

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

WILLIAM KOGA

SOCIEDADE DE PROPÓSITO ESPECÍFICO EM PROJETOS DE INOVAÇÃO  
TECNOLÓGICA: ANÁLISE DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

CURITIBA

2015

WILLIAM KOGA

SOCIEDADE DE PROPÓSITO ESPECÍFICO EM PROJETOS DE INOVAÇÃO  
TECNOLÓGICA: ANÁLISE DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

Trabalho apresentado como requisito parcial à obtenção de bacharel em Direito no curso de graduação em Direito e Relações Sociais, setor de ciências jurídicas, Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Professor Doutor Edson Isfer.

CURITIBA

2015

## TERMO DE APROVAÇÃO

WILLIAM KOGA

### SOCIEDADE DE PROPÓSITO ESPECÍFICO EM PROJETOS DE INOVAÇÃO TECNOLÓGICA: ANÁLISE DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

Trabalho apresentado como requisito parcial à obtenção de bacharel em Direito no curso de graduação em Direito e Relações Sociais, setor de ciências jurídicas, Universidade Federal do Paraná, pela seguinte banca examinadora:

---

Orientador - Prof. Dr. Edson Isfer  
Setor de Direito Privado,  
Universidade Federal do Paraná – UFPR

---

Profa. Dra. Marcia Carla Pereira Ribeiro  
Setor de Direito Privado,  
Universidade Federal do Paraná – UFPR

---

Prof. Carlos Joaquim de Oliveira Franco  
Setor de Direito Privado,  
Universidade Federal do Paraná – UFPR

*A Deus pela essência,  
À minha Família pelo incondicional  
incentivo,  
À Raissa que é a razão da minha  
dedicação e  
Ao querido Professor Isfer pela  
indicação paciente do melhor caminho.*

## RESUMO

O propósito deste trabalho é relacionar os principais aspectos dos custos de transação observados nos projetos de inovação e as variadas formas de associação, em especial a Sociedade de Propósito Específico (SPE). Paralelamente, é feita uma investigação sobre os custos de transação e os aspectos societários da SPE. Assim, utilizando o método dedutivo, cria-se uma relação entre a SPE e as inovações, utilizando como critério os custos de transação e como a SPE aloca estes custos na sua estrutura societária. São dois os objetivos deste trabalho: (1) demonstrar tanto a importância das inovações no ambiente da competição comercial como apontar os aspectos organizacionais e comportamentais da indústria brasileira, (2) analisar a dinâmica prática da execução dos projetos de inovação utilizando como critério os custos de transação e, depois, relacionar estas informações com a SPE. Após o estudo destes dois objetivos apresenta-se uma alternativa para a inovação na indústria e a importância da utilização da SPE como uma forma mais eficiente de organização societária para o incremento da taxa de inovações bem sucedidas na indústria brasileira.

Palavras-chave: Sociedade de Propósito Específico, SPE, Inovação, Tecnologia, Brasil, Desenvolvimento, Schumpeter.

## **ABSTRACT**

The purpose of this work is to relate the main aspects of transaction costs observed in innovation's projects with the variety of association forms, specifically the Special Purpose Vehicle (SPV) or Special Purpose Entity (SPE). In parallel is made an investigation over the transaction costs and the corporate aspects of the SPE. Then, using the deductive method, is created a relation between SPE and Innovation, considering mainly the transaction costs and how the SPE allocate these costs within its association structure. There are two objectives in this work: (1) demonstrate both the importance of innovations in the competitive environment of the market and point to the organizational and behavioral aspects of the Brazilian industry, (2) analyze the practical dynamics of the execution of innovation projects using as criteria the transaction costs and then relate these aspects with the SPEs structure. After studying the two objectives is presented an alternative for innovation in industry and the importance of using the SPE as a more efficient corporate form of association for the increment of the rate of successful innovations in the Brazilian industry.

Keywords: Special Purpose Entity, SPE, Innovation, Technology, Brazil, Development, Schumpeter.

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b>	08
<b>2 FORMAÇÃO ECONÔMICA E INDUSTRIAL DO BRASIL</b>	12
2.1 CAFÉ E A BASE DA INDUSTRIALIZAÇÃO	12
2.2 PROCESSO DE SUBSTITUIÇÃO DE IMPORTAÇÕES (PSI)	17
2.3 PLANO DE METAS	22
2.4 TENTATIVAS DE ESTABILIZAÇÃO	24
2.5 GOVERNO MILITAR	25
2.6 NOVA REPÚBLICA	28
2.7 REFORMAS ESTRUTURAIS E PRIVATIZAÇÕES	30
2.8 GOVERNO LULA	32
2.9 PANORAMA CONTEMPORÂNEO	33
<b>3 INOVAÇÃO TECNOLÓGICA</b>	37
3.1 INOVAÇÃO COMO ELEMENTO DOS CICLOS DE NEGÓCIOS	37
3.2 CONCORRÊNCIA SCHUMPETERIANA	40
3.3 RESULTADO DA COMPETIÇÃO SCHUMPETERIANA	46
3.4 COMPARAÇÃO COM O CENÁRIO BRASILEIRO	48
<b>4 CUSTOS DE TRANSAÇÃO</b>	56
4.1 TEORIA DA FIRMA	57
4.2 ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO	67
4.3 INOVAÇÕES E CUSTOS DE TRANSAÇÃO	74
4.4 FORMAS DE ORGANIZAÇÃO DA EMPRESA	79
<b>5 SOCIEDADE DE PROPÓSITO ESPECÍFICO</b>	81
5.1 CONTORNO JURÍDICO	85
5.2 PROPÓSITO ESPECÍFICO	87
5.3 TIPOS SOCIETÁRIOS SIMILARES	90
5.3.1 <i>Joint Venture</i>	90
5.3.2 Sociedade em Conta de Participação	94
5.3.3 Consórcio	98
5.4 SPE, INOVAÇÃO E CUSTOS DE TRANSAÇÃO	102
<b>6 CONSIDERAÇÕES FINAIS</b>	111
<b>REFERÊNCIAS</b>	114

## 1 INTRODUÇÃO

A importância da utilização de novas tecnologias para o desenvolvimento industrial e econômico já faz parte do senso comum. Entretanto, a indústria brasileira encontra-se, em diversos setores, muito afastada da fronteira tecnológica. Em parte, este atraso é reflexo da forma com que a indústria brasileira se desenvolveu, alimentada por estrangulamentos externos, políticas públicas excessivamente protecionistas e, durante um grande período, por mercados marcados por uma *concorrência de compadrio*. Importante verificar como os fatores conjunturais e os aspectos peculiares da formação econômica brasileira influenciaram na modelagem dos mercados e no modo de gestão das sociedades empresárias para uma visão panorâmica mais contextualizada.

Diversos autores indicam que falta ao empresário brasileiro certo ânimo e um instinto de competitividade para dominar os mercados nos quais atua. Certo que não se pode generalizar a afirmativa, visto que o Brasil tem empresas altamente competitivas que se destacam, inclusive, no mercado internacional.

A crescente integralização dos mercados, desencadeada por movimentos de globalização, acentuou as divergências de qualidade e preço entre os competidores, podendo-se dizer que a concorrência mercantil foi elevada a um novo patamar. Consequentemente, a especialização e o ganho de produtividade nas indústrias passaram a ser essenciais à sobrevivência delas próprias no mercado. Neste cenário, a *inovação tecnológica* tornou-se uma das armas mais eficazes dentro do arsenal das empresas que se engajam em competições comerciais.

Segundo a economia concorrencial, as inovações tecnológicas, se corretamente aplicadas, catapultam a empresa inovadora sobre suas adversárias e o distanciamento tecnológico permite a geração de *lucros de monopólio* durante o período em que a vantagem se mantiver. Analogamente, as empresas que se mantêm afastadas da fronteira tecnológica tendem a ter suas participações no mercado cada vez mais reduzidas.

Ora, pode parecer simples, a saída para a indústria brasileira é, portanto, inovar. Correto, mas não exatamente. O processo de inovação é extremamente complexo, custoso e, ainda, altamente arriscado.

O êxito é essencial, assim, o planejamento técnico, a gestão de custos e riscos nos processos de implementação tecnológica são primordiais. Não se pode perder de vista que há um longo caminho a se percorrer desde a concepção da ideia até a viabilização econômica da inovação tecnológica. Logo, afora o convencimento sobre a importância da inovação, a empresa deve se preocupar com a forma com que será realizada a implantação da nova tecnologia nos processos produtivos, *como fazer* é tão ou mais importante no processo de desenvolvimento tecnológico quanto a invenção em si.

Como organizar o processo de desenvolvimento de tecnologia? Dentro da própria empresa? Destinar capital humano e financeiro para um departamento específico? Com quem se associar? Como contratar? Qual clausulado é essencial nestes contratos? Qual o custo destas associações? E qual o custo em não se associar e transacionar diretamente no mercado aberto?

Neste trabalho, a preocupação centra-se, justamente, na estrutura organizacional que a empresa pode vir a adotar para conduzir o seus projetos de pesquisa e desenvolvimento e de que forma uma estrutura pode ser mais adequada que a outra.

O sucesso no desenvolvimento tecnológico exige a realização de uma série de transações que podem ser efetuadas no mercado aberto ou internamente na própria empresa. Cada uma destas modalidades tem um custo específico e, considerando que se trata de uma atividade de alto risco, a alocação eficiente de recursos contribui diretamente para o êxito do projeto. Também, é forçosa a reunião de parceiros com conhecimentos em áreas específicas, além da necessidade de suprimento de demandas de diferentes naturezas (técnica, financeira, geográfica etc). Precisamente por isso devem ser conciliados os diversos interesses que convivem na execução dos projetos de desenvolvimento tecnológico. Na mesma medida, os parceiros demandam segurança nos investimentos que venham a realizar. Logo, os instrumentos jurídicos utilizados para organizar os projetos de desenvolvimento tecnológico devem tutelar com eficiência os direitos de propriedade de cada um dos

participantes. Em função destas questões, a estrutura jurídica dos projetos de pesquisa e desenvolvimento (P&D) deve apresentar os menores custos de transação para as partes, que podem optar pela elaboração de uma série de contratos ou pela criação de estruturas societárias.

Uma forma societária peculiar quanto ao objeto social, pela delimitação precisa da finalidade social e pela duração societária condicionada à execução do objeto, oferece a oportunidade de alocar os custos de transação de modo mais eficiente, considerando as características gerais dos projetos de desenvolvimento tecnológico. Trata-se da Sociedade de Propósito Específico (SPE).

Combinando diversos parceiros comerciais, estrategicamente reunidos em função das necessidades do projeto e, simultaneamente, protegendo tanto os interesses individuais destes parceiros quanto o objetivo principal, a SPE permite uma determinação mais precisa dos direitos de propriedade de cada uma das partes, coibindo eventuais ações oportunistas das próprias partes e oferecendo um referencial legal para a resolução dos conflitos supervenientes da execução do projeto.

A averiguação dos fatores que influenciam a variação dos custos de transação nos processos de inovação é, também, essencial. Com este levantamento é possível verificar a forma com que a estrutura jurídica estudada dialoga com estes fatores e permite a apresentação de uma solução mais eficiente ao problema da estruturação e organização dos processos de inovação tecnológica, reduzindo ou, até mesmo, eliminando a alocação ineficiente de recursos, contribuindo diretamente para o incremento da probabilidade de sucesso na incorporação de inovações tecnológicas aos processos industriais.

Este trabalho está organizado em quatro capítulos que percorrem um caminho que se inicia com uma visão macro (situação das bases industriais) e progressivamente ingressa no nível micro, chegando à forma de organização das empresas. Primeiramente busca-se investigar na formação da indústria brasileira e os aspectos relativos ao comportamento empresarial, especificamente no que diz respeito às inovações (*Formação Econômica e Industrial do Brasil*). Na sequência é introduzida a inovação tecnológica como instrumento de ganho de competitividade, sob a luz dos preceitos da

concorrência schumpeteriana (*Inovação Tecnológica*). O somatório destas duas seções procura demonstrar a relevância da inovação tecnológica e a sua respectiva importância para o desenvolvimento da indústria brasileira.

Entende-se que os aspectos práticos são essenciais, uma vez que a mera tentativa de inovação não se qualifica como alavanca concorrencial, apenas quando há sucesso nos projetos de desenvolvimento tecnológico é que a empresa consegue produzir resultados econômicos. Em função disto, é feita uma análise dos projetos de inovação tecnológica sob a ótica da Teoria dos Custos de Transação buscando apresentar os critérios de mensuração dos custos nas diferentes modalidades de transação, mapeando os direitos contrapostos, os interesses das partes e os custos de delimitação e proteção dos direitos de propriedade, criando uma ponte entre o elemento econômico da inovação e a forma com que a empresa pode atingi-lo (*Custos de Transação*). Determinados estes pontos a discussão é trazida para o âmbito da empresa, ao se combinar os critérios levantados com a dinâmica especial oferecida pela Sociedade de Propósito Específico, considerando os seus particulares jurídicos e dialogando com a ideia da organização dos projetos de desenvolvimento tecnológico dentro da estrutura societária da SPE (*Sociedade de Propósito Específico*).

## 2 FORMAÇÃO ECONÔMICA E INDUSTRIAL DO BRASIL

O cenário industrial brasileiro configurou-se pela reunião de elementos herdados de cada um dos diversos ciclos econômicos que, permeados por elementos conjunturais, criaram uma dinâmica particular para os desenvolvimentos subsequentes, contribuindo diretamente para a formação econômica do Brasil. Neste capítulo, centra-se a análise na história da indústria, que pode ser entendida como o reduto das inovações tecnológicas, demonstrando, ainda, que o modelo de expansão da atividade industrial no país criou empresários passivos aos ciclos de evolução tecnológica, na seguinte medida:

(...) podemos relacionar o fato do desenvolvimento das economias periféricas acontecerem a partir da transmissão de técnicas e não da sua criação; é um desenvolvimento dependente dos países já desenvolvidos, tendo a substituição de importações como seu modelo mais significativo, sendo incapaz de criar nos empresários o “instinto animal”, isto é, a procura por soluções inovadoras.<sup>1</sup>

Intenta-se oferecer, ao final da revisão da formação econômica brasileira, um retrato mais nítido da indústria nacional para que se possa adequar o objeto de discussão deste trabalho ao contexto brasileiro.

### 2.1 CAFÉ E A BASE DA INDUSTRIALIZAÇÃO

Como colônia de Portugal o Brasil teve, durante muito tempo, sua atividade econômica restrita ao fornecimento de um rol muito específico de produtos, que representavam os interesses econômicos da Metrópole em cada um dos diferentes ciclos econômicos, com predominância quase exclusiva de produtos primários. Por mais que os ciclos do açúcar, do ouro e da borracha tenham contribuído para o desenvolvimento econômico brasileiro ao longo da

---

<sup>1</sup> LINS, Leonardo Melo. **Racionalidade, criatividade e inovação na endogeneidade do desenvolvimento**. In. Cadernos do Desenvolvimento. Vol. 9. No. 15. Rio de Janeiro: 2014, p. 91-92.

história, no que diz respeito à industrialização verifica-se que as condições essenciais para o desenvolvimento inicial foram fornecidas pelo ciclo cafeeiro.

O início do século XIX marcou um período de grande crescimento econômico em função, sobretudo, do desenvolvimento do comércio externo que criou um fluxo positivo de divisas e permitiu uma acumulação de capital que, posteriormente, viabilizaria o investimento na indústria local.

Os bens de exportação nesta fase consistiam em um leque de produtos tipicamente tropicais<sup>2</sup>, o café já era cultivado e amplamente consumido internamente no Brasil, muito antes de vir a se tornar um produto economicamente atrativo. O produto passou a ter maior destaque apenas com a Revolta de São Domingos, na colônia francesa do Haiti, grande exportadora deste produto naquela época. A crise política gerou um choque na oferta mundial de café, desencadeando uma alta vertiginosa nos preços. Este movimento tornou viável ao Brasil a expansão do cultivo do café mirando o mercado internacional.

No princípio, a lavoura do café aproveitou-se da existência de um conjunto de recursos que estavam ociosos, em função da decadência do ciclo do ouro na região de Minas Gerais, aproveitando-se do estoque de mão-de-obra escrava subutilizada:

Ao transformar-se o café em um produto de exportação, o desenvolvimento de sua produção se concentrou na região montanhosa próxima da capital do país. Nas proximidades desta região existia relativa abundância de mão-de-obra, em consequência da desagregação da economia mineira. Por outro lado, a proximidade do porto permitiria solucionar o problema do transporte lançando mão do veículo que existia em abundância: a mula. Dessa forma, a primeira fase da expansão cafeeira se realiza com base num aproveitamento de recursos preexistentes e subutilizados.<sup>3</sup>

Esta foi uma situação economicamente interessante, pois ao perceber que a força motriz da atividade comercial era a apropriação de recursos produtivos subutilizados, é possível entender porque nos períodos em que houve queda nos preços do café, entre 1830 e 1840, o Brasil optou por expandir a sua produção, ainda que isto contribuísse para uma queda ainda

---

<sup>2</sup> PRADO JÚNIOR, Caio. **História Econômica do Brasil**. 24. Ed. Editora Brasiliense: São Paulo, 1980, p. 210.

<sup>3</sup> FURTADO, Celso. **Formação econômica do Brasil**. 34. Ed. Companhia das Letras: São Paulo, 2007, p. 169.

maior nos preços. A resposta está na relação favorável que existia entre os custos e receita marginais:

Imagine que uma empresa esteja produzindo  $Q_1$ . A esse nível de produção, a receita marginal é maior que o custo marginal, ou seja, se a empresa aumentasse o seu nível de produção e vendas em 1 unidade, a receita adicional ( $RMg_1$ ) excederia os custos adicionais ( $CMG_1$ ). O lucro, que é igual à receita total menos o custo total, aumentaria. Assim, quando a receita marginal é maior que o custo marginal, como em  $Q_1$ , a empresa pode aumentar os lucros elevando a produção.<sup>4</sup>

O custo marginal dos produtores de café daquela época era menor que a receita proveniente do aumento na produção. Justamente em função da utilização de recursos ociosos, foi possível aumentar os lucros apenas com o aumento na produção, mesmo com os preços do produto caindo no mercado internacional a relação entre os custos continuava a favorecer os produtores.

Na fase chamada por Celso Furtado de *gestação da economia cafeeira* é que nasceu uma nova classe de empresários, os quais passaram a se ocupar da produção de bens para suprir a demanda do mercado local, que havia ganhado grande relevo com a vinda da família real para o Brasil. Com o comércio e, inclusive, com a prestação de serviços auxiliares à produção do café, tal como transporte de grãos para os portos e para outros pontos de venda, alguns comerciantes bem sucedidos conseguiram formar uma reserva de capital que possibilitou a ulterior entrada deles no mercado principal do café, dando início ao ciclo de expansão da produção cafeeira.

