated joint venture* será de natureza obrigacional, porém qualificado como negócio jurídico complexo. A seu turno, o negócio de constituição de uma *corporated joint venture* será negócio jurídico societário e não obrigacional, podendo ser plurilateral ou estatutário, a depender do tipo de sociedades envolvidas como coventures.

co-ventures, Vallée (brasileira) e Institut Merieux (francesa), a partir da transferência tecnológica, experimentaram, em decorrência dos esforços conjuntos, ganhos em vários espectros de atuação.

Saliente-se, mais uma vez, que as duas sociedades empresárias referidas, que à época da celebração do contrato de *joint venture* eram concorrentes em outros setores de atuação, tornaram-se parceiras em um setor econômico específico, o que demonstra grande maturidade e visão empresarial.

Em conclusão, o negócio jurídico de cooperação em tela, por suas características, é uma importante forma contratual a ser utilizada pelo receptor da tecnologia para atingir o desiderato proposto, eis que o transferente também possui a obrigação contratual de empreender esforços visando o sucesso do empreendimento e suportará eventuais perdas decorrentes da má gestão negocial.

Inferese, então, que o contrato de *joint venture* é instrumento jurídico eficaz para promover desenvolvimento econômico, ao formar parcerias visando ao ganho conjunto das partes contratuais. Ademais, é propício para alavancar processos de *catching up* tecnológico em países pouco desenvolvidos nesse âmbito.

Por fim, ressalta-se que, no escopo da transferência tecnológica, tal instrumento jurídico vem sendo utilizado em larga escala no Brasil, em inúmeros segmentos econômicos, e não somente por sociedades empresárias de grande porte, mas também através de programas governamentais destinados a incentivar a inovação a partir da celebração de instrumentos privados.

## REFERÊNCIAS

ALBUQUERQUE, Eduardo da Motta e. Notas sobre os determinantes tecnológicos do *catching up*: uma introdução à discussão sobre o papel dos sistemas nacionais de inovação na periferia. Estudos Econômicos, São Paulo, v. 27, n. 2.

ANDRADE JÚNIOR, Attila de Souza Leão. O capital estrangeiro no sistema jurídico brasileiro. 2. ed. Rio de Janeiro: Editora Forense, 2001.

ASSIS NETO, Sebastião de Marcelo de Jesus, Maria Izabel de Melo. Manual do Direito Civil, 7ª edição, São Paulo, Juspodivm, 2018.

BALASSA, Bela. El desarrollo económico y la integración. Ciudad de México: Centro de estudios monetarios latinoamericanos, 1965.

BASSO, Maristela. Joint ventures: manual prático das associações empresariais. 3. ed. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002.

BONETE PERALES, Rafael. La Cooperación científico-tecnológica. In: RIMOLDI DE LADMANN, Eve (Coord.). MERCOSUR y Comunidad Europea. 2. ed. Buenos Aires: Ediciones Ciudad Argentina, 1998.

BRASIL. Lei 6.404, de 15 de dezembro de 1976. Dispõe sobre as Sociedades por Ações. Disponível em: < [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/L6404consol.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L6404consol.htm)>.

BROSETA PONT, Manuel. Manual de Derecho Mercantil. 10. ed., reimpressão. Madrid: Editorial Tecnos, 2000.

CARDOSO, Fernando Henrique. La globalización y los desafíos de la democracia en el plano internacional. Foreign Affairs, Ciudad de México, v. 2, n. 1, primavera de 2002.

CARVALHO, Orlando de. Critério e estrutura do estabelecimento comercial: O problema da empresa como objecto de negócios. Coimbra: Coimbra Editora, 1967.

CHANG, Há-Joon. Globalisation, Economic Development and the Role of the State. London: Zed Books, 2003.

CHULIÁ VICENT, E.; BELTRÁN ALANDETE, T. Aspectos jurídicos de los contratos atípicos. Barcelona: Bosch Editor, 1994. v. 1.

COREIA DO SUL: informações comerciais. Disponível em: <[http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl\\_1196773036.pdf](http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1196773036.pdf)>. Acesso em: 02/09/2015.

ESTEVES, Luis Eduardo. Capacidade absorptiva e os determinantes do hiato tecnológico: um modelo de catching up. 2009. 77 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, Paraná.

FERNÁNDEZ MASIÁ, Enrique. Protección internacional de la propiedad industrial e intelectual. In: ESPLUGUES MOTA, Carlos (Dir.). Derecho del Comercio Internacional. 5. ed. València: Tirant lo Blanch, 2012.

FERNÁNDEZ ROZAS, José Carlos. Derecho del Comercio Internacional. Madrid: Eurolex, 1996.

FERRAZ, Daniel Amin. A concentração empresarial no contexto da economia internacional. In: FERRAZ, Daniel Amin (Org.). Direito Empresarial – marco jurídico de internacionalização das empresas brasileiras. Curitiba: Ed. CRV, 2012.