A economia cafeeira formou-se em condições distintas. Desde o começo, sua vanguarda esteve formada por homens com experiência comercial. Em toda a etapa da gestação os interesses da produção e do comércio estiveram entrelaçados. A nova classe dirigente formou-se numa luta que se estende em uma frente ampla: aquisição de terras, recrutamento de mão-de-obra, organização e direção da produção, transporte interno, comercialização nos portos, contatos oficiais, interferência na política financeira e econômica.<sup>5</sup>

As necessidades desta classe produtora guiaram as políticas econômicas da época, voltadas a adotar posicionamentos e oferecer incentivos

---

<sup>4</sup> MANKIW, N. Gregory. **Princípios de Microeconomia**. 6. Ed. Cengage Learning: São Paulo: 2013, p. 265.

<sup>5</sup> FURTADO, Celso. **Formação econômica do Brasil**. 34. Ed. Companhia das Letras: São Paulo, 2007, p. 172.

que permitissem que o suprimento das demandas desta classe. Com ajuda estatal criou-se, ao final deste período de *gestação*, condições para que a própria economia cafeeira financiasse a sua posterior expansão.

Neste ponto, vale um comparativo entre a expansão das economias europeias e a brasileira. No velho continente os países estavam passando por uma revolução tecnológica que fomentou a urbanização e o acesso a melhores condições de vida, possibilitando o aumento da população pela queda nas taxas de mortalidade, por outro lado “*no caso brasileiro, o crescimento era puramente em extensão. Consistia em ampliar a utilização do fator disponível – a terra – mediante a incorporação de mais mão-de-obra. A chave de todo o problema estava, portanto, na oferta de mão-de-obra.*”<sup>6</sup>

Por volta de 1860 o preço do café atingiu um patamar que tornou extremamente atrativo o cultivo do café. Porém, ao mesmo tempo, a cultura do algodão estava em alta nos Estados Unidos, após a Guerra de Secessão, o que causou uma disputa pela mão-de-obra africana, diminuindo consideravelmente o fluxo de escravos negros para o Brasil encarecendo o custo da mão de obra.

A força de trabalho escassa incentivou a corrente imigratória europeia, que pode ser considerado *o fator decisivo que permitiu que o enorme surto da lavoura cafeeira do Brasil*<sup>7</sup>, apenas possível em razão da grande contribuição do governo brasileiro no custeio das passagens transatlânticas dos imigrantes, que normalmente não dispunham de condições para realizar a viagem com seus próprios esforços. Somada a esta ajuda, deve-se ressaltar a importância da unificação da Itália, e pela comunicação do norte, mais desenvolvido, com a região sul, tecnologicamente mais atrasada. A concorrência criada entre as indústrias italianas acabou por desorganizar várias manufaturas no sul da Itália, gerando um nível de desocupação tal que incentivou, ainda mais, a corrente migratória.

Além da criação de uma massa consumidora, aceita-se a proposição de que, em geral, os imigrantes vinham com uma bagagem cultural mais apurada que a brasileira, que isto se manifestava em dois aspectos: por um

---

<sup>6</sup> FURTADO, Celso. **Formação econômica do Brasil**. 34. Ed. Companhia das Letras: São Paulo, 2007, p. 177.

<sup>7</sup> PRADO JÚNIOR, Caio. **História Econômica do Brasil**. 24 Ed. Editora Brasiliense: São Paulo, 1980, p. 226.

lado incentivava a criação de um comércio que fosse além dos produtos básicos, com a abertura de espaço para que a indústria brasileira primitiva suprisse estas novas necessidades, e, por outro lado, os imigrantes representavam uma força de trabalho apta a ocupar posições na indústria mais complexa, que posteriormente viria a ser desenvolvida. Com isso houve uma alteração na própria organização econômica, que perde aqueles moldes pré-capitalistas e vai tornando-se mais *racional*:

A introdução do trabalhador livre assalariado teria conduzido a novas condições econômicas da produção: racionalização da produção fim da autarquia das fazendas, diversificação do investimento, “urbanização” dos fazendeiros etc.<sup>8</sup>

A urbanização e a alteração nos moldes produtivos lançaram-se como a base social para a implementação da indústria brasileira. O segundo fator de extrema importância foi a disponibilidade financeira, derivada da acumulação de capital possibilitada pelo desenvolvimento das atividades cafeeiras.

Nos anos que seguiram, o comércio exterior estabeleceu-se como fator predominante para o crescimento, tanto pelo aumento no volume das exportações brasileiras quanto pelo aumento nos preços dos produtos, podendo-se observar *um incremento de 396% na renda real gerada pelos exportadores*<sup>9</sup>. Concomitantemente, o país vivia um período de alterações políticas, como a Independência e o fim do monopólio com Portugal, o que desencadeou, entre outros aspectos, a possibilidade de criação de uma classe comercial burguesa organizada para aproveitar as condições internacionais e investir em diversas outras áreas:

Todas essas transformações que se processaram na economia cafeeira seriam índices do desenvolvimento capitalista no Brasil: expansão do capital comercial nacional, trabalho assalariado, estradas de ferro, mecanização do beneficiamento do café, bancos, urbanização expressam uma nova forma de acumulação de capital e, conseqüentemente, lançam as bases para a industrialização.<sup>10</sup>

<sup>8</sup> GREMAUD, Amaury Patrick; JÚNIOR, Rudinei Toneto; SAES, Flávio Azevedo Marques de. **Formação econômica do Brasil**. Editora Atlas: São Paulo, 1997, p. 64.

<sup>9</sup> FURTADO, Celso. **Formação econômica do Brasil**. 34. Ed. Companhia das Letras: São Paulo, 2007, p. 206.

<sup>10</sup> GREMAUD, Amaury Patrick; JÚNIOR, Rudinei Toneto; SAES, Flávio Azevedo Marques de. *Op.cit*, p. 65.

Reconhecida a fonte da industrialização no Brasil, é possível compreender algumas das características desta indústria nascente e enxergar mais claramente como algumas destas peculiaridades gestacionais ditaram os moldes da expansão subsequente.

## 2.2 PROCESSO DE SUBSTITUIÇÃO DE IMPORTAÇÕES (PSI)

A superprodução, a relutância do Estado em firmar uma política de contenção e a crise no mercado internacional, foram fatores que caracterizaram o fim da era do café. Com a queda nos preços, em decorrência da concorrência com outros países produtores e da diminuição nas compras de café, principalmente pelos Estados Unidos, o nível de produtividade do setor cafeeiro caiu pela metade. Inaugurando um período em que os setores ligados ao mercado interno tornaram-se mais atrativos ao capital.

Ao manter a procura interna com maior firmeza que a externa, o setor que produzia para o mercado interno passa a oferecer melhores oportunidades de inversão que o setor exportador (...). A precária situação da economia cafeeira, que vivia em regime de destruição de um terço do que produzia com um baixo nível de rentabilidade, afugentava desse setor os capitais que nele ainda se formavam.<sup>11</sup>

Mas, é certo que o gênese da indústria não ocorreu exatamente com o colapso do café, seria um erro afirmar isto. O desenvolvimento da economia cafeeira já havia promovido um fluxo positivo de investimentos, mesmo com a queda nos preços internacionais do café. Em parte, o mérito é da política econômica adotada pelo Brasil que se fundou em dois aspectos principais: a manutenção da renda e o deslocamento da demanda.

Em uma adoção clara à política econômica pregada por John Maynard Keynes, a qual indica que os Estados devem empenhar recursos para incentivar a atividade econômica nos períodos de baixo crescimento, que pode ser bem representada por Michael Lewis:

---

<sup>11</sup> FURTADO, Celso. **Formação econômica do Brasil**. 34. Ed. Companhia das Letras: São Paulo, 2007, p. 277.

Keynes theorized that increased demand would decrease supply overstocks and jumpstart production, leading to more work and more jobs and more people spending more money. (...) Businesses and bank were unwilling and/or unable to provide the injection of cash to get ball rolling. They had suffered great losses in the preceding years. To the ones still standing, investing in new operations seemed like throwing good money after bad debt. (...) Keynes knew government was the only party able to generate the needed level of stimulation.<sup>12</sup>

O Brasil passou, então, a utilizar os recursos públicos para sustentar os preços mediante um controle na oferta, comprando dos produtores o excedente das supersafras apenas para queimar, sustentando a demanda agregada:

Assim, mesmo pagando um preço mínimo baixo para os cafeicultores, esse preço ainda viabilizava a realização da própria colheita, e, portanto, o emprego e a renda de muitas pessoas, assim como permitia a manutenção de parte do efeito multiplicador exercido pelo café sobre o restante da economia.<sup>13</sup>

Ao atenuar os efeitos do choque externo foi possível manter o poder de consumo do mercado interno, permitindo um deslocamento na demanda. A redução nas exportações do café diminuiu bruscamente o fluxo de capitais para o Brasil levando a uma desvalorização cambial, que se agravou com a moratória da dívida brasileira, e encareceu os produtos importados, propiciando uma competição mais acirrada com os produtos nacionais.

A indústria brasileira não seguiu o ciclo comum de industrialização, resumido pelo desenvolvimento *artesanato-manufatura-indústria*, de modo que há uma grande lacuna entre a fase primitiva e a moderna manufatura, em parte pela condução econômica do Brasil. Por exemplo, em 1808 houve a abertura dos portos às nações amigas, por mais que se estivesse promovendo uma renovação no consumo brasileiro, atendendo às demandas da Coroa portuguesa que se mudara para o Brasil, esta decisão aniquilou a indústria brasileira da época, que não tinha condições de competir com os produtos

---

<sup>12</sup> [Keynes teorizou que o incremento na demanda poderia diminuir o excedente de estoques e fomentar a produção, levando a um mais de trabalho, mais empregos e mais pessoas gastando dinheiro. (...) As empresas e os bancos não estavam dispostos/ ou não podiam realizar a injeção de capital para fazer a economia girar. Eles haviam sofrido grandes perdas nos anos precedentes. Para aqueles que ainda tinham alguma condição, investir em novas operações parecia jogar dinheiro fora (...) Keynes sabia que o Governo era a única parte capaz de gerar o nível necessário de estímulo.]

LEWIS, Michael. **The real price of everything**. Sterling: New York, 2007, p. 1.231.

<sup>13</sup> GREMAUD, Amaury Patrick; JÚNIOR, Rudinei Toneto; VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval. **Economia brasileira contemporânea**. 7. Ed. Editora Altas: São Paulo, 2007, p. 350.

estrangeiros, em função das baixas taxas alfandegárias e do atraso tecnológico comercial brasileiro. Desta forma, os rendimentos que se poderia obter com a indústria não conseguia igualar aos retornos oferecidos pelo comércio de produtos primários, então o capital disponível foi direcionado para a agricultura e para o extrativismo, em vez de uma aplicação na manufatura.

Mesmo com estas adversidades, o Brasil oferecia dados positivos para o fomento do setor industrial, como o baixo custo da mão-de-obra, o declínio na taxa de câmbio e a implantação de altas taxas alfandegárias. No início do florescimento da indústria houve uma concentração da produção no estado de São Paulo, pela acumulação de boas condições econômicas em decorrência do sucesso no cultivo do café. Também neste contexto, a população europeia trazida para trabalhar nas lavouras colocou à disposição dos industriais uma mão-de-obra mais qualificada. Segundo Caio Prado Júnior, *a habilitação técnica do trabalhador europeu, (era) muito superior ao nacional recém egresso da escravidão ou estados similares*.<sup>14</sup> Sem contar que o estado de São Paulo contava com um sistema fluvial com potencial hidrelétrico e resolvia boa parte dos problemas energéticos que o Brasil enfrentava à época.

Com a Primeira Guerra Mundial a indústria brasileira ganhou um grande impulso, que passou a contar com uma menor concorrência internacional e passou a suprir a demanda dos países beligerantes. Neste período, também, houve uma forte queda no câmbio que favoreceu o setor exportador, pois tornou o produto brasileiro muito mais barato (e competitivo) no mercado internacional.

Da mesma forma, a diminuição na produtividade das indústrias estrangeiras envolvidas na guerra deixou o mercado interno desabastecido e abriu um espaço a ser explorado pelas empresas brasileiras. O desenvolvimento industrial nacional contribuiu para o equilíbrio das contas externas, possibilitando ao Estado criar, inclusive, uma reserva de moeda estrangeira. Todavia, esta estabilidade financeira e concorrencial não se apresentou como um ambiente de incentivo aos avanços em qualidade:

---

<sup>14</sup> PRADO JÚNIOR, Caio. **História Econômica do Brasil**. 24. Ed. Editora Brasiliense: São Paulo, 1980, p. 261.

A maior parte das indústrias brasileiras viverá parasitariamente das elevadas tarifas alfandegárias e da contínua depreciação cambial (...) os industriais brasileiros viverão em família, família pacífica que fraternalmente repartem as oportunidades.<sup>15</sup>

O Brasil vivia um momento em que os avanços verificados na indústria representavam apenas uma expansão horizontal e, sem a concorrência internacional, não foram feitos investimentos no sentido de aperfeiçoar os processos produtivos.

Embora o aumento da produção requeira o aumento das importações de máquinas e equipamentos, em um primeiro momento isso não foi necessário, pois era possível usar a capacidade ociosa preexistente (...) Posteriormente, seria possível importar equipamentos usados a preços mais baixos, provenientes de fábricas fechadas no exterior, em decorrência da Depressão.<sup>16</sup>

A indústria foi, então, apenas ocupando o espaço deixado pela retirada de grande parte dos produtos importados das prateleiras brasileiras, sem que houvesse um real fortalecimento do setor produtivo:

Além disto, a ação indiscriminada das tarifas e da depreciação monetária tinham estimulado indústrias inteiramente fictícias, simples atividades de “ajuntamento de peças”, que dependiam de fontes externas e longínquas de abastecimento para todas as suas necessidades, desde a maquinaria até a matéria-prima e matérias semi-processados que empregavam.<sup>17</sup>

Paradoxalmente, as mesmas políticas alfandegárias que visavam à proteção da indústria local desencorajavam os investimentos privados. Não havia uma produção interna de bens de capital, logo o aprimoramento dos aparelhos de produção dependia de importações e sofria com a incidência das mesmas taxas protecionistas. Aliado a isto, o país enfrentava uma carência de capitais, pois o nível de desenvolvimento econômico interno era baixo e grande parte da população era pobre, e isto se refletia em uma escassa poupança disponível à captação pelo setor privado, o que tornava o processo de capitalização lento e difícil.

---

<sup>15</sup> PRADO JÚNIOR, Caio. **História Econômica do Brasil**. 24. Ed. Editora Brasiliense: São Paulo, 1980, p. 262.

<sup>16</sup> MARQUES, Rosa Maria e REGO, José Márcio. organizadores. **Economia brasileira**. 2. Ed. Saraiva: São Paulo, 2003, p.76.

<sup>17</sup> PRADO JÚNIOR, Caio. *Op. Cit.*, p. 262-263.

Evidencia-se, portanto, que os capitais investidos na produção fabril eram dos próprios empreendedores, com uma enorme predominância de empresários individuais. Neste momento a indústria contava com baixo nível tecnológico, era dispersa e de baixa produtividade, com distribuição restrita quase que exclusivamente aos mercados locais.

A sua sorte estará indissolavelmente ligada e estreitamente subordinada às vicissitudes de um fator inteiramente estranho a ela e sobre que não tem mais remota ação: o comércio exterior e o balanço de contas internacionais do país, bem como o estado das finanças públicas e o ritmo das emissões destinadas a cobrir as despesas do Estado<sup>18</sup>

Ora, apesar da forte expansão, a indústria estava completamente refém de circunstâncias alheias ao seu poder e controle, evidenciando-se as duas características principais do processo de industrialização por substituição de importações: a alta dependência das políticas protecionistas e o direcionamento interno da indústria. Sustenta-se que a força motriz deste modelo de industrialização era o próprio estrangulamento externo.

(...) tal estrangulamento externo era recorrente e relativo. Recorrente pois a tendência era repetir-se sistematicamente ao longo do processo de substituição de importações, e relativo porque não poderia haver um desequilíbrio externo absoluto que significasse um limite completo às importações, as quais deveriam se manter minimamente para fazer face às necessidades relativas aos investimentos e à ampliação da capacidade produtiva do país. Os estrangulamentos, assim, funcionavam como estímulos e limites ao investimento industrial.<sup>19</sup>

Segundo esta crítica, a expansão industrial foi apenas até o limite tecnológico que não pôde ser transposto pela falta de incentivo ao investimento, uma vez que as mesmas barreiras alfandegárias que favoreciam competitivamente os produtos brasileiros tornavam quase impraticável a importação de bens de produção para o aprimoramento tecnológico das indústrias.

---

<sup>18</sup> PRADO JÚNIOR, Caio. **História Econômica do Brasil**. 24. Ed. Editora Brasiliense: São Paulo, 1980, p. 266.

<sup>19</sup> GREMAUD, Amaury Patrick; JÚNIOR, Rudinei Toneto; VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval. **Economia brasileira contemporânea**. 7. Ed. Editora Atlas: São Paulo, 2007, p. 354.

### 2.3 PLANO DE METAS

O auge do processo de expansão por substituição de importações ocorreu no governo do presidente Juscelino Kubistchek, que ficou marcado pela elaboração do Plano de Metas. O Plano foi uma tentativa de criar uma indústria integrada e que pudesse se desvencilhar do estrangulamento externo, fator que se apresentou inicialmente como o grande incentivador da expansão industrial brasileira. A atuação foi pautada tanto pelo incentivo às indústrias de base como pelos investimentos em infraestrutura. Neste sentido, o Plano fundou-se em três pontos principais: investimentos estatais em infraestrutura (principalmente rodoviária) e no setor elétrico (1), fortalecimento da indústria de produção de bens intermediários, como aço e o cimento (2) e incentivo às indústrias de bens de capital e de consumo duráveis (3).

O Plano de Metas atuava nestas três frentes, se por um lado estava atacando os pontos de estrangulamento também procurava criar pontos de germinação, para que houvesse um desenvolvimento natural a partir da irradiação de demandas derivadas, o que provocaria o desenvolvimento em setores econômicos auxiliares, ainda que não tivessem recebido diretamente o investimento estatal.

Contudo, refletindo a capitalização lenta e difícil já apontada, o problema do Plano de Metas estava no seu financiamento, que era quase que exclusivamente estatal. A implementação das medidas do Plano gerou um aumento excessivo nos gastos estatais e teve consequências macroeconômicas severas. A principal delas foi a inflação, que se originou da grande emissão de moeda para financiar estes gastos públicos.

Pelo exposto, percebe-se que, apesar das rápidas transformações provocadas ampliando e diversificando a matriz industrial brasileira, o Plano de Metas aprofundou todas as contradições criadas ao longo do processo de industrialização por substituição de importações, tornando claros os limites do modelo dentro do arcabouço institucional vigente. Por outro lado, essa fase do crescimento industrial brasileiro já representa, de certa forma, a superação do próprio modelo de substituição de importações, mesmo porque a

concepção do plano vai além de uma resposta a um problema de estrangulamento externo, sendo a interação entre os diferentes setores e subsetores da economia brasileira que passam a ditar o ritmo de uma economia que já está no final dos anos 50 muito mais madura e integrada.<sup>20</sup>

Muito embora um dos objetivos fosse a superação dos pontos de estrangulamento e a instituição de uma indústria mais independente, a própria concepção econômica do Plano de Metas fez com que houvesse um aprofundamento da industrialização pelo PSI:

Nota-se a expressiva taxa de crescimento médio do valor adicionado ao setor industrial no período (11,6% a.a.), superando o próprio ritmo de expansão do PIB (daí o ganho de participação do setor no total) dentre os subsetores, chama atenção o avanço da participação dos bens duráveis e dos de capital, no qual o processo de substituição de importações mais progrediu. Não resta dúvida de que a vinda das montadoras estrangeiras de automóveis – e concomitantemente desenvolvimento de um setor nacional de fornecedores de autopeças – muito contribuiu para o desempenho de ambos subsetores. Já o valor adicionado do subsetor de bens intermediários cresceu a um ritmo semelhante ao da indústria como um todo entre 1952 e 1961, daí a sua participação ter se mantido maior ou menos constante, com cerca de um terço do valor adicionado total.<sup>21</sup>

Uma questão importante em termos de investimento foi a importação de máquinas de bens de capital sem a cobertura cambial relativa, ou seja, sem que efetivamente tivesse que ser feita a troca de divisas. Esta possibilidade, criada pela Instrução 113 da SUMOC, que proporcionou um ambiente favorável à atração de investimentos estrangeiros. Pois, as integralizações podiam ser feitas diretamente por meio de bens de capital, que carregavam um valor produtivo importante para o desenvolvimento da indústria.

Mais de 50% do total do investimento externo direto que ingressou no Brasil entre 1955 e 1960, ou US\$ 401 milhões, o fizeram sob a égide daquela Instrução (Instrução 133 da SUMOC). Igualmente, dos US\$ 1,7 bilhão em empréstimos e financiamentos obtidos pelo Brasil entre 1955 e 1960, mais de 60% também ingressaram no país sob a forma de máquinas, veículo e equipamentos sem cobertura cambial.<sup>22</sup>

---

<sup>20</sup> GREMAUD, Amaury Patrick; JÚNIOR, Rudinei Toneto; VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval. **Economia brasileira contemporânea**. 7. Ed. Editora Atlas: São Paulo, 2007, p. 368-369.

<sup>21</sup> GIAMBIAGI, Fabio, VILLELA, André. organizadores. **Economia Brasileira Contemporânea**. 6. Ed. Editora Campus: São Paulo, 2011, p. 51.

<sup>22</sup> *Ibidem*, p. 52.

Esta prática possibilitou a manutenção de certo nível de investimento pelo setor privado, ainda que em um ambiente econômico de escassez de divisas. Entretanto, as inversões mais vultosas foram realizadas pelo setor público, que aportou a maior parte dos recursos no setor de energia e transporte, representando aproximadamente 71,3% do orçamento do Plano, as indústrias de base também receberam recursos públicos, mas em menor proporção (22,3%). Também foi oferecido financiamento à iniciativa privada para os investimentos feitos nas áreas de educação e alimentação.

A prevalência da participação pública nesta fase do desenvolvimento econômico brasileiro criou um sério problema inflacionário, eis que para financiar o aumento do gasto público o governo iniciou uma fase de expansão monetária, que ao mesmo tempo incrementava a oferta de crédito e possibilitava o investimento privado. Os índices de preços, contudo, começaram a acelerar de tal modo que o foco principal do governo passou a ser a estabilização monetária, pautando-se na contenção do gasto público, na moderação dos reajustes salariais e reforma no câmbio.

## 2.4 TENTATIVAS DE ESTABILIZAÇÃO

Os governos subsequentes, Jânio Quadros e João Goulart, deveriam enfrentar os problemas macroeconômicos deixados pela gestão de JK, era necessária a implantação de um pacote de medidas que tinham por objetivo a desvalorização cambial, a implantação de uma política monetária contracionista e a redução dos subsídios do petróleo e do trigo. A austeridade sem uma base parlamentar forte destruiu as articulações políticas de Jânio Quadros, que pouco tempo após o início de seu mandato acabou renunciando, assumindo o seu vice João Goulart.

Em razão deste cenário de baixo desenvolvimento econômico e inflação foi anunciado o Plano Trienal de Desenvolvimento Econômico e Social, elaborado pela equipe econômica liderada por Celso Furtado. O Plano tinha por objetivo garantir um crescimento de 7% a.a., reduzir a inflação de 25% para 10%, fazer com que o crescimento dos salários acompanhasse a taxa de

produtividade, promover a reforma agrária e renegociar a dívida externa para diminuir a pressão sobre a balança de pagamentos.

Os propósitos do Plano encontravam barreiras criadas pelo próprio governo, o mais notório deles foi a baixa aceitação dos termos, por parte dos Estados Unidos, da proposta de renegociação da dívida, em função da condução da Política Externa Independente, que levou o Brasil a aproximar-se de países socialistas, criando um mal estar diplomático que, em grande medida, atrapalhou as negociações dos termos da dívida. Em conclusão, o governo teve de abandonar o Plano trienal, restabeleceu os subsídios suprimidos e promoveu uma reforma ministerial. O populismo começou a enfrentar um sério descrédito popular em relação a capacidade dos governantes cumprirem os compromissos assumidos em campanha, esta desestabilização política aliada a grave crise econômica brasileira provocou uma queda severa nos investimentos fazendo com que a inflação chegasse a 90% em 1964.

## 2.5 GOVERNO MILITAR

A combinação destes fatores políticos e econômicos embasou o ulterior Golpe Militar. Os militares ao tomarem o poder procuraram conter os efeitos negativos desencadeados pelo Plano de Metas de JK, que se agravou com diversos problemas climáticos que prejudicaram a agricultura e a geração de energia, atingindo os dois setores mais importantes da economia brasileira. Utilizando-se do poder autoritário para a resolução da crise política foi possível a implementação forçada de medidas destinadas a resolução das questões econômicas. Neste contexto, foi anunciado o Plano de Ação Econômica do Governo (PAEG) cujo objetivo central era o combate à inflação e a aceleração do desenvolvimento econômico.

A equipe econômica do governo diagnosticou que o problema central da inflação estava no excesso de demanda, que em função das políticas populistas e uma falta de controle sobre o crédito havia elevado descontroladamente a propensão a consumir. Desta forma, fixou-se como meta

a redução do déficit público e a ampliação das receitas por meio de uma reforma tributária que permitisse uma maior arrecadação. Para atacar o problema do crédito promoveu-se um aperto monetário com o aumento dos juros reais, o que levou a um aumento no passivo das empresas, desencadeando um período de numerosas falências e diversas operações de fusões e aquisições, que atingiram principalmente empresas de pequeno e médio porte. Do ponto de vista econômico, essa onda de falências criou uma capacidade ociosa importante para a futura retomada do crescimento econômico.

O governo militar tinha a concepção de que embora o aumento nos preços fosse um problema da economia brasileira ele era um mal inevitável frente ao rápido desenvolvimento econômico. O que se procurou promover foi uma forma de atacar a inflação de forma gradual. Com a implementação destas medidas a inflação reduziu-se, entre 1964 e 1968, de 90% a.a. para 20% a.a., porém não se pode falar em um absoluto sucesso da política de contenção uma vez que o principal fator de desaceleração inflacionária foi a própria retração nas taxas de crescimento econômico.

Os problemas institucionais detectados envolviam questões legais, como a dificuldade na canalização da poupança para o setor produtivo, em função da Lei da Usura que limitava a remuneração do capital. Da mesma forma, a Lei do Inquilinato era um óbice ao desenvolvimento da construção civil por instituir um limite relativamente baixo aos alugueres que acabava por desaquecer o mercado imobiliário. As reformas institucionais do PAEG puderam ser verificadas em três grandes áreas: na tributária, na monetária e na política externa.

No âmbito tributário foi instituída a correção monetária e a alteração no formato dos tributos, que passaram a ser cobrados na forma de impostos cascata, incidindo sobre cada operação sobre o valor total. Além da criação de impostos como o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Imposto sobre Serviços (ISS) e o Imposto sobre Circulação de Mercadorias (ICM). Foram remodeladas as competências tributárias e foram criados fundos parafiscais como o FGTS e o PIS.

No sistema financeiro o grande destaque foi a criação do Conselho Monetário Nacional (CMN), que centralizou a regulamentação do sistema

financeiro brasileiro e permitiu uma condução independente da política monetária, de modo a direcionar mais facilmente os recursos superavitários para os setores produtivos. Também houve, neste período, uma reforma no mercado de capitais e a construção civil foi fomentada com a criação do Sistema Financeiro da Habitação (SFH).

Na condução da política externa optou-se por fornecer estímulos às exportações com isenções fiscais direcionadas, e a partir da aplicação de um sistema de minidesvalorizações cambiais, que tinham por objetivo refletir a diferença entre a inflação doméstica e a externa, foi equilibrado o poder aquisitivo da moeda brasileira. Para atrair o capital estrangeiro para os negócios locais foi renegociada a dívida externa e foram promovidas duas reformas legislativas principais: a Lei nº 4.131 permitiu o acesso das empresas ao mercado internacional e a Resolução 63 viabilizou a captação externa de recursos por bancos comerciais e de investimento. Com este mecanismo funcional de financiamento procurava-se lançar as bases da retomada do crescimento.

O período 1968-1973 (governos Costa e Silva e Médici, e com o Ministro da Fazenda Antonio Delfim Netto) caracterizou-se pelas maiores taxas de crescimento do produto brasileiro no histórico recente, com relativa estabilidade de preços. A taxa média de crescimento do produto situou-se acima dos 10% a.a. com destaque para o produto industrial, enquanto a taxa de inflação permaneceu entre 15 e 20% a.a. no período.<sup>23</sup>

O Milagre Econômico, como ficou conhecido, foi possível devido aos êxitos da política econômica. Os investimentos públicos em infraestrutura foram possíveis pela recuperação financeira do Estado, resultado da reforma tributária, pelo aumento nos investimentos feitos pelas empresas estatais e pela aplicação da “verdade tarifária”. Houve no período, ainda, um aquecimento na demanda por bens duráveis, viabilizada pela reforma financeira que permitiu uma maior oferta de crédito ao setor privado. A criação do SFH, por outro lado, fomentou o mercado imobiliário e a construção civil, sendo este um dos setores que mais apresentou crescimento no período.

---

<sup>23</sup> GREMAUD, Amaury Patrick; JÚNIOR, Rudinei Toneto; VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval. **Economia brasileira contemporânea**. 7. Ed. Editora Atlas: São Paulo, 2007, p. 384.

Com a recuperação das condições do comércio exterior, a reaproximação do Brasil com os Estados Unidos (Aliança para o Progresso), a melhoria nos termos de troca e os incentivos fiscais, o setor externo apresentou uma grande melhora e contribuiu positivamente para o reequilíbrio da balança de pagamentos.

## 2.6 NOVA REPÚBLICA

Apesar das indicações de uma decolagem iminente, a economia brasileira sofreu com um choque econômico externo, iniciado pela moratória da dívida mexicana, que jogou o Brasil dentro uma grave recessão nos anos 1980, desestabilizando as condições internas para a evolução da indústria.

A chamada década perdida caracterizou-se pela queda nos investimentos e no crescimento do PIB, pelo aumento do déficit público, pelo crescimento das dívidas externa e interna e pela ascensão inflacionária. O PIB apresentara um crescimento médio de 7% entre 1947 e 1980, caindo para 2% entre 1981 e 1990. Em função deste desempenho medíocre do PIB, a renda per capita manteve-se praticamente constante ao longo da década de 1980.<sup>24</sup>

O agravamento da situação econômica criou uma pressão insustentável sobre o regime militar, que já convivia com diversos movimentos políticos em prol da democratização. Sucumbindo às pressões, em 1985 caía o Regime Militar e começava a Nova República.

Em 1984, o Brasil vivia um momento peculiar de sua história. Após 20 anos de Regime Militar, aos poucos ganhava força o movimento por eleições "Diretas Já". No imaginário de milhões de brasileiros que iam às manifestações pelo direito de eleger o presidente da República, a democracia não apenas traria de volta as liberdades civis e políticas, como também o fim da inflação, o retorno do crescimento e a sonhada redistribuição de renda. O ambiente nacional, em suma, era de esperança e confiança na introdução de profundas mudanças.<sup>25</sup>

---

<sup>24</sup> MARQUES, Rosa Maria e REGO, José Márcio. organizadores. **Economia brasileira**. 2. Ed. Saraiva: São Paulo, 2003, p.138.

<sup>25</sup> GIAMBIAGI, Fabio, VILLELA, André. organizadores. **Economia Brasileira Contemporânea**. 6. Ed. Editora Campus: São Paulo, 2011, p. 117.

Crescia entre os economistas a visão de que o próprio sistema de correção monetária instituída pelos militares no PAEG estava criando um obstáculo ao combate do aumento nos índices de preços e, portanto, a economia brasileira deveria ser desindexada.

Sob o comando de José Sarney, em 1986, adotou-se uma política econômica que colocaria em prática um Choque Heterodoxo, baseado no pensamento de que a estabilização poderia ser atingida através de um pacto de adesão compulsória. Ou seja, congelamento de preços. Esta linha de ação deu origem ao Plano Cruzado, que promoveu uma reforma monetária e estabeleceu o Cruzado como o novo padrão monetário, procurando aliar a imagem de uma nova moeda forte à estabilização (congelamento) dos preços.

Inicialmente, o Cruzado conseguiu ser bem sucedido, a inflação de 15% a.m. de fevereiro de 1986 chegou a praticamente zero nos meses subsequentes. O IBGE indicava um aumento de 20% nos postos de trabalho, o desemprego subira apenas no setor bancário. Entretanto, o aumento no poder de consumo da população dentro de um ambiente de demanda já aquecida criou problemas ainda maiores para os fins da estabilização. Por isso, foi necessária a adoção de uma política monetária acomodatória por meio da expansão do crédito, como é comum em períodos de estabilização, acelerando ainda mais a inflação.

Logo se tornou claro, na realidade, que o governo tinha provocado uma expansão exagerada da oferta de moeda. As taxas de juros reais se tornaram negativas e ocorreu um processo de valorização expressiva dos ativos financeiros.<sup>26</sup>

Prontamente começaram aparecer os sinais de desabastecimento da economia, pela impotência da indústria em incrementar os seus níveis de produção para atender a demanda local. Parte da baixa oferta foi consequência do próprio congelamento de preços instituído pelo governo, que ao forçar a manutenção dos preços à níveis abaixo do custo marginal desencorajava a expansão da produção. A balança econômica sofreu um forte desequilíbrio durante este período frente a necessidade de importar uma grande quantidade de produtos para atender a demanda doméstica. Em 1987 a política de

---

<sup>26</sup> GIAMBIAGI, Fabio, VILLELA, André. organizadores. **Economia Brasileira Contemporânea**. 6. Ed. Editora Campus: São Paulo, 2011, p. 127.

congelamento dos preços teve fim, juntamente com o Plano Cruzado e a decretação da moratória do pagamento dos juros externos, que diminuiu ainda mais a entrada de recursos no país.

Nos anos seguintes sobrevieram os Planos Bresser e Verão que também buscavam criar um choque deflacionário, combinando abordagens heterodoxas e ortodoxas, utilizando as políticas fiscais e monetárias para tentar controlar a inflação.

## 2.7 REFORMAS ESTRUTURAIS E PRIVATIZAÇÕES

As tentativas de controle inflacionário restaram infrutíferas. Apesar da conquista de breves períodos de desaceleração, com o passar do tempo os índices de preço voltavam a acelerar.

Ao final do período havia um certo consenso entre os economistas de que a indexação no Brasil consistia, sim, num problema a ser solucionado, mas que o congelamento definitivamente não era uma estratégia eficiente.<sup>27</sup>

As fracassadas tentativas de combate à inflação agravaram a situação financeira do Estado, e enquanto as economias desenvolvidas mundiais estavam fazendo grandes progressos em termos tecnológicos a indústria brasileira permaneceu praticamente inerte. A retração nos investimentos prejudicou principalmente a indústria de bens de capital.

O quadro começou a se modificar com o anúncio do Plano Brady, que reestruturou a dívida soberana de 32 países, e criou condições para que o então presidente Fernando Henrique Cardoso promovesse as chamadas “reformas estruturais”, utilizando-se da abundante poupança externa como fonte de financiamento.

No âmbito internacional, o cenário se alterava rapidamente. Nos anos 1970, o padrão de industrialização era liderado pelos complexos metal-mecânico e químico. Na década de 1980, passou a ser

---

<sup>27</sup> GIAMBIAGI, Fabio, VILLELA, André. organizadores. **Economia Brasileira Contemporânea**. 6. Ed. Editora Campus: São Paulo, 2011, p. 136.

condicionada pela busca de novos materiais e de energias renováveis e pela biotecnologia. Surgia a necessidade de articulação e definição de uma política industrial efetiva, que adaptasse o país às transformações em curso na economia mundial e fomentasse internamente a recuperação do atraso tecnológico.<sup>28</sup>

As privatizações intensificaram a abertura econômica do Brasil, em linha com a Política Industrial de Comércio Exterior:

Em termos da velha metáfora, acreditava-se que seria preciso uma “cenoura” e um “chicote” para fazer a “carroça da indústria nacional” voltar a andar.<sup>29</sup>

O Governo encarava a recuperação do atraso industrial não apenas como um problema a ser resolvido mas, também, como uma condição para que fosse atingida a estabilização dos preços. O Plano Nacional de Desestatização (PND) foi um instrumento essencial para redesenhar o parque industrial brasileiro e consolidar a estabilidade com a redução da dívida pública. Foram privatizadas as empresas federais nos ramos da siderurgia, da petroquímica e de fertilizantes, gerando uma receita de US\$ 8,6 bilhões com transferência de US\$ 3,3 bilhões em dívidas para o setor privado. Acompanhando a política de privatizações, o governo promoveu mudanças nas políticas de comércio exterior, com a adoção de uma taxa de câmbio livre e a liberação das importações, retirando-se as barreiras protecionistas de limitação quantitativa.

Neste cenário, buscando a estabilização da economia e o controle da inflação foi elaborado o Plano Real, implementado em três fases. Na primeira, foram tomadas medidas para conter os gastos públicos, a equipe econômica relacionou o desequilíbrio das contas do governo como a principal fonte inflacionária. Na segunda, criou-se um padrão estável de valor, destinado a servir como uma espécie de transação para a estabilidade de preços, a Unidade Real de Valor (URV). Contendo-se a principal causa da inflação (gastos públicos) e elaborada uma forma de transição para a estabilidade (URV) a última etapa foi a instituição de uma nova moeda que se apresentasse com forte credibilidade e pudesse representar um poder aquisitivo estável, o Real.

---

<sup>28</sup> MARQUES, Rosa Maria e REGO, José Márcio. organizadores. **Economia brasileira**. 2. Ed. Saraiva: São Paulo, 2003, p. 204.

<sup>29</sup> GIAMBIAGI, Fabio, VILLELA, André. organizadores. **Economia Brasileira Contemporânea**. 6. Ed. Editora Campus: São Paulo, 2011, p. 146.

Em suma, o primeiro governo FHC foi caracterizado por uma política cambial rígida, bem como por uma crescente dependência nacional do financiamento externo e um grande desequilíbrio fiscal. Já no segundo mandato, o câmbio flutuante, a redução no déficit da conta corrente e o forte ajuste fiscal, resultaram em um saldo positivo na análise conjunta das duas gestões. O grande avanço foi o estabelecimento do chamado tripé de política econômica: metas de inflação, câmbio flutuante e controle fiscal. Fora isso, algumas mudanças estruturais relevantes foram percebidas, como a conquista da autonomia do Banco Central e a Lei de Responsabilidade Fiscal (Lei Complementar nº 101 de 2000), que pretendia atacar o problema central da inflação, os altos gastos públicos.

É bom que se diga que o governo de Fernando Henrique foi relevante também por representar um período de estabilidade institucional:

Considerando que em outros países da América Latina, nesse período, houve tentativas de golpe militar. Presidentes depostos por *impeachment*, mandatos que acabaram antes do tempo, devido a crises econômicas. Presidentes que tiveram de fugir para não serem presos e outros presidentes que acabaram na cadeia, trata-se de um feito importante. Especialmente quando se leva em conta que no Brasil, depois de 1945, Getúlio Vargas, Jânio Quadros, João Goulart e Fernando Collor não terminaram seus mandatos e José Sarney entregou o poder com uma inflação mensal de mais de 80%.<sup>30</sup>

## 2.8 GOVERNO LULA

Na troca de gestão, o desafio inicial de Lula foi conquistar credibilidade para o governo, visto que o Partido dos Trabalhadores historicamente defendeu pontos contrários aos estabelecidos por FHC (que foram encarados pela opinião pública como avanços positivos) como a redução das despesas com juros, repulsa ao FMI, e severas críticas às metas de inflação e questionamentos sobre as privatizações e as agências reguladoras.

Estas questões foram superadas, em parte em função do bom desempenho do setor externo que apresentou um substancial crescimento no

---

<sup>30</sup> GIAMBIAGI, Fabio, VILLELA, André. organizadores. **Economia Brasileira Contemporânea**. 6. Ed. Editora Campus: São Paulo, 2011, p. 194.

volume de exportações, aproveitando-se da forte elevação no preço das *commodities*, crescimento econômico mundial, impacto positivo da desvalorização do câmbio e a desoneração tributária do setor exportador.

Um aspecto importante sobre o desempenho fiscal foi a melhora no perfil da dívida, com a eliminação dos títulos atrelados ao dólar e um aumento de títulos indexados pelos índices de preços. A preservação da política monetária voltada para a estabilização garantiu a queda nas taxas de inflação ao longo do governo Lula. Mas, um velho problema não havia sido sanado, os níveis de investimento permaneciam baixos, mesmo com o momento econômico favorável.

A incerteza dos empresários em relação à sustentabilidade dos momentos de expansão econômica faz com que os mesmos simplesmente ajustem suas decisões de produção, frente às alterações na demanda, sem alterar a capacidade produtiva, isto é sem realizar os investimentos para a expansão da capacidade instalada. Com isso, o crescimento da demanda acaba esbarrando em limites de capacidade gerando as pressões inflacionárias.<sup>31</sup>

O controle das contas públicas pautou-se na retração do investimento público, que levou a criação de pontos de estrangulamento nos setores de infraestrutura. Em função da baixa qualidade dos gargalos da produção aumentou-se o custo produtivo no Brasil, o que acabou por limitar o investimento privado.

## 2.9 PANORAMA CONTEMPORÂNEO

A revisão da história econômica do Brasil mostra que os períodos de desenvolvimento sempre vieram acompanhados por períodos de instabilidade, necessidade de ajustes e desaceleração no ritmo econômico. Não se trata apenas de uma incompetência dos agentes públicos na formulação de políticas econômicas voltadas à correção dos fatores de instabilidade, mas à falta de um

---

<sup>31</sup> GREMAUD, Amaury Patrick; JÚNIOR, Rudinei Toneto; VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval. **Economia brasileira contemporânea**. 7. Ed. Editora Atlas: São Paulo, 2007, p. 503.

planejamento estratégico voltado para o desenvolvimento. Porque, ao contrário do que se poderia supor, o desenvolvimento não é uma consequência natural do capitalismo, conforme aponta Fábio Nusdeo:

(...) mostrava um fato até então pouco avaliado e discutido: o de ser o desenvolvimento um fenômeno excepcional na história da humanidade, não podendo ser encarado como mera questão de tempo ou simples estágio provisório de uma evolução futura. Pelo contrário, o subdesenvolvimento, à falta de uma decida política destinada a erradicá-lo, tendia a se manter indefinidamente, regredindo mesmo, em muitos casos, para níveis inferiores de atividade produtiva e de padrão de vida.<sup>32</sup>

Com a globalização flexibilizaram-se as fronteiras, as empresas transnacionais ganharam grande vulto aproveitando-se de oportunidades de negócios em escala mundial. As indústrias de países periféricos passaram a exercer um papel auxiliar às grandes firmas estrangeiras, retirando-se do palco principal da competição industrial.

A redução da classe de empresários nacionais a um papel de dependência interrompeu na América Latina o processo de desenvolvimento autônomo de tipo capitalista, que chegara apenas a esboçar-se. No decorrer do último meio século, sempre que o desenvolvimento latino-americano teve de apoiar-se na industrialização refletiu a estratégia da superestrutura de conglomerados, o que implicou crescente dependência externa, ou a ação autônoma do Estado nacional. As empresas autenticamente nacionais e privadas, com raras exceções, tiveram um comportamento reflexo, cumprindo tarefas auxiliares ou confinando-se em setores estagnados.<sup>33</sup>

O Brasil não foge a esta regra de dependência das grandes economias, principalmente no tocante ao seu próprio desenvolvimento industrial:

O desenvolvimento do setor industrial continua dependendo da “capacidade de importação” de bens de capital e de matérias-primas complementares para o novo tipo de diferenciação do sistema produtivo (o que conduz a laços estreitos de dependência financeira), ademais essa forma de desenvolvimento supõe a internacionalização das condições do mercado interno.<sup>34</sup>

---

<sup>32</sup> NUSDEO, Fábio. **Curso de Economia: introdução ao direito econômico**. 6. Ed. Editora Revista dos Tribunais: São Paulo: 2010, p. 350.

<sup>33</sup> FURTADO, Celso. **Raízes do subdesenvolvimento**. 3. Ed. Civilização brasileira: Rio de Janeiro, 2014, p. 53.

<sup>34</sup> CARDOSO, Fernando Henrique; FALETTO, Enzo. **Dependência e desenvolvimento na América Latina: ensaio de interpretação sociológica**. 10. Ed. Civilização Brasileira: Rio de

O modelo sob o qual a industrialização começou a se desenvolver no Brasil, o Processo de Substituição de Importações, deixou diversos problemas estruturais, vez que as indústrias que surgiram naquele período se voltavam apenas para atender as demandas do mercado interno e não projetavam investimentos visando a produção voltada para mercados estrangeiros, desqualificando-se na competição internacional. O lapso tecnológico criado não foi preenchido pois a economia brasileira estava constantemente lidando com o problema da inflação e da precariedade da infraestrutura.

Ainda mais, as políticas cambiais reiteradamente adotadas para proteger as exportações aprofundavam a incapacidade brasileira de importar bens de capital, o que estimulava o PSI:

A evolução subsequente se encarrega de incapacitar as indústrias em formação para a atividade exportadora. Diante da inelasticidade da demanda externa dos produtos primários pelo país, a política de câmbio tende a orientar-se no sentido da sobrevalorização da moeda, o que, por sua vez, exige a criação de uma elevada barreira de proteção alfandegária, a fim de que as novas indústrias possam enfrentar a concorrência externa. (...) Contudo, a cada degrau que se franqueia no processo substitutivo, maiores são as dificuldades impostas pela inadequação das dimensões do mercado e outras limitações, o que exige reforço na barreira protecionista. Dessa forma, cria-se um sistema industrial que se diversifica, mas está incapacitado para integrar-se nas correntes de exportação.<sup>35</sup>

O ponto é, pouquíssimas empresas brasileiras atingiram grau de eficiência para competir no mercado internacional, principalmente na exportação de produtos com valor agregado. E este é um problema fundamental, visto que a economia contemporânea passou a se mover pelas inovações tecnológicas e pelo dinamismo das atividades econômicas, segundo o apontamento de Celso Furtado:

Como a concorrência moderna se fez à base de produtos novos, ou apresentados de forma nova, a atividade econômica está orientada para a inovação e o ciclo vital de cada inovação tende a reduzir-se no tempo.<sup>36</sup>

---

Janeiro, 2011, p. 164-165.

<sup>35</sup> FURTADO, Celso. **Raízes do subdesenvolvimento**. 3. Ed. Civilização brasileira: Rio de Janeiro, 2014, p.198.

<sup>36</sup> *Ibidem*, p. 67.

As tentativas de atualização tecnológica estão ligadas diretamente com a capacidade de importação de bens de capital, isto porque não há internamente capacidade técnica para a produção autônoma desta linha de bens, evidenciando-se ainda mais a dependência externa no setor produtivo brasileiro, tanto na aquisição de maquinário quanto no financiamento desta tecnologia.

A vinculação das economias periféricas ao mercado internacional se dá, sob esse novo modelo, pelo estabelecimento de laços entre o centro e a periferia que não se limitam apenas, como antes, ao sistema de importações-exportações; agora as ligações se dão também através de investimentos industriais diretos feitos pelas economias centrais nos novos mercados nacionais. Isso é corroborado pelas análises sobre o financiamento externo da América Latina que mostram que os investimentos estrangeiros se orientam em forma crescente para o setor manufatureiro, e indicam que esse fluxo se expressa através de investimentos privados (e entre estes os “diretos” têm um predomínio absoluto sobre os de “carteira”) e por intermédio de um grupo reduzido de empresas.<sup>37</sup>

Pode-se verificar que a carência de investimentos tem sido um problema essencial da economia brasileira, um mal que não foi enfrentado corretamente visto que as políticas econômicas estavam normalmente focadas na estabilização dos efeitos negativos do desenvolvimento desordenado, e não foram capazes de disponibilizar condições adequadas para receber os investimentos de capital privado. Com a tecnologia ocupando um papel de destaque na concorrência contemporânea a compreensão da dinâmica das inovações passa a ser um ponto fundamental para o planejamento estratégico industrial.

---

<sup>37</sup> CARDOSO, Fernando Henrique; FALETTO, Enzo. **Dependência e desenvolvimento na América Latina: ensaio de interpretação sociológica**. 10. Ed. Civilização Brasileira: Rio de Janeiro, 2011, p. 162.

### 3 INOVAÇÃO TECNOLÓGICA

A revisão histórica da formação econômica brasileira revela uma indústria relativamente atrasada em termos tecnológicos. É certo que não se pode generalizar o panorama industrial, alguns setores são bem aparelhados e têm, inclusive, competitividade internacional. Mas, em geral há grande ineficiência na produção e um alto nível de dependência tecnológica do exterior.

Grande parte dos fatores que contribuem para o subdesenvolvimento brasileiro pode ser atribuído à perda de competitividade das indústrias brasileiras, o que acaba, conseqüentemente, por restringir o mercado de atuação e por diminuir o ritmo de crescimento social e econômico do país. Para explicar a relação que existe entre o atraso tecnológico e a perda de competitividade, apontada pelos historiadores mais críticos, aplica-se a teoria de Joseph Alois Schumpeter, economista do século XX, que elaborou um estudo baseado na hipótese de que o verdadeiro motor do desenvolvimento econômico são as inovações tecnológicas, e a ulterior difusão da tecnologia para a sociedade produz crescimento social e econômico.

Em termos de competitividade, a teoria de Schumpeter indica que as empresas têm incentivos para buscarem uma superioridade tecnológica, seja para se tornarem mais eficientes que os demais competidores quanto para conseguir alguma forma de diferenciação no mercado, em função de uma característica própria das inovações: a impossibilidade das inovações serem imediatamente reproduzidas pelos adversários comerciais.

#### 3.1 INOVAÇÃO COMO ELEMENTO DOS CICLOS DE NEGÓCIOS

Primeiramente, há que se verificar que Schumpeter discorda do modelo linear de inovação, que se representa pelo trinômio *pesquisa básica – pesquisa aplicada – desenvolvimento*. Não se pode dizer, entretanto, que os princípios dessa classificação são ignorados, a diferença é que para Schumpeter a

análise das inovações deve ser conduzida dentro do contexto dos ciclos de negócios, não apenas sob o aspecto científico. Nesta lógica, o processo de inovação poderia ser representado por outro trinômio no qual o primeiro estágio é a *invenção*, quando são geradas as novas ideias, o segundo é a *inovação*, que é o resultado da transformação destas ideias em processos produtivos ou novos produtos. E, por fim, a *difusão*, que é efetivamente a aplicação econômica da tecnologia.

É relevante apontar que as inovações das quais trata Schumpeter não precisam necessariamente representar algo novo no aspecto científico, basta a aplicação inédita de um conhecimento na produção, a abordagem centra-se principalmente nos aspectos econômicos. Alterações nos modelos produtivos ou no desenvolvimento de produtos novos podem ser fruto de uma criatividade interdisciplinar, utilizando-se de conhecimentos muitas vezes já aplicados em outras áreas, porém de maneiras distintas. Existe uma grande diferença entre a tecnologia dos laboratórios, de natureza predominantemente acadêmica e científica, e a tecnologia efetivamente aplicável na produção. Na ótica de Schumpeter são relevantes apenas as invenções que são aplicadas na produção e portanto capazes de gerar desenvolvimento econômico:

A liderança econômica em particular deve pois ser distinguida da “invenção”. Enquanto não forem levadas à prática, as invenções são economicamente irrelevantes. E levar a efeito qualquer melhoramento é uma tarefa inteiramente diferente da sua invenção, e uma tarefa, ademais, que requer tipos de aptidão inteiramente diferentes<sup>38</sup>

Schumpeter pontua, ainda, que a invenção não deve ser entendida apenas como algo revolucionário, por vezes a simplicidade inventiva gera efeitos econômicos semelhantes às paradigmáticas inovações:

It should be observed at once that the “new thing” need not be spectacular or of historic importance. It need not be Bessemer steel or explosion motor. It can be the Deerfoot sausage. To see the phenomenon even in the humblest levels of business world is quite essential though it may be difficult to find the humble entrepreneurs historically.<sup>39</sup>

<sup>38</sup> SCHUMPETER, Joseph Alois. **Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico**. Nova Cultural: São Paulo, 1997, p. 95.

<sup>39</sup> [É importante observar que esta “coisa nova” não precisa ser espetacular ou de importância histórica. Não precisa ser o aço de Bessemer ou o motor a combustão. Pode ser a salsicha da

Esta visão econômica das invenções não é exclusivamente observada em Schumpeter, corrobora com estes mesmos apontamentos o economista Arthur Lewis:

O progresso da ciência pura está nas mãos dos cientistas, que partem mais ou menos do princípio de que vale a pena adquirir todo o conhecimento possível, independentemente de qualquer finalidade prática, princípio este que é, feliz mas secundariamente, corroborado pela crença de que todo o conhecimento científico se torna, de um modo ou de outro, útil a seu tempo. No estágio da pesquisa tecnológica, as decisões já não são tão científicas; é preciso algum julgamento comercial na seleção dos problemas cuja solução parece mais compensadora; o elemento científico é, porém, de grande importância ainda, e não se perde ao entregar certas decisões a instituições governadas por cientistas e homens de negócios.<sup>40</sup>

Fazendo um parênteses com o sistema jurídico brasileiro, é preciso fazer uma breve pontuação sobre o que se entende por *invenção e descoberta científica*. Para tanto, vale o destaque para a disposição de Elisabeth Kasnar Fekete:

A invenção é definida como “uma regra técnica que visa solucionar um problema humano concreto mediante a aplicação das forças da natureza animada ou inanimada”. (...) A descoberta científica, num sentido estrito, corresponde “à revelação de algo que até então desconhecido pelo homem, que não se traduz em uma regra técnica concreta”.<sup>41</sup>

Com este comparativo verifica-se que não há discrepância conceitual que desqualifique a utilização dos termos empregados por Schumpeter no contexto do sistema jurídico brasileiro. Ademais, esta abordagem segue uma linha teórica, apresentando a inovação de modo genérico, como um elemento novo, útil e capaz de gerar um ganho de competitividade, sem necessariamente adentrar nos pormenores do tratamento jurídico de uma ou outra concepção.

---

Deerfoot. Ver este fenômeno até nos negócios mais triviais é essencial, apesar de ser historicamente difícil de identificar os empreendedores]

SCHUMPETER, Joseph Alois. **The creative response in economic history**. In The Journal of Economic History. Vol. 7. No. 2. Cambridge University Press: 1947, p. 151.

<sup>40</sup> LEWIS, Arthur. **A teoria do desenvolvimento econômico**. Zahar Editores: Rio de Janeiro, 1960, p. 216.

<sup>41</sup> FEKETE, Elisabeth Kasnar. **O Regime Jurídico do Segredo de Indústria e Comércio no Direito Brasileiro**. Forense: Rio de Janeiro, 2003, p. 62-63.

A aplicação prática de novas ideias tem, para Schumpeter, ligação direta com o empreendedorismo, a ponto deste ser considerado por ele como a verdadeira essência da economia. Os empreendedores transferem o capital aplicado em setores obsoletos para novas formas produtivas, se estas se mostrarem mais eficientes. As inovações seriam, portanto, instrumentos de estratégia comercial. Contudo, a predominância da inserção de inovações por empresas de menor porte acaba sendo contestada na própria obra de Schumpeter, que faz uma reformulação desta afirmação passando a sustentar que as empresas com maior poder de mercado teriam maior capacidade técnica e financeira para acelerar o processo de inovação tecnológica.

Neste sentido, a concorrência sob um olhar schumpeteriano contrasta com as teorias tradicionais de desenvolvimento, que analisam as interações empresariais de uma maneira estática, apontando que a economia está sujeita a um processo contínuo, evolutivo e dinâmico que se impulsiona por elementos endógenos ao sistema: as inovações.

### 3.2 CONCORRÊNCIA SCHUMPETERIANA

A título de comparação, note-se que as visões clássicas de Adam Smith ou David Ricardo partem da premissa da livre mobilidade do capital aliada à livre iniciativa privada e a inexistência de barreiras à entrada de novos competidores no mercado:

A Escola Liberal, Clássica ou Individualista (...) passa a investigar as leis naturais que dominam a vida econômica. Afirmam que o seu princípio regulador se encontra na livre concorrência, que por sua vez conduz à divisão do trabalho, sendo esse o fator verdadeiramente produtivo, o verdadeiro agente da produção; e a natureza seria o fator originário.<sup>42</sup>

Assim, os setores que apresentarem as maiores taxas de lucratividade sempre irão atrair mais produtores para seus mercados, criando, conseqüentemente, uma maior oferta. A própria tensão concorrencial

---

<sup>42</sup> GATALDI, J. Petrelli. **Elementos de Economia Política**. Ed. 19. Editora Saraiva: São Paulo, 2005, p. 50.

encarrega-se de trazer os preços a um ponto de equilíbrio nivelando, no longo prazo, as taxas de lucratividade em todos os setores da economia.

Já na teoria de Karl Marx, a concorrência ganha outra importância, mas ainda se apresenta como elemento de menor importância representando apenas um meio utilizado para executar as chamadas *leis de movimento*, o que resulta em uma concentração cada vez maior do capital.

A batalha da concorrência é conduzida por meio da redução dos preços das mercadorias. Não se alterando as demais circunstâncias, o barateamento das mercadorias depende da produtividade do trabalho, e este da escala da produção. Os capitais grandes esmagam os pequenos. Demais, lembramos que, com o desenvolvimento do modo de produção capitalista, aumenta a dimensão mínima do capital individual exigido para levar a efeito um negócio em condições normais.<sup>43</sup>

Contudo, Marx reconhece que a concorrência é um mecanismo de introdução de inovações na economia e permite que a dinâmica do mercado se modifique por si mesma. Os efeitos da inovação, neste enfoque, extrapolam o âmbito industrial e configuram-se como um elemento de transformação social, conforme aponta Celso Furtado em uma análise sócio econômica das inovações:

As técnicas produtivas, antes componentes da memória social, transformam-se em objeto de transação mercantil. A inovação nos métodos produtivos passa a ser o caminho mais curto para surpreender os concorrentes e, portanto, um instrumento de poder. O crescimento do excedente já não depende da abertura de novas linhas de comércio, podendo ser engendrado mediante simples aumentos de eficiência. A acumulação se acelera e assume o papel de elemento motor de toda a evolução social.<sup>44</sup>

A teoria neoclássica de Alfred Marshall leva em conta uma concorrência perfeita, em que as empresas são apenas tomadoras de preço e há uma diversidade grande de agentes no mercado, em tal número que nenhum deles pode exercer o controle sobre os preços por meio de ações individuais. Nesta lógica, o mercado teria capacidade de absorver toda a produção das empresas desde que a oferta seja ao preço de mercado.

---

<sup>43</sup> MARX, Karl. **O Capital**. Livro 1. Volume II. Ed. 12. Bertrand Brasil: Rio de Janeiro, 1989, p. 727.

<sup>44</sup> FURTADO, Celso. **Criatividade e dependência na civilização industrial**. Companhia das Letras: São Paulo, 2008, p. 62.

Diferentemente destas teorias, Schumpeter encara o ambiente econômico como fundado no dinamismo e no evolucionismo. Há um reconhecimento de que ao longo do tempo são implementadas diversas inovações tecnológicas que alteraram as condições das relações econômicas e estimulam o desenvolvimento econômico.

O impulso fundamental que põe e mantém em funcionamento a máquina capitalista procede dos novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou transporte, dos novos mercados e das novas formas de organização industrial criadas pela empresa capitalista.<sup>45</sup>

O ponto fundamental é o de que as inovações proporcionam a geração de *lucros extraordinários* para os agentes que as implementam, conferindo-lhes vantagens competitivas inigualáveis contra seus concorrentes. Logo, os agentes estariam constantemente incentivados a engajar-se em uma busca pela diferenciação.

Assim, os lucros não são “normais” em qualquer acepção eles são conceitualmente mais próximos de quase rendas (como na acepção de Marshall rendimentos derivados da escassez temporária de determinados ativos) do que de rendimentos de um fator em equilíbrio, como na tradução neoclássica. Mais ainda, a própria noção de um taxa de lucro “ex post” – bem – sucedida não tem qualquer relação causal com a magnitude do capital aplicado, e tampouco há qualquer tendência à homogeneização dessa relação entre os agente econômicos do mesmo mercado ou de diferentes mercados, ainda que haja livre mobilidade do capital entre indústrias.<sup>46</sup>

Em resumo, a empresa inovadora poderá gozar de lucros de monopólio durante todo o período em mantiver a diferenciação tecnológica, ressaltando que não há, necessariamente, um movimento automático de reestabelecimento das condições de igualdade competitiva. A redução do *gap* tecnológico entre as empresas apenas pode ser performado mediante investimentos em pesquisa e desenvolvimento (P&D). Cumpre salientar, ainda, que o monopólio, como configuração de mercado, e a concorrência, como um processo, não são incompatíveis entre si: empresas que passam a ser mais eficientes que seus

---

<sup>45</sup> SCHUMPETER, Joseph Alois. **Capitalismo, Socialismo e Democracia**. Editora Fundo de Cultura: Rio de Janeiro, 1961, p. 106.

<sup>46</sup> KUPFER, David; HASENCLEVER, Lia. orgs. **Economia Industrial: fundamentos e práticas no Brasil**. Ed. Campus: Rio e Janeiro, 2013, p. 248.

pares tendem a dominar fatias maiores do mercado, caminhando, em última instância, para o monopólio. A afronta à concorrência somente se verifica quando há abuso do poder de mercado.

A adoção desta perspectiva evolucionista e dinâmica da microeconomia corrobora com as correntes econômicas que rompem com a premissa da racionalidade perfeita dos indivíduos e incorporam o elemento da racionalidade limitada, observando que as falhas de mercado (desvios do padrão esperado pela concorrência tradicional) são recorrentes na dinâmica econômica. A realidade industrial, portanto, tende a afastar-se dos preceitos da eficiência alocativa de Pareto, o chamado *ótimo de Pareto*, teorema assim nomeado em homenagem ao economista Vilfredo Pareto, que propôs um equilíbrio estratégico entre os concorrentes de modo que a máxima eficiência de cada um deles não afetaria a eficiência dos demais.

Quando a situação de pelo menos um agente melhora, sem que a situação de nenhum dos outros agentes piore, diz-se que houve uma *melhora paretiana*, ou uma *melhoria no sentido de Pareto*. Da mesma forma, se em uma dada situação não é mais possível melhorar a situação de um agente sem piorar a de outro, diz-se que essa situação é um *ótimo de Pareto*, o que significa que, dadas as circunstâncias, ganhos de eficiência não são mais possíveis.<sup>47</sup>

O ótimo de Pareto não se reflete na concorrência schumpeteriana, que adota a premissa de que as *empresas são agressoras por natureza e empregam com notável eficácia a arma da concorrência*<sup>48</sup>. Ao reconhecer que a concorrência é um elemento determinante dentro da dinâmica da inovação industrial coloca-se em cheque a afirmação inicial de Schumpeter sobre a predisposição das firmas maiores a inovar. Tom Nicholas, explorando as ideias de Schumpeter e buscando evidências empíricas para a demonstração dos elementos que poderiam favorecer o desenvolvimento tecnológico, chegou a conclusão de que o incentivo competitivo é o aspecto que mais influencia o movimento de inovação.

---

<sup>47</sup> FIANI, Ronaldo. **Teoria dos Jogos: com aplicação em economia, administração e ciências sociais**. Ed. 3. Elsevier: Rio de Janeiro, 2009, p. 102.

<sup>48</sup> SCHUMPETER, Joseph Alois. **Capitalismo, Socialismo e Democracia**. Editora Fundo de Cultura: Rio de Janeiro, 1961, p. 113.

Although Joseph Schumpeter's analysis of the innovation–market power dynamics was shaped by the evolution of early-twentieth century American industrial structure, this epoch has received little attention in the literature. Instead, researchers have tested Schumpeter's hypothesis in more recent time periods when innovation and firm financial data are more readily available. Despite a plethora of such studies, the evidence in favor of Schumpeterian innovation dynamics is weak. In fact, much of the empirical work stresses that competition, not market power, encourages firms to innovate.<sup>49</sup>

Isto porque a concorrência, como um aspecto de influência geral, tem a capacidade de produzir os mesmos incentivos à inovação tanto em grandes empresas quanto nas pequenas, conforme indicam Chris Freeman e Luc Soete:

É verdade que as pressões competitivas podem induzir a mais inovações, mas essas pressões podem ser tão fortes em oligopólios internacionais altamente concentrados como numa indústria predominantemente constituída por pequenas firmas.<sup>50</sup>

Entretanto, refutar a ideia de que o poder de mercado seria o principal fator de inovação tecnológica na indústria não descredencia a teoria de Schumpeter em todos os sentidos. Esta pesquisa demonstrou ser verdadeira a proposição de que as empresas, tanto as grandes quanto as pequenas, buscam inovar em ordem de obter lucros de monopólio. Contudo, a inércia organizacional das grandes empresas e os conflitos de agência apresentam-se como barreiras ao desenvolvimento tecnológico nas grandes corporações.

A questão é perceber que na época em que Schumpeter desenvolveu a sua teoria, no início do século XX, os Estados Unidos estavam passando por um período de farta utilização de novas tecnologias, despertando uma intensa competição criativa entre as empresas, acelerando o crescimento econômico e a qualidade de vida da população. Entre 1897 e 1904 iniciou-se um período de

---

<sup>49</sup> [Apesar da análise de Joseph Schumpeter sobre a dinâmica do poder de Mercado das inovações ter modelado a evolução da estrutural industrial americana no começo do século XX, esta época recebeu pouca atenção na doutrina. Em vez disso, pesquisadores testaram a hipótese de Schumpeter em períodos mais recentes quando a inovação e os dados financeiros estão mais disponíveis. Apesar da plethora destes estudos, a evidência em favor da dinâmica da inovação de Schumpeter é fraca. Na verdade, o trabalho empírico em grande parte conclui que a competição, não o poder de mercado, encoraja as empresas a inovarem] NICHOLAS, Tom. **Why Schumpeter was right: innovation, market power and creative destruction in 1920s America**. Journal of Economic History: Harvard Press, December, 2003, p. 1054.

<sup>50</sup> FREEMAN, Chris. SOETE, Luc. **A economia da inovação industrial**. Editora da Unicamp: Campinas, 2014, p. 409.

intensas operações societárias como incorporações, fusões e aquisições entre as empresas norte americanas. Foram criados grandes conglomerados empresariais, que promoveram mudanças tecnológicas significativas e incrementaram o poder competitivo destas empresas culminando na retirada de agentes menos eficientes do mercado.

A observação deste cenário levou Schumpeter a concluir que empresas com maior poder de mercado teriam uma propensão natural a promover inovações. O que se provou ser uma visão enviesada pelas condições da época, principalmente porque não se pode dissociar a competição e o poder econômico da estrutura de mercado. Apesar de haver uma pequena provocação na teoria Schumpeter sobre uma tendência das grandes empresas a inovar, esta colocação não é clara, tampouco justifica a desconsideração da aplicação dos preceitos apresentados na teoria schumpeteriana.

Finalmente, cumpre observar que, apesar de boa parte da literatura sobre este tópicos referir-se a hipóteses “schumpeterianas” sobre as supostas vantagens de grandes tamanhos para a inovação, o próprio Schumpeter não chegou a formular esta hipótese de forma clara e sem ambiguidade. (...) Consequentemente, o julgamento que é frequentemente feito, de que a hipótese schumpeteriana tem sido refutada, não faz justiça nem para a dimensão histórica de seu trabalho nem para a complexidade das diferenças interindustriais e intertecnológicas, das quais ele estava ciente.<sup>51</sup>

Ademais, esta abordagem atribui às empresas um papel de destaque no desenvolvimento econômico fazendo com que ganhe relevo as nuances dos diferentes modelos organizativos empresariais. Estudos realizados por Adolf Berle e Gardiner Means, sobre a forma com que as empresas se instituem contemporaneamente, apontaram a convivência de diversos interesses, por vezes até mesmo conflitantes, dentro do mesmo ambiente corporativo:

(...) it involves the interrelation of a wide diversity of economic interests, - those of the “owners” who supply capital, those of the workers who “create”, those of the consumers who give value to the products of enterprise, and above all those of the control who wield power (...) Just as there is a continuous desire for power, so also there is a continuous desire to make that power the servant of the bulk of individual it affects.<sup>52</sup>

<sup>51</sup> FREEMAN, Chris. SOETE, Luc. **A economia da inovação industrial**. Editora da Unicamp: Campinas, 2014, p. 410-411.

<sup>52</sup> [(...) envolve a interação de uma vasta diversidade de interesses econômicos, - o dos “proprietários” que provém o capital, o dos trabalhadores que “criam”, e o dos consumidores

Quando há um conflito entre os interesses da empresa e os dos dirigentes executivos configura-se o chamado conflito de agência. Em função dele, por vezes, se observa uma resistência à implementação de novas tecnologias, se estas puderem vir a alterar a estrutura interna da companhia (e ameaçar interesses pessoais dos empregados). Esta rigidez é percebida por Arthur Lewis também no âmbito social, ao afirmar que *além dos reajustamentos tecnológicos, a ideia nova pode importar em transformações sociais e, neste caso, (também) encontrar resistência*<sup>53</sup>.

### 3.3 RESULTADO DA COMPETIÇÃO SCHUMPETERIANA

Quando as implementações tecnológicas são bem sucedidas cria-se um *gap* tecnológico entre os competidores, tornando o mercado mais hostil às empresas ingressantes. Esta seria apenas uma consequência normal na concorrência schumpeteriana, encarada como o preço a ser pago por um rápido progresso tecnológico. Pensamento semelhante (ainda que com objetivos muito diversos) ao dos Militares na época do Milagre Econômico, que afirmavam que a inflação seria um efeito colateral indissociável do crescimento econômico acelerado.

Vale ressaltar, ainda que brevemente, a importância dos mecanismos de proteção da propriedade industrial como uma forma de garantir legalmente a exploração econômica das invenções tecnológicas implementadas pelo competidor dominante. Esta segurança jurídica incentiva o desenvolvimento inventivo e possibilita o estabelecimento de uma vantagem competitiva sustentável, conforme a concepção de Jay Barney:

---

que atribuem valor aos produtos da empresa, e acima de tudo os interesses daqueles que exercem o poder (...) Assim como há um contínuo desejo por poder, também há um contínuo desejo de manter esse poder a serviço de interesses individuais.]

BERLE, Adolf A; MEANS, Gardiner C. **The Modern Corporation and Private Property**. The Macmillan Company: New York, 1937, p. 352-353.

<sup>53</sup> LEWIS, Arthur. **A teoria do desenvolvimento econômico**. Zahar Editores: Rio de Janeiro, 1960, p. 225.

A firm is said to have a *sustained competitive advantage* when it is implementing a value creating strategy not simultaneously being implemented by any current or potential competitors *and* when these other firms are unable to duplicate the benefits of this strategy.<sup>54</sup>

Uma vez desenvolvida a tecnologia e aplicada industrialmente, a empresa começa a ganhar espaço no mercado em um processo chamado de *maturação oligopolística* por Giovanni Dosi:

In the second phase, which may often correspond to an *oligopolistic maturity*, the production, exploitation and commercial diffusion of innovations are much less divorced and technical change often becomes itself part of the pattern of “oligopolistic competition”. The more a fundamental technological pattern becomes established the more the mechanism of generation of innovations and of technological advances appears to become endogenous to the “normal” economic mechanism.<sup>55</sup>

Em contraposição, parte da doutrina acredita que métodos e produtos inovadores são fáceis de copiar e proporcionariam apenas ganhos parciais aos criadores:

Os investimentos geram não somente novas máquinas, mas também novas maneiras de fazer as coisas – às vezes, devido ao investimento deliberado em pesquisas e, em outras, devido a subprodutos acidentais. Enquanto as empresas obtêm os benefícios da produção de novas máquinas, é muito mais difícil obter os benefícios de novos métodos e ideias, pois são fáceis de se copiar. (...) Como a contribuição de novos conhecimentos – novas invenções e descobertas – é aproveitada apenas parcialmente pelo criador, podem haver consideráveis benefícios externos. Ademais, cada ideia nova possibilita a ideia seguinte, ou seja, o conhecimento pode crescer indefinidamente. Assim, os economistas acreditam que o investimento em capital humano em geral e, especificamente, em pesquisa e desenvolvimento são a chave para o entendimento do crescimento no longo prazo.<sup>56</sup>

---

<sup>54</sup> [Diz-se que a empresa tem uma *vantagem competitiva* sustentável quando a inovação esta criando uma estratégia de valor que não está sendo simultaneamente implementada por nenhum concorrente atual ou potencial enquanto estas outras empresas são incapazes de replica os benefícios desta estratégia.]

BARNEY, Jay. **Firm resources and sustained competitive advantage**. Journal of Management, Vol. n. 17: Texas A&M University, 1991, p. 102.

<sup>55</sup> DOSI, Giovanni. **Technological paradigms and technological trajectories: a suggested interpretation of the determinants and directions of technical change**. Research Policy, 11, North-Holland Publishing Company: 1982, p. 157-158.

<sup>56</sup> DORNBUSCH, Rudiger; FISCHER, Stanley; STARTZ, Richard. **Macroeconomia**. Ed. 11. AMGH: Porto Alegre, 2013, p. 79-80.

Entretanto, vale destacar que esta é uma visão macroeconômica que ignora parcialmente os efeitos das relações individuais nos mercados. É certo que no longo prazo o mercado tende a absorver as tecnologias inovadoras. Por isso é que se sustenta a tese de que os ganhos de monopólio seriam apenas durante o período em que se mantiver o *gap*. Uma interpretação mais criteriosa destes apontamentos macroeconômicos revela que as afirmações não são de todo contraditórias, pois mesmo que o mercado venha a assimilar os novos modelos tecnológicos isto não muda o fato de que a empresa inovadora percebe lucros extraordinários durante o período em que se mantiver a diferenciação e consegue aumentar seu domínio sobre o mercado.

### 3.4 COMPARAÇÃO COM O CENÁRIO BRASILEIRO

Existem duas teorias principais que procuram explicar a superveniência de processos de inovação no ambiente econômico, a '*science push*' e a '*demand pull*'. As duas correntes se contrapõem quanto a fonte da força motriz da inovação. Por um lado, há o entendimento de que as novas tecnologias surgem como produto das oportunidades surgidas do resultado de pesquisas científicas básicas, que apontam as novas possibilidades de aplicação de conhecimentos e podem, após a devida adaptação, criar aprimoramentos industriais, tanto no âmbito do produto quanto do procedimento. Este é o preceito básico da corrente conhecida como *science push*, conforme apresenta Chris Freeman:

Proponents of the science-push, or supply theory hold that it is changes on the supply side, ie internal developments within science and technology, which determine (or in weaker versions, permit) changes in the composition of output and the way in which it is produced.<sup>57</sup>

Opõe-se a esta teoria a corrente do *demand pull* que coloca as bases do desenvolvimento tecnológico no próprio mercado, indicando que há uma

---

<sup>57</sup> FREEMAN, Christopher. **The Determinants of Innovation: market demand, technology, and the response to social problems.** In. Revista Brasileira de Inovação. N. 9 (2). Rio de Janeiro, 2010, p. 221.

busca pelo suprimento das demandas de modo mais eficiente e mais barato, conforme indica Giovanni Dosi:

(...) the causal prime mover in those theories in some supposed “recognition of needs” by the productive units in the market, to which follows their attempts to fulfill those needs through their technological efforts.<sup>58</sup>

É importante, também, a percepção de que as inovações, como fruto de um processo criativo, podem florescer teoricamente em qualquer ambiente. Por isso é arriscado afirmar que há um leque de condições específicas para se conceber uma inovação. Conforme a anotação do economista contemporâneo Alan Greenspan:

Prever a inovação é particularmente desafiador em grande parte porque a inovação (uma ideia ou aplicação de uma ideia), por definição, é algo que ninguém descobriu antes. Neste sentido a inovação é supostamente imprevisível.<sup>59</sup>

Mas, não se pode ignorar que existem aspectos como investimentos em pesquisa e o nível educacional dos operadores que podem elevar a probabilidade da criação inventiva em certas empresas ou países. Haveria, portanto, uma série de ingredientes do processo inovador, expressão utilizada por Giovanni Dosi para representar os elementos gerais e comuns à maioria dos ‘cases’ de inovação tecnológica, o conhecimento técnico prático da empresa, os esforços e investimentos em P&D e a existência de *trajetórias de mudança* determinadas pela acumulação de conhecimento e pelos insumos tecnológicos. Estes fatores fundamentam a conclusão de Giovanni Dosi, a que a inovação não é fruto do acaso:

A mudança técnica não ocorre ao acaso por dois motivos. Em primeiro lugar, as *direções* da mudança técnica são muitas vezes definidas pelo estado-da-arte da tecnologia já em uso. Em segundo lugar, muitas vezes, a probabilidade de empresas e organizações alcançarem avanços técnicos depende, entre outras coisas, dos

---

<sup>58</sup> DOSI, Giovanni. **Technological paradigms and technological trajectories: a suggested interpretation of the determinants and directions of technical change**. Research Policy, 11, North-Holland Publishing Company: 1982, p. 149.

<sup>59</sup> GREENSPAN, Alan. **O mapa e o território: risco, natureza humana e o futuro das previsões**. Ed. 1. Portfolio-Penguin: São Paulo, 2013, p. 155.

níveis tecnológicos já alcançados por essas empresas e organizações.<sup>60</sup>

Até mesmo pelo fato de que a inovação que resulta em ganhos competitivos não se resume apenas a uma nova ideia, ou uma concepção, é preciso que haja uma efetiva aplicação industrial da tecnologia inovadora, somente assim a invenção é capaz de gerar efeitos econômicos.

Aproximando estas teorias da situação doméstica, verifica-se que não houve no Brasil um movimento no sentido de buscar a liderança na implementação dos aparatos tecnológicos industriais. O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) realiza periodicamente a Pesquisa de Inovação (PINTEC) fazendo uma coleta de dados na indústria brasileira, com o objeto de construir um indicador nacional que represente o quadro da inovação no Brasil.

Os últimos resultados foram divulgados em 2011, e indicaram um crescimento de 42,1% nos investimentos em P&D, passando de R\$ 10,7 bilhões em 2008 para R\$ 15,2 bilhões em 2011<sup>61</sup>. Este aumento deve-se em grande parte ao uso de incentivos fiscais disponibilizados pelo Governo, uma vez que a pesquisa indicou um aumento de 137% no uso dos incentivos previstos na Lei do Bem (Lei nº 11.196/2005)<sup>62</sup>. O PINTEC 2011 apontou um movimento mais intenso nas inovações em processo, indicando que 41,9% das empresas de eletricidade e gás e 18,3% das indústrias promoveram algum tipo de inovação em seus processos produtivos.

Convém chamar a atenção, porém, que o conceito de inovação utilizado na pesquisa abrange tanto aquilo que é novo para o mercado nacional como a inovação apenas sob a ótica da própria empresa, ou seja, que não representa uma novidade para o mercado. Isso significa que a taxa de inovação geral reflete, somados, o esforço próprio de capacitação tecnológica e o de modernização através de outras formas de aquisição de conhecimento. Esse procedimento metodológico amplia consideravelmente o círculo das empresas inovadoras, uma vez que o número de empresas que inovam para o mercado é bem menor do que o de empresas que realizam inovações apenas para si próprias. Rigorosamente, estas

---

<sup>60</sup> DOSI, Giovanni. **Mudança técnica e transformação industrial: a teoria e uma aplicação à indústria dos semicondutores**. Editora da Unicamp: Campinas, 2006, p. 38.

<sup>61</sup> PESQUISA DE INOVAÇÃO. 2011. Brasil. IBGE: Rio de Janeiro, 2011. Disponível em <[http://www.pintec.ibge.gov.br/index.php?option=com\\_content&view=category&layout=blog&id=27&Itemid=43](http://www.pintec.ibge.gov.br/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=27&Itemid=43)> acesso em 02 nov. 2015.

<sup>62</sup> Vale indicar que foi publicada em 30/09/2015 a Medida Provisória nº 694/2015, que determinou a suspensão dos benefícios fiscais da Lei do Bem para o ano calendário de 2016, o que acarreta em um desestímulo aos projetos de inovação.

últimas deveriam ser classificadas como difusão e não como inovação.<sup>63</sup>

Conforme as questões apresentadas no primeiro capítulo, o crescimento industrial brasileiro seguiu historicamente uma expansão horizontal, apenas em função de um aumento quantitativo na produção, aproveitando-se da grande força da demanda agregada do mercado interno e dos estrangulamentos externos. Esta questão, inclusive, reflete um dos pontos negativos apresentados pela PINTEC 2011, que indicou uma redução de 12,3% nas inovações em produto, em comparação com os dados publicados em 2008.

Pode-se dizer que a economia brasileira aproximou-se dos preceitos da concorrência clássica, as indústrias obtinham maiores lucros apenas pelo aumento da produção, o que não implicava necessariamente em uma operação mais eficiente. Esta forma de crescimento, apenas pelo aumento da oferta, traz reflexos importantes no longo prazo, conforme aponta Avelãs Nunes:

Verificou-se um ritmo acelerado de crescimento da produção industrial e uma diversificação assinalável das estruturas produtivas, mas a verdade é que a industrialização e conseqüente modernização e diversificação das estruturas não bastam para arrastar consigo a rotura com a situação do subdesenvolvimento. É que a industrialização operada nas condições referidas pode avançar sem se traduzir na difusão dos benefícios tecnológicos do progresso técnico (...) E o Brasil é talvez o exemplo mais flagrante do que acabamos de dizer. Na verdade o 'milagre brasileiro' e o poderoso surto de industrialização que o caracterizou não foram bastantes para fazer sair a sociedade brasileira da sua situação de país subdesenvolvido. (...) uma industrialização como a que se vem processando no Brasil, assente em estruturas produtivas e pautada por padrões de consumo idênticos aos dos países capitalistas desenvolvidos – caracterizados por uma dotação média de capital por pessoa ocupada e um rendimento *per capita* de níveis muito superiores aos dos países subdesenvolvidos – (...) a industrialização prosseguida nestas condições não só arrasta consigo um afastamento crescente entre o 'centro' e a 'periferia', como *reforça as relações de dependência externa*, que submetem os *países subdesenvolvidos industrializados* a um novo 'estatuto colonial'<sup>64</sup>

---

<sup>63</sup> ANPEI. **Os novos instrumentos de apoio à inovação: uma avaliação inicial**. Centro de Gestão e Estudos Estratégicos: Associação Nacional de Pesquisa e Desenvolvimento: 2008, p. 15.

<sup>64</sup> NUNES, Avelãs. **Industrialização e Desenvolvimento: a economia política do “Modelo Brasileiro de Desenvolvimento”**. Quartier Latin: São Paulo: 2005, p. 630 – 631.

A dependência do exterior de que trata Avelãs Nunes diz respeito tanto ao aspecto comercial quanto, e talvez principalmente, ao tecnológico. Estes pontos ganham cada vez mais relevância quando se avança na percepção de que o processo de globalização vem tornando a competição mercantil cada vez mais acirrada, exigindo que as empresas funcionem em um nível de eficiência máximo, por isso a questão qualitativa é alçada ao patamar da essencialidade. Economistas como Arthur Lewis destacam que o déficit tecnológico é uma das principais deficiências dos países subdesenvolvidos:

Não há dúvida de que uma das principais deficiências dos países subdesenvolvidos é a sua incapacidade de consagrar recursos adequados à pesquisa e ao descobrimento de novos processos e de novos materiais apropriados às respectivas circunstâncias.<sup>65</sup>

E continua para apontar o principal fator desta incapacidade:

A razão disso é, em parte, institucional. Nos países industrializados, os empresários particulares gastam grandes somas na pesquisa industrial, porque acreditam que tais despesas serão retribuídas. Os países subdesenvolvidos são geralmente agrícolas. Quando a sua agricultura é praticada por grandes companhias comerciais (por exemplo, borracha, banana, açúcar), estas se empenham em pesquisas, seja individual, seja coletivamente; mas, na parcela de sua agricultura que não se acha organizada nessa base (a maior parte) não há interesses particulares financiando a pesquisa.<sup>66</sup>

Comparativamente, vale o destaque para um aspecto que, em parte, explica o problema da utilização ineficiente de recursos nos países subdesenvolvidos, que seria a propensão ao consumo nos níveis dos países desenvolvidos, criando mercados para produtos escassos e pressionando a taxa de câmbio:

Estes fenômenos seriam explicados pelos mecanismos que Tarde designa como *imitação*, aos quais diversos teóricos modernos como Duesenberry (1918-2009) denominam “efeito de demonstração” (*demonstration effect*). Esse efeito revela-se, na prática, por exemplo, no comportamento das elites dos países subdesenvolvidos, que têm como referência – e procuram imitar – as elites dos países desenvolvidos, dedicando-se a consumir bens e recursos que seriam

---

<sup>65</sup> LEWIS, Arthur. **A teoria do desenvolvimento econômico**. Zahar Editores: Rio de Janeiro, 1960, p. 221.

<sup>66</sup> *Ibidem*, p. 221.

provavelmente mais bem empregados se fossem investidos em atividades produtivas.<sup>67</sup>

Os países subdesenvolvidos não contam com um ambiente institucional que facilite a inovação tecnológica, em função de aspectos culturais, educacionais e ao mal direcionamento do capital disponível. Volta-se, portanto, ao ponto trazido por Fábio Nusdeo, apresentado no primeiro capítulo: o desenvolvimento não se atinge naturalmente, é resultado de um encadeamento de políticas e investimentos bem sucedidos que tem o condão de alterar as condições econômicas e sociais. Percebendo-se que as inovações tecnológicas são um elemento chave para o ganho de competitividade industrial e que os países subdesenvolvidos (e em desenvolvimento) encontram-se afastados da fronteira tecnológica, o direcionamento de investimentos para inovação apresenta-se como elemento essencial dentro de uma política eficaz de criação de um ambiente industrial mais competitivo no longo prazo. A necessidade de aplicar novos métodos e fomentar o desenvolvimento tecnológico é reconhecido no próprio texto da Constituição Federal Brasileira (art. 218 CF/88)<sup>68</sup> que traz como competência do Estado o desenvolvimento de atividades de inovação, permitindo, inclusive, a vinculação de parte das receitas arrecadadas:

Compete, constitucionalmente, ao Estado promover e incentivar o desenvolvimento científico, a pesquisa e a capacitação tecnológicas, sendo inclusive, facultado aos Estados e ao Distrito Federal vincular parcela de sua receita orçamentária a entidades públicas de fomento ao ensino e à pesquisa científica e tecnológica.<sup>69</sup>

Percebe-se, atualmente, um alinhamento de políticas públicas voltadas ao fomento e ao aprimoramento científico. Por exemplo, a criação de programas de intercâmbio acadêmico para as áreas das ciências tecnológicas (Ciência sem Fronteiras) que apesar das críticas recebidas pode contribuir positivamente para a melhora no nível de pesquisa científica desenvolvida no Brasil. Outro exemplo é a promulgação da Lei nº 10.973 de 2004, que dispõe

---

<sup>67</sup> CRETELLA NETO, José. **Curso de Direito Internacional econômico**. Saraiva: São Paulo, 2013, p. 60.

<sup>68</sup> Art. 218. *O Estado promoverá e incentivará o desenvolvimento científico, a pesquisa, a capacitação científica e tecnológica e a inovação.*

<sup>69</sup> MORAES, Alexandre de. **Direito Constitucional**. 21. Ed. Atlas: São Paulo, 2007, p. 792.

sobre o incentivo à inovação e à pesquisa científica, permitindo inclusive que a União e as Instituições Científicas e Tecnológicas possam formar com a iniciativa privada sociedades de propósito específico (conforme o art. 5º desta Lei)<sup>70</sup> para o desenvolvimento de projetos e para que haja a ulterior participações nos resultados econômicos da inovação, na proporção da participação no capital social.

Examinada a questão da inovação em seu panorama geral, trazendo conceitos que podem até ser considerados como senso comum, mas com destaque para a importância da inovação em termos concorrenciais, passa-se a adentrar em uma análise micro. Partindo da premissa de que as empresas cumprem um papel importante na elaboração dos planos para inovação, na medida em que realizam o desenvolvimento dos projetos e implementam a nova tecnologia industrialmente, conforme Cris Freeman e Luc Soete:

O papel crítico dos empresários (quaisquer que sejam os indivíduos ou a combinação de indivíduos que preencham este papel) reside no acoplamento da tecnologia ao mercado, i.e., num entendimento das necessidades dos usuários melhor que as tentativas dos concorrentes, e em assegurar que recursos adequados estejam disponíveis para o desenvolvimento e o lançamento.<sup>71</sup>

O papel chave dos empresários nos processos de inovação tecnológica alavanca as questões relativas à forma com que as empresas se organizam, os custos de transação e os arranjos societários que propiciam o uso mais eficiente de recursos nos projetos de P&D.

Neste ponto, percebe-se que as matérias econômica e jurídica começam a se interligar, e para que a questão seja analisada em sua profundidade é necessário fazer o uso da Análise Econômica do Direito. Esta interdisciplinaridade *“preconiza, basicamente, a utilização da racionalidade da teoria econômica como instrumental teórico apto a contribuir para uma melhor compreensão e aprimoramento do Direito”*.<sup>72</sup>

---

<sup>70</sup> Art. 5º. Ficam a União e suas entidades autorizadas a participar minoritariamente do capital de empresa privada de propósito específico que vise ao desenvolvimento de projetos científicos ou tecnológicos para obtenção de produto ou processo inovadores.

<sup>71</sup> FREEMAN, Chris. SOETE, Luc. **A economia da inovação industrial**. Editora da Unicamp: Campinas, 2014, p. 372.

<sup>72</sup> VENTURI, Thaís Goveia Pascoaloto. **Responsabilidade civil preventiva**. Malheiros editores: São Paulo, 2014, p. 142-143.

A utilização da metodologia econômica na análise dos institutos jurídicos acaba revelando um comportamento prático dos indivíduos, que motivados pela racionalidade econômica conduzem suas atividades mirando os preceitos da eficiência, utilidade e efetividade.

Para justificar a Análise Econômica do Direito, Marcia Carla Pereira Ribeiro e Irineu Galeski Júnior, após uma revisão de diversos trabalhos afetos a esta temática, reuniram três premissas que fundamentam a abordagem do Direito sob o viés econômico: a de que o ser humano age racionalmente direcionando suas escolhas sempre no sentido de maximizar seus resultados (i); a de que a tomada de decisão envolve uma consideração sobre o “sistema de preços”, logo o indivíduo pontua os incentivos e as sanções que incidem sobre determinada questão no momento de tomada da sua decisão (ii); e a de que as normas jurídicas funcionam como balizas para as condutas dos sujeitos, incentivando ou inibindo alguns comportamentos (iii).

Ao se debruçar sobre estes temas, a perspectiva econômica pode-se mostrar adequada para uma assimilação mais completa da execução de projetos de inovação tecnológica. Sobre os assuntos que aceitam esta pertinência econômica vale o seguinte destaque:

A análise das exposições acima permite concluir que alguns temas econômicos são absolutamente pertinentes ao estudo da Análise Econômica do Direito, notadamente os seguintes: a questão da escolha racional dos agentes econômicos na busca da melhor alocação dos recursos; a eficiência; as falhas de mercado, que podem ser classificadas em assimetria de informações, existência de poder econômico, bens públicos, as externalidades, e os custos de transação.<sup>73</sup>

Verifica-se, então, que não se pretende substituir a análise jurídica dos institutos comerciais, apenas insta apontar que para uma visão mais realista da dinâmica empresarial é imprescindível trazer à baila os preceitos da Análise Econômica do Direito, que passa a abordar o comportamento da empresa no desenvolvimento de suas atividades econômicas e os custos da sua respectiva operacionalização, tanto na produção como no acionamento de transações de mercado.

---

<sup>73</sup> GALESKI JUNIOR, Irineu. RIBEIRO, Marcia Carla Pereira. **Teoria Geral do Contratos: contratos empresariais e análise econômica**. Elsevier: Rio de Janeiro. 2009, p.80.

#### 4 CUSTOS DE TRANSAÇÃO

Não raro são feitas aproximações metafóricas entre as antigas explorações náuticas e as pelejas quase homéricas que envolvem os processos de desenvolvimento de tecnologia, diz-se que inovar é navegar por águas desconhecidas. Com certa razão, pois fugir dos padrões já concebidos envolve uma caminhada pelo desconhecido, rumo ao novo. Este, pode-se dizer, é o cerne de toda inovação, colocar-se contra as barreiras do conhecimento e sobrepujar os conceitos admitidos, buscando novas abordagens e procedimentos.

Investigando a metáfora, as expedições que rumavam para além dos limites náuticos conhecidos conviviam com toda uma gama de riscos associados à campanha. Em primeira análise seria possível imaginar uma probabilidade considerável de naufrágio e, ainda, grande chance de afastar-se completamente das rotas previstas, não conseguindo retornar aos portos conhecidos. Evidencia-se, desta forma, uma primeira preocupação quanto a perda do equipamento náutico. Considerando que as caravelas e naus utilizadas à época representavam o que de mais avançado se tinha em termos de transporte marítimo, este risco representava uma perda financeira não ignorável.

Como havia grande risco em cada expedição, não se podia contar com muitos investidores dispostos a custear permanentemente todas as campanhas (como sócios), obtendo retorno sobre o resultado médio da atividade. Até as grandes corporações, como a Companhia das Índias Orientais que dominou por vários anos o comércio de especiarias na Europa, encontraram dificuldades para reunir o capital necessário para a realização das primeiras viagens. O historiador Nick Robins apontou o modo de operação da Companhia das Índias Orientais nos seus primórdios:

O modelo básico da Companhia como sociedade anônima por ações evoluiu significativamente ao longo do tempo. Inicialmente se organizava em sociedade para cada viagem, propiciando aos investidores aplicar seu capital em uma base caso a caso.<sup>74</sup>

---

<sup>74</sup> ROBINS, Nick. **A corporação que mudou o mundo: como a Companhia das Índias Orientais moldou a multinacional moderna**. Difel: Rio de Janeiro, 2012, p. 54.

Os investimentos em atividades de risco exigem a apresentação de uma série de informações que possam delimitar, de alguma forma, os riscos incorridos pelos investidores. No exemplo das expedições náuticas, observa-se que esta delimitação era feita com a utilização de uma forma primitiva do que hoje se chama de Sociedade de Propósito Específico, que se apresentou como um instrumento de viabilização da atividade de risco, uma viagem por vez. A história mostra que este sistema funcionou muito bem para aquelas expedições iniciais e o sucesso das campanhas permitiu posteriormente a formação de enormes corporações.

A forma com que se organizou a atividade econômica contribuiu diretamente para a superação dos riscos e permitiu que a sociedade empresária conseguisse atrair o capital necessário para o financiamento da atividade e adquirisse o conhecimento técnico prático na execução do propósito mercantil, o que possibilitou a posterior expansão.

#### 4.1 TEORIA DA FIRMA

É certo pensar que a forma de percepção de risco de cada investidor é fundamental para que se reúna um número suficiente de investidores dispostos a dar corpo financeiro ao projeto. Inclusive, nesta perspectiva, vale ressaltar o trabalho de Daniel Bernoulli, conhecido pelos seus feitos na área da física mas também estudioso da dinâmica do risco, cujas conclusões foram muito bem sumarizadas por Peter L. Bernstein:

The Brilliance of Bernoulli's formulation lies in his recognition that, while the role of facts is to provide a single answer to expected value (the facts are the same for everyone), the subjective process will produce as many answers as there are human beings involved.<sup>75</sup>

---

<sup>75</sup> [O brilhantismo da formulação de Bernoulli está no reconhecimento de que, enquanto uma série de fatos produz uma única resposta ao valor esperado (os fatos são os mesmos para todos) o processo subjetivo irá produzir um número de respostas proporcional ao número de indivíduos envolvidos.] tradução livre.

BERNSTEIN, Peter L. **Against the gods: the remarkable story of risk**. John Wiley & Sons, INC.: New York, 1996, p. 105-106.

A grande contribuição de Bernoulli foi indicar a existência de diferentes percepções individuais de risco, processadas subjetivamente, mesmo que baseadas em informações estritamente objetivas. Esta conclusão é importante para compreender o próprio desenvolvimento comercial. Visto que os projetos, por mais arriscados que matematicamente aparentem ser, podem, ainda assim, encontrar pessoas dispostas a colocá-los em prática, em razão de diferentes percepções de risco. Este é outro motivo pelo qual as antigas navegações prosperaram e é um ponto importante para a compreensão do processo de viabilização econômica das inovações tecnológicas.

Com a participação de um número maior de pessoas dentro de um projeto há uma divisão da carga de incertezas, sendo possível combinar esforços, conhecimentos e opiniões em prol de um objetivo comum. A associação de pessoas visando a partilha de riscos é algo que já vem sendo observado desde os tempos do Império Romano, conforme aponta José Carlos Moreira Alves:

Ao lado da pessoa física, como sujeito de direito, a ordem jurídica reconhece a existência de entidades abstratas às quais atribui personalidade jurídica. A elas os autores modernos denominam *pessoa jurídica* ou *moral*. (...) Duas são as espécies de pessoas jurídicas: 1<sup>a</sup>) as corporações (ou *associações*); 2<sup>a</sup>) as *fundações*. As corporações são um conjunto de pessoas físicas – ao qual a ordem jurídica outorga personalidade – que se reúnem para a consecução de determinado objetivo. A corporação (pessoa jurídica) não se confunde com os homens (pessoas físicas) que a integram.<sup>76</sup>

As pessoas formam sociedades comerciais para reunir esforços e recursos visando a execução de um determinado fim econômico. Cada sócio obriga-se a prestar uma determinada contribuição e, ao mesmo tempo, torna-se titular de direitos patrimoniais sobre os resultados, e direitos políticos sobre a gestão da sociedade formada. Para harmonizar e efetivar a criação destas sociedades, os sócios firmam coletivamente um contrato, discriminando o objeto a ser executado, as obrigações e os direitos sociais. Nesta tônica, seria possível apontar que a sociedade se concretiza pelo estabelecimento de um contrato, neste sentido Rubens Requião faz o seguinte apontamento:

---

<sup>76</sup> ALVES, José Carlos Moreira. **Direito Romano**. 14 Ed. Forense: Rio de Janeiro, 2010, p. 137.

Não se pode abrir mão, na verdade, pelo menos no que diz respeito ao direito brasileiro, da noção do contrato, para explicar as sociedades comerciais. Entre os contratos temos que distinguir, pois evidentemente o conceito de *contrato bilateral* não se presta para tal explicação. (...) Na sociedade é possível a participação de um número variável de partes. É ele *aberto* à adesão de novas partes. A circunstância de ser reduzido a dois o número de membros não tira ao contrato de sociedade o traço típico de plurilateralidade (...) Todas as partes são titulares de direitos e obrigações não para com a *outra*, mas para com todas, e da mesma forma são titulares de direitos.<sup>77</sup>

A teoria contratualista, então, aponta que o contrato seria o elemento fundamentador do regime jurídico das sociedades comerciais. Por outro lado, existem autores, como Alfredo de Assis Gonçalves Neto, que enxergam na sociedade elementos que extrapolam o aspecto contratual, devendo ela ser encarada como uma instituição:

A sociedade é um *negócio jurídico* que tem por propósito criar um novo sujeito de direito, distinto das pessoas (ou da pessoa) que o ajustam, capaz de direito e de obrigações na ordem civil, para facilitar o intercâmbio no mundo do direito, interpondo-se entre seus criadores (ou seu criador) e terceiros na realização de negócios. Normalmente esse negócio jurídico é bilateral (ou plurilateral), mas pode ser unilateral quando sua criação ocorre por vontade de uma só pessoa. O que importa é vincular a criação da sociedade a uma ação humana tendente à produção do resultado pretendido (...) O propósito de criar um novo *sujeito de direito* é essencial; sem ele não há sociedade.<sup>78</sup>

Esta noção fica mais evidente na análise das sociedades anônimas:

(...) a [sociedade] anônima é sinônimo de estabilidade e perenidade – o que acentua, para boa parte da doutrina, seu caráter institucional. Exacerbando a ideia desse tipo societário, pode-se dizer que a companhia é como que a personalização do capital.<sup>79</sup>

O ordenamento positivo brasileiro parece não se alinhar completamente com qualquer das duas correntes. Se por um lado traz os preceitos da teoria contratualística no art. 981 do Código Civil Brasileiro de 2002 “*celebram contrato de sociedade as pessoas que reciprocamente se*

<sup>77</sup> REQUIÃO, Rubens. **Curso de Direito Comercial**. Volume 1. 32. Ed. Saraiva: São Paulo, 2013, p. 452-453.

<sup>78</sup> GONÇALVES NETO, Alfredo de Assis Gonçalves. **Direito de Empresa**. 5. Ed. Revista dos Tribunais: São Paulo, 2014, p. 138.

<sup>79</sup> *Idem*. **Manual das Companhias ou Sociedades Anônimas**. 3. Ed. Revista dos Tribunais: São Paulo, 2013, p. 18.

*obrigam a contribuir, com bens ou serviços, para o exercício de atividade econômica e a partilha, entre si, dos resultados*<sup>80</sup> ao mesmo tempo adota a concepção institucional para as sociedades reguladas pela Lei nº 6.404/1976, ao ponto de o próprio jurista Rubens Requião, adepto da teoria contratualista, fazer a seguinte colocação:

Ao raciocinar em termos de sociedade anônima como estrutura da grande empresa moderna, o pensamento oficial propendeu a fundamentar filosoficamente os estudos da reforma na *teoria da instituição*, formulada por Hauriou. (...) Há muito a S.A. deixou de ser um contrato com efeitos limitados para seus poucos participantes: é uma *instituição* que concerne a toda a economia do País, ao crédito público, cujo funcionamento tem que estar sob o controle fiscalizador e o comando econômico das autoridades governamentais.<sup>81</sup>

No que diz respeito às sociedades reguladas pelo Código Civil verifica-se a prevalência das características contratuais, de obrigações e direitos mútuos entre todos os participantes ao passo que a sociedade anônima tem características legais muito mais próximas aos conceitos da teoria institucionalista.

O sistema societário brasileiro é uma interessante demonstração dos resultados, não de todo coerentes, a que a convivência de ambas as teorias em um mesmo sistema positivo pode levar.<sup>82</sup>

O ambiente societário não só deve conviver com estas diferentes raízes conceituais como, também, com matérias de naturezas diferentes. Há uma especial interdisciplinaridade entre as ciências econômica e jurídica, especialmente porque os empresários utilizam-se de instrumentos jurídicos para viabilizar praticamente todas as etapas de suas atividades econômicas. “*A aplicação da Economia a questões ‘não econômicas’ causa frequentemente estranheza e até desagrado*”<sup>83</sup>, mas não se pode negar que as relações

---

<sup>80</sup> BRASIL, Lei nº 10.406, 10 de janeiro de 2002, Institui o Código Civil, Diário Oficial da União: 11 jan. 2002.

<sup>81</sup> REQUIÃO, Rubens. **Curso de Direito Comercial**. Vol.2. 30. Ed. Saraiva: São Paulo, 2013, p. 37.

<sup>82</sup> SALOMÃO FILHO, Calixto. **O Novo Direito Societário**. 2. Ed. Malheiros Editores: São Paulo, 2002, p. 36.

<sup>83</sup> RODRIGUES, Vasco. **Análise Econômica do Direito: uma introdução**. Almedina: Coimbra, 2007, p. 36.

societárias têm efeitos econômicos relevantes, na mesma medida em que estes mesmos produzem efeitos recíprocos no âmbito societário.

Mesmo que a relação entre o direito e a economia, no princípio, não demonstre ligação clara, a análise atenta demonstra conexão entre o desenvolvimento econômico, a eficiência das empresas, a atratividade de investimentos e as questões do direito empresarial.

(...) differences in laws cause capital markets to be organized very differently in Japan, Germany and the United States, and these differences can contribute to differences in those countries' economic performance.<sup>84</sup>

E não apenas isto, a própria doutrina reconhece que o direito societário, por si só, não é suficiente para explicar e regular todas as questões organizacionais da dinâmica empresarial, sendo necessário levantar conhecimentos de outras áreas, entre eles os da ciência econômica, conforme aponta Calixto Salomão Filho:

Pode-se dizer que hoje está ultrapassada essa fase intimista do direito societário. Por fase intimista se quer significar o período em que o direito societário se sente auto-suficiente para analisar e regular as questões de organização da vida empresarial. Se há algum marco da nova fase do direito societário é exatamente sua abertura para a interdisciplinaridade. Não só dentro da ciência do direito como fora dela. É a fase, por exemplo, de discussão das relações entre o direito societário e direito concorrencial. É a fase também das discussões sobre os efeitos econômicos das regras societárias.<sup>85</sup>

As questões societárias passaram a receber maior atenção da doutrina na medida em que se desafiou o preceito da eficiência perfeita dos mercados, segundo a qual os produtores sempre estariam atuando em um ambiente competitivo e com igualdade de informações. Em um mercado completamente eficiente todos os produtos que qualquer um desejasse adquirir poderiam ser encontrados ao melhor preço possível no mercado aberto. A ruptura veio com a análise mais realista que elevou a noção de que se o mercado fosse eficiente,

---

<sup>84</sup> [Diferenças legais induzem os mercados de capitais a se organizarem de modo muito diferente no Japão, na Alemanha e nos Estados Unidos, e estas diferenças contribuem para as diferenças na performance econômica destes países.] tradução livre. COOTER, Robert; ULEN, Thomas. **Law & Economics**. 4. Ed. Pearson Addison Wesley: Boston, 2004, p. 11.

<sup>85</sup> SALOMÃO FILHO, Calixto. **O Novo Direito Societário**. 2. Ed. Malheiros Editores: São Paulo, 2002, p. 38.

da forma como se aborda teoricamente, não haveria qualquer razão para que as empresas produzissem bens internamente, uma vez que seria possível adquiri-los diretamente no mercado ao melhor preço possível.

Ao contestar este preceito de eficiência dos mercados a própria atividade empresarial passou a ser analisada dentro de um contexto mais realista. Se, de fato, existem custos diferentes entre produzir internamente ou comprar do mercado os bens de que se necessita, é certo pensar que existe um equilíbrio organizacional produtivo que oferece o uso mais eficiente dos recursos. As firmas passam a ser analisadas como entidades que se organizam para a produção e tomam decisões sempre visando o melhor aproveitamento dos recursos disponíveis. Esta concepção enseja pensar a empresa como um arranjo institucional criado para o desenvolvimento da atividade econômica.

É natural que as empresas realizem uma série de transações com diferentes partes para concretizar a execução da atividade econômica. Para que estes negócios sejam fielmente cumpridos é necessário que a empresa empregue parte de seus recursos para elaborar contratos que definam os termos da relação comercial. De certo modo, nas relações comerciais há um preço a ser pago por determinado bem ou serviço e, ainda, há que se arcar com os custos associados à transação, enquanto operação, independente do insumo que se está transacionando. Neste aspecto, a empresa passou a ser vista como uma unidade organizativa direcionada para a produção, conforme apresenta Richard Posner:

The firm is a method of organizing production; the corporation is a method, like a bond indenture, for attracting capital into the firm. The typical large business is both firm and corporation. The control of the firm resides in a management group that gives orders to the employees who buy the firm's inputs and make and sell its output.<sup>86</sup>

Com a expansão da atividade comercial para mercados maiores, em nível nacional ou internacional, o número de transações realizadas no cotidiano empresarial aumenta substancialmente e, proporcionalmente, aumentam-se os

---

<sup>86</sup>[A firma é um método de organização produtiva, a corporação é um método, como a emissão de títulos, para atrair capital para a firma. Os típicos grandes negócios são ambos firma e corporação. O controle da firma está no grupo gerencial que dá ordens aos empregados que compram insumos para a firma, fazem e vendem os produtos.] tradução livre.  
POSNER, Richard A. **Economic analysis of Law**. 6. Ed. Aspen Publishers: New York, 2003, p. 426-427.

custos de transação. Neste contexto, Douglass North faz o seguinte apontamento:

Of necessity, therefore, highly specialized forms of transaction organizations emerge. International specialization and division of labor requires institutions and organizations to safeguard property rights across international boundaries so that capital markets (as well as other kinds of exchange) can take place with credible commitment on the part of the players.<sup>87</sup>

A firma é, sob esta visão, representada pelo “*acordo entre as unidades econômicas, que regem as formas em que estas unidades podem cooperar ou competir*”<sup>88</sup>, seguindo a noção da complexidade da atividade desenvolvida. Vale a indicação de que para Douglass North as instituições estabelecem uma estrutura estável nas relações sociais, ou seja, procuram estabelecer uma padronização das relações na sociedade através da elaboração de uma série de regras. Deste ambiente regulado surgem oportunidades de negócios que são desfrutadas pelas organizações. As organizações, então, são criadas com o propósito de suprir as demandas criadas pelas próprias alterações na sociedade, na medida em que elabora para si uma estrutura interna de interação humana voltada para a produção. Entretanto, a configuração adotada pelas organizações no desempenho de suas atividades pode provocar mudanças nas próprias instituições.

At stake in this evolution is not only whether information costs and economies of scale together with the development of improved enforcement of contracts will permit and indeed encourage more complicated forms of exchange, but also whether organization have the incentive to acquire knowledge and information that will induce them to evolve in more socially productive directions.<sup>89</sup>

---

<sup>87</sup>[Por necessidade, portanto, emergiram formas altamente especializadas de organizações para realizar as transações. A especialização internacional e a divisão do trabalho requerem instituições e organizações para salvaguardar os direitos de propriedade no âmbito internacional de modo que os mercados de capitais (assim como outros mercados) possam contar com a credibilidade da parte dos agentes.] tradução livre.

NORTH, Douglass C. **Institutions**. In. The Journal of Economic Perspectives. Vol. 5, No. 1. American Economic Association: 1991, p. 101-102.

<sup>88</sup> MÉNARD, Claude; RAYNAUD, Emanuel; SAES, Maria Sylvia Macchione; SILVA, Vivian Lara dos Santos. Orgs. **Economia das organizações: formas plurais e desafios**. Editora Atlas: São Paulo, 2014, p 15.

<sup>89</sup> [Nesta evolução está em jogo não apenas se os custos de informação e as economias de escala juntos com o desenvolvimento de melhores formas de execução contratual serão capazes de permitir e, de fato, encorajar transações mais complexas, mas também se a organização tem incentivo para adquirir conhecimentos e informações que vão induzi-las a evoluir para direções sociais mais produtivas] tradução livre.

Cada empresa possui seu próprio nível técnico e uma estrutura específica de organização e como não existe um modelo prévio de organização que possa ser considerado padrão de eficiência em qualquer situação é natural que haja diferença entre a estrutura de governança das empresas. Este desequilíbrio se reflete, também, em uma assimetria entre as informações à disposição das empresas e isto pode conceder um alto poder de barganha à parte detentora da vantagem informacional, permitindo que, por vezes, um agente possa obter lucros maiores através da adoção de uma estratégia oportunística. Este oportunismo pode ser definido como “*um abuso da confiança da contraparte de modo a deturpar o desenho original do contrato e alterar os retornos esperados das transações*”<sup>90</sup>.

A título de exemplo, pode-se pensar em uma empresa que aumenta o preço de seus produtos ao perceber na contraparte um alto nível de dependência de suprimento. Com vistas a se precaver contra este tipo de comportamento, as partes direcionam uma parcela de seus recursos para a criação de mecanismos prévios de controle e proteção contra ações das próprias partes envolvidas na transação.

Essa mesma ideia foi abordada por Oliver Williamson, cujo conceito de empresa tem grande relação com os custos de transação, ao sustentar que a firma é a forma organizacional mais eficiente para alocar os custos das transações predominantes da empresa. A busca por um balanceamento entre as relações contratuais e as estruturas de governança é o fator que define a maneira que as empresas atuam, cooperam e competem.

(...) for each abstract description of a transaction, identify the most economical governance structure – where by governance structure I refer to the institutional framework within which the integrity of a transaction is decided.<sup>91</sup>

---

NORTH, Douglass C. **Institutions**. In. The Journal of Economic Perspectives. Vol. 5, No. 1. American Economic Association: 1991, p. 102.

<sup>90</sup> KISTEUMACHER, Daniel Henrique Rennó. **O risco do oportunismo**. In. Revista de Direito Empresarial: RDE. Ano 8, N. 2, Editora Fórum: Belo Horizonte, 2011, p. 33-34.

<sup>91</sup> [Para cada descrição abstrata de transação, identifica-se uma estrutura de governança mais vantajosa – onde por estrutura de governança se faz referência ao arranjo institucional dentro do qual a realização da transação é decidida] tradução livre.

WILLIAMSON, Oliver E. **Transaction-cost Economics: The Governance of contractual relations**. In. Journal of Law and Economics, Vol. 22, No. 2, The University of Chicago Press: 1979, p. 234-235.

O que se percebe é uma abordagem do conceito de empresa sob um olhar mais integrado com o mercado, não apenas considerando a firma como uma unidade isolada. Mas, contextualizando a empresa dentro de um ambiente econômico dinâmico e integralizado.

Em uma linguagem mais jurídica, a firma é vista como um único agente subscritor de um grupo de contratos, que começa pelos contratos com os sócios e vai desde contratos com fornecedores e cliente até contratos com trabalhadores e contratos de empréstimo necessários para suprir as necessidades de fundos da empresa.<sup>92</sup>

Nesta abordagem mais integralizada os custos de transação passam a ter grande importância, porque em condições de igualdade as empresas obtêm ganhos de competitividade ao aprimorar a alocação dos custos de suas transações. A estrutura da empresa, então, passa a ganhar relevância, uma vez que nem sempre é possível mitigar o risco da transação apenas por meios contratuais, levantando-se a questão da incompletude dos contratos:

Papel relevante para instituições é poder equilibrar as relações negociais, atuando de forma a reduzir esses custos de transação. Por outro lado, as empresas atuam de forma a buscar melhor eficiência nos negócios. Essa eficiência se traduz, evidentemente, em maiores lucros e resultados para os acionistas. Outra noção basilar para o tema é a de incompletude dos contratos. Na elaboração de um vínculo contratual é necessário perceber que as partes tentam, em princípio, prever todas as circunstâncias que podem ocorrer durante a execução do contrato e, ao mesmo tempo, dar-lhes uma solução. Porém, também é forçoso reconhecer que, por diferentes fatores, esta previsão e disciplina invariavelmente se apresenta lacunosa. Daí por que os contratos denominados incompletos.<sup>93</sup>

Há um entendimento de que as especificidades da atividade a ser desenvolvida, as condições do mercado, as formas de obtenção da matéria prima, a relevância dos custos com logística, os pontos de revenda, as fontes de financiamento, são elementos determinantes da forma com que a empresa se organiza e de como realiza as suas transações no mercado. Logo, a firma apresenta-se como um complexo de transações externas e internas que são

---

<sup>92</sup> SALOMÃO FILHO, Calixto Salomão. **O Novo Direito Societário**. 2. Ed. Malheiros Editores: São Paulo, 2002, p. 41.

<sup>93</sup> TIMM, Luciano Benetti. org. **Direito e Economia no Brasil**. Editora Atlas: São Paulo, 2012, p. 233.

indispensáveis ao desenvolvimento da atividade econômica a que ela se presta.

Ronald Coase faz uma análise crítica a partir da ideia de que o sistema econômico seria um *organismo* coordenado entre o sistema de preços (mercado) e a sociedade. Em sua construção teórica ele aponta que para fazer uso do mercado e do mecanismo de preços há um custo:

We may sum up this section of argument by saying that the operation of a market costs something and by forming an organization and allowing some authority (an "entrepreneur") to direct the resources, certain marketing costs are saved. The entrepreneur has to carry out his function at less cost, taking into account the fact that he may get factors of production at lower price than the market transactions which he supersedes, because it is always possible to revert to the open market if he fails to do so.<sup>94</sup>

Na realidade não se pode considerar que o mercado é completamente eficiente, pois se assim o fosse não haveria qualquer necessidade das empresas produzirem bens internamente, uma vez que as melhores opções de preço estariam sempre no mercado. Por outro lado, o mercado não é completamente ineficiente, caso contrário seria mais vantajoso produzir internamente tudo o que a empresa precisasse. Cumpre salientar que ao internalizar uma transação a empresa terá que arcar com uma série de custos de governança, em decorrência da manutenção de uma estrutura interna de produção.

(...) a firm will tend to expand until the costs of organizing an extra transaction within the firm become equal to the costs of carrying out the same transaction by means of an exchange on the open market or the costs of organizing in another firm. But if the firm stops its expansion at a point below the costs of marketing in the open market and at a point equal to the costs organizing in another firm, in most cases, this will imply that there is a market transaction between these two producers, each of whom could organize it at less than the actual marketing costs.<sup>95</sup>

---

<sup>94</sup> [Nós poderíamos resumir esta seção dizendo que a operação no mercado tem um custo e a formação de uma organização que permita que uma autoridade (um empreendedor) direcione os recursos faz com que certos custos de mercado sejam economizados. O empreendedor deve conduzir sua atividade ao menor custo, levando em consideração o fato de que ele substitui o mercado para obter insumos de produção por menor preço, sendo sempre possível reverter as operações para o mercado se ele falhar.] tradução livre.

COASE, Ronald. H. **The nature of the firm.** In *Economica: New series*. Vol. 4, No. 16: The London School of Economics and Political Science: 1937, p. 392.

<sup>95</sup> [A firma tende a se expandir até que o custo marginal de organização da produção interna seja igual ao custo de realizar a mesma transação por meio de uma operação no mercado

Como os custos de transação e os custos de governança não são exatamente iguais, e nem evoluem na mesma proporção, para cada tipo de transação realizada pela empresa haverá um arranjo que se mostrará mais eficiente. As empresas buscam fazer este ajuste fino entre as transações que serão realizadas no mercado e as que serão conduzidas pela própria empresa, sopesando os custos entre uma e outra forma organizativa. Os custos de transação podem ser indicados como o critério para a verificação da eficiência das estruturas organizacionais, segundo o entendimento de Paula Forgioni:

Note-se que o interesse pelo estudo dos custos de transação tem como razão cardeal a empresa e as opções que faz no exercício de sua atividade. Assim, sua compreensão desnuda a atuação dos agentes no mercado e, principalmente, as relações jurídicas que encetam. Muitos aspectos da função econômica dos negócios interempresariais somente podem ser dimensionados a partir desses custos e de sua influência na mecânica da decisão empresarial.<sup>96</sup>

Sob este enfoque, é possível prever que a empresa irá guiar suas decisões gerenciais voltando-se sempre para a opção que represente maiores ganhos em termos de lucratividade. Se os custos de transação e os custos de governança não crescem de maneira proporcional, existe um momento em que se torna menos custoso manter uma estrutura de produção interna em comparação com a realização das mesmas transações no mercado. Logo, o arranjo organizacional da empresa deve refletir a melhor resposta aos custos de transação predominantes na atividade da firma.

## 4.2 ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

---

aberto, ou aos custos de organizar a produção em outra firma. Mas se a firma parar a sua expansão a um ponto inferior aos custos de transação no mercado aberto ou aos custos de produção em outra firma, na maioria dos casos, irá implicar em uma transação entre estes dois produtores, cada um deles podendo internalizar a produção a um custo menor que o custo de transação] tradução livre.

COASE, Ronald. H. **The nature of the firm**. In *Economica: New series*. Vol. 4, No. 16: The London School of Economics and Political Science: 1937, p. 395.

<sup>96</sup> FORGIONI, Paula A. **Teoria Geral dos Contratos Empresariais**. 2. Ed. Editora Revista dos Tribunais: São Paulo, 2010, p. 63.

Até agora os custos de transação foram tratados de maneira generalista como o ônus que advém da utilização do mercado. É necessário, entretanto, ressaltar que as transações envolvem aspectos que extrapolam esta simples proposição. A necessidade de resguardar os interesses das partes contra ações oportunistas e prever soluções para eventuais conflitos futuros faz com que seja necessária a consideração das transações sob o enfoque dos direitos de propriedade. Neste ponto, é preciso destacar um cuidado conceitual, sendo necessário aumentar a amplitude do conceito jurídico de direito de propriedade para uma concepção de direito subjetivo. Esta noção pode ser observada dentro da apresentação de Armen Alchian e Harold Demsetz:

What is owned are *rights to use* resources, including one's body and mind, and these rights are always circumscribed, often by the prohibition of certain actions.<sup>97</sup>

Sob o aspecto econômico, o direito de propriedade pode ser definido como o poder de dispor livremente de bens ou serviços. Este conceito é muito importante para a análise dos custos de transação, até porque as transações são, em última instância, trocas de titularidade de propriedade (material ou imaterial). Sem os direitos de propriedade não haveriam transações no mercado.

É a função dos direitos de propriedade proteger determinado direito ou posição, logo na medida em que se incrementa o grau de precisão dos direitos de propriedade os ganhos da transação também aumentam. Há, ainda, a possibilidade dos agentes agirem oportunisticamente para se apropriar de uma parcela maior dos benefícios de alguma determinada transação.

It is clear, then, that property rights specify how persons may be benefited and harmed, and, therefore, who must pay whom to modify the actions taken by persons.<sup>98</sup>

---

<sup>97</sup>[O que se têm são direitos de usar recursos, materiais ou imateriais, e estes direitos são sempre circunscritos frequentemente pela proibição a certas ações] tradução livre. ALCHIAN, Armen A.; DEMSETZ, Harold. **The Property Right Paradigm**. In. Journal of Economic History, Vol. 33, No. 1, The Tasks of Economic History. Economic History Association: 1973, p. 17.

<sup>98</sup> [Está claro que, assim, os direitos de propriedade especificam como as pessoas podem ser beneficiadas e feridas, e, desta forma, quem deve pagar a quem para modificar as ações tomadas pelas pessoas] tradução livre. DEMSETZ, Harold. **Toward a Theory of Property Rights**. In. The American Economic Review. Vol. 57. No. 2. American Economic Association: 1967, p. 347.

Quanto mais bem definido for o direito de propriedade menor será a possibilidade de *não proprietários* aproveitarem-se dos ativos de valor de propriedade alheia. Logo, é válido o esforço em detalhar os limites da propriedade do ativo (material ou imaterial) e estabelecer mecanismos de proteção do bem.

A interpretação do termo *property right* deve ser expandida para abarcar não somente as questões de direitos reais, mas também os aspectos obrigacionais de natureza geral. Em certo sentido, o substituto mais adequado para o termo seria o conceito de *direito subjetivo*. O *property right* está relacionado com o sujeito detentor e exige uma determinada conduta dos demais indivíduos para com este sujeito detentor, por isso a noção de direito subjetivo. O conceito é melhor apresentado por Hans Kelsen:

Visto que o Direito, como ordem social, regula a conduta de indivíduos nas suas relações – imediatas ou mediatas – com outros indivíduos, também a propriedade só pode juridicamente consistir numa determinada relação de um indivíduo com outros indivíduos, a saber, no dever destes de não impedir aquele no exercício do seu poder de disposição sobre uma determinada coisa e não dificultar também de forma nenhuma o exercício desse poder de disposição. Aquilo que se designa como exclusivo domínio de uma pessoa sobre uma coisa é a exclusão de todos os outros, estatuída pela ordem jurídica, do poder de disposição sobre a coisa. O “domínio” de um, juridicamente, é apenas o reflexo da exclusão dos outros.<sup>99</sup>

As transações, em essência, transferem o domínio sobre determinado bem para que outro sujeito possa dispor dele da maneira como bem entender. Ao mesmo tempo, há que se resguardar a exclusividade dos bens transacionados para proteger o seu valor. Pois, quando o domínio é flexibilizado, ou seja, quando qualquer sujeito puder usufruir do bem sem arcar com os custos da transferência do domínio, perde-se parte do valor do bem transacionado, visto que não há exclusividade em seu uso.

The term ‘property rights’ carries two distinct meanings in the economic literature. One (...) is essentially the ability to enjoy a piece of property. The other (...) is essentially what the state assigns to a person. I designate the first ‘economic (property) rights’ and the

---

<sup>99</sup> KELSEN, Hans. **Teoria Pura do Direito**. Editora Martins Fontes: São Paulo, 2009, p. 146.

second 'legal (property) rights'. Economic rights are the end (...) whereas legal rights are the means to achieve the end.<sup>100</sup>

Os contratos, neste sentido, funcionam como uma forma de estabelecimento de uma restrição às próprias partes celebrantes, na medida em que estabelece os moldes da relação e prevê meios para fazer prevalecer os termos acordados, mesmo que posteriormente as partes tenham incentivos a descumprir o contrato, aplicando por analogia o entendimento de Jon Elster:

Quando agimos sob a influência das paixões, elas podem fazer que nos desviemos dos planos traçados em um momento mais tranquilo. O conhecimento desta tendência cria um incentivo para que nos pré-comprometamos a não nos desvia de nossos planos originais.<sup>101</sup>

Os custos de estabelecimento e manutenção dos direitos de propriedade podem ser, também, configurados como custos de transação. Se os custos de transação forem iguais a zero, é possível inferir que os direitos de propriedade estão perfeitamente delimitados e a negociação privada irá promover a alocação mais eficiente destes recursos. Esta concepção é reflexo de uma das conclusões de Ronald Coase, esta relação ficou conhecida como o *Teorema de Coase*.

Este apontamento é também reconhecido nos trabalhos de Oliver Williamson que aceita a proposição de que se os custos de transação pudessem ser desconsiderados a forma com que a empresa se organiza torna-se indiferente. Todavia, ao reconhecer que as relações econômicas não são exatamente perfeitas, os custos de transação ganham importância no cotidiano mercantil e são balizados por quatro principais premissas relacionadas no trabalho de Oliver Williamson:

- (1) opportunism is a central concept in the study of transaction costs;
- (2) opportunism is especially important for economic activity that involves transaction-specific investments in human and physical

<sup>100</sup> [O termo "direito de propriedade" carrega dois significados distintos na doutrina econômica. Um (...) é essencialmente a capacidade de desfrutar da propriedade. O outro (...) é essencialmente uma garantia que Estado concede a pessoa. Eu designo o primeiro de direito de propriedade econômico e o segundo de direito de propriedade legal. Direitos econômicos são o fim (...) assim como os direitos legais são um meio para atingir esse fim.] tradução livre. BARZEL, Yoram. **Economic Analysis of Property Rights**. Cambridge University Press: 1997, p. 03.

<sup>101</sup> ELSTER, Jon. **Ulisses Liberto**. Estudos sobre racionalidade, pré-compromisso e restrições. Editora UNESP: São Paulo, 2009, p. 19.

capital; (3) the efficient processing of information is an important and related concept; and (4) the assessment of transaction costs is a comparative institutional understating.<sup>102</sup>

A distribuição dos direitos de propriedade entre as partes envolvidas na transação é um aspecto central no equilíbrio eficiente no negócio jurídico. A questão desperta a noção de que as decisões produtivas não se pautam apenas nas relações entre preços e custos. Incorporam-se às decisões gerenciais os custos de transação, que são inerentes às próprias relações de troca. Se estes últimos se mostrarem demasiadamente elevados há um incentivo para que a empresa produza os bens internamente.

O custo de transação varia em função de fatores específicos e relativos aos bens, serviços ou informações transacionadas. Sem dispensar as características relativas às partes envolvidas e à forma com que os negócios são realizados. Oliver Williamson traz, em essência, os fatores que influenciam esta modalidade de custos e que se mostram mais aceitos pela doutrina:

(...) the three critical dimensions for characterizing transactions are (1) uncertainty, (2) the frequency with which transactions recur, and (3) the degree to which durable transaction-specific investments are incurred.<sup>103</sup>

O modelo de Williamson foi explorado por Claude Ménard e a revisão destes elementos dentro do ambiente empresarial contemporâneo traz uma sintetização semelhante, apenas com algumas alterações referentes a forma com que as empresas organizam-se:

(i) ambiguidade nas vantagens esperadas de uma coordenação mais ou menos intensa no controle sobre os ativos-chave; (ii) a complexidade que atinge a governança dos ativos envolvidos na transação, criando, assim, as incertezas sobre o modo adequado de

<sup>102</sup>[(1) oportunismo é o conceito central no estudo dos custos de transação; (2) oportunismo é especialmente importante para a atividade econômica que envolve a transação de investimentos específicos em capital humano e material; (3) a eficiência no processamento de informações é um importante conceito; e (4) a avaliação dos custos de transação é o elemento comparativo institucional] tradução livre.

WILLIAMSON, Oliver E. **Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations**. In. *Journal of Law and Economics*, Vol 22, No. 2: The University of Chicago Press: 1979, p. 234.

<sup>103</sup> [as três dimensões críticas para caracterizar as transações são (1) incerteza, (2) a frequência com que as transações ocorrem, e (3) o grau em que investimentos idiossincráticos ocorrem] tradução livre.  
*Ibidem*, p. 239.

organização; ou (iii) o comportamento estratégico no que diz respeito às modalidades de coordenação do uso dos ativos em relação aos parceiros que também podem ser concorrentes.<sup>104</sup>

Segundo Oliver Williamson os custos de transação formam o critério para a avaliação da eficiência organizacional e estão relacionados com a movimentação dos direitos de propriedade, e considerando que uma das principais formas de realizar operações de transferência de direitos é por meio de relações contratuais, ganha corpo a noção dos custos de transação na Teoria dos Contratos, que variam segundo três causas principais, segundo Fernando Araújo: *(i) custos de redação do clausulado (custos de complexidade); (ii) custos de disciplina contratual; e (iii) contingências imprevistas*<sup>105</sup>. Remetendo ao conceito inicial de Ronald Coase, de que os custos de transação seriam os custos que as empresas ou as pessoas assumem no processo de troca. Esta dinâmica pode ser explicada de forma mais pragmática