FERRAZ, Daniel Amin. Da qualificação jurídica das distintas formas de prestação tecnológica: breve análise do marco regulatório internacional. Revista de Direito Internacional, Brasília, v. 12, n. 2, 2015.

FERRAZ, Daniel Amin. Dos contratos internacionales do comércio: regime geral. In: FERRAZ, Daniel Amin (Org.). *Contratação Internacional: algumas espécies de contratos mercantis*. Curitiba: Ed. CRV, 2015.

FERRAZ, Daniel Amim. Grupo de sociedades: instrumento jurídico de organização da empresa plurissocietária. *Revista de Direito Internacional*, Brasília, v. 12, n. 2, 2014.

FERRAZ, Daniel Amin. *Joint venture e contratos internacionais*. Belo Horizonte: Mandamentos, 2001.

FLORES OLEA, Víctor; MARÍÑA FLORES, Abelardo. *Crítica a la globalidade*. México-DF: Fondo de Cultura Económica, 1999.

FURTADO, Gustavo Guedes. *Transferência de tecnologia no Brasil: uma análise de condições contratuais restritivas*. 2012. 121 f. Dissertação (Mestrado) - Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas, Estratégia e Desenvolvimento – PPEd, Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.

GARCÍA-CASTRILLÓN, Carmen Otero: *Las patentes en el comercio internacional*. Madrid: Dykinson, 1997.

GOMES, Marcus Lívio. *Los principios de la fiscalidad internacional y la Tributación de los servicios sin transferencia de Tecnología prestados por no residentes sin Establecimiento permanente en Brasil. Su conformación jurídica por los Tribunales*. *Nomos*, Revista do Programa de Pós-Graduação em Direito da UFC, v. 32, n.2 (2012).

GUARDIOLA SACARRERA, Enrique. *Contratos de colaboración en el comercio internacional*. Barcelona: Bosch Editorial, 1998.

GUERRERO GAITÁN, Manuel. *Hacia el equilibrio contractual en los procesos de transferencia internacional de tecnologia en America Latina*, tesis doctorales, Universitat de Alacant, 2017.

KIM, Linsu. *Da imitação à inovação: a dinâmica do aprendizado tecnológico da Coreia*. Campinas: Editora da Unicamp, 2005.

LE PERA, Sérgio. *Joint venture y sociedad: acuerdos de coparticipación empresaria*. Buenos Aires: Astrea, 1989.

MACDONALD, Paul K. *Distancia y resistencia: las relaciones entre el centro y la periferia en la política internacional*. In: HIRST, Monica. *Crisis del Estado e Intervención Internacional*. Buenos Aires: Edhasa, 2009.

MASSAGUER FUENTES, José. *El contrato de licencia de Know-how*. Barcelona: José Maria Bosh Editor, 1999.

MESSINEO, Francesco. *Manuale di diritto civile e commerciale*. 6. ed. Padova: Cedam, 1943.

NUÑES, Ana Michavila. *La joint venture contractual en el ambito internacional*, Revista Eletrónica de Estudios Internacionales, Madrid, 2014.

PEREIRA NETO, Mario. *Joint Ventures com a União Europeia*. São Paulo: Aduaneiras, 1995.

PIMENTEL, Dinarco. *Contratos Joint Venture*, in *Revista Jurídica Portucalense*, Porto, vol. 1, número 17, ano 2015.

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

RIBEIRO, Marilda Rosado de Sá. *Direito do petróleo: as joint ventures na indústria do petróleo*. 2. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2003.

SABIDO RODRÍGUEZ, Mercedes. *Contratos internacionales de transferencia de tecnologia*. In: CALVO CARAVACA, Alfonso Luiz; CARRASCOSA GONZÁLEZ, Javier. *Curso de Contratación Internacional*. 2. ed. Madrid: Colex, 2006.

SANTOS, António Marques dos. *Transferência internacional de tecnologia, economia e direito: alguns problemas gerais*. Lisboa: Centro de Estudos Fiscais, 1984.

SCHOLZE, Simone H. C. *Propriedade intelectual e transferência de tecnologia*. Brasília: SEBRAE, 1996.

STRENGER, Irineu. *Direito Internacional Privado – Parte Geral*. 4. ed. São Paulo: LTr, 2000.

UNGER, Roberto Mangabeira. *Democracia Realizada*. São Paulo: Boitempo Editorial, 1998.

VARELA, João de Matos Antunes. *Das obrigações em geral*. 8. ed. Coimbra: Almedina, 1994.

WAACK, Roberto da Silva; VASCONCELLOS, Eduardo. *Transferência de tecnologia através de "joint-ventures"*. *Revista de Administração*, São Paulo, v. 24, n. 2, abr./jun. 1989.

**Submetido em: 1º nov. 2017. Aceito em: 26 jul. 2018.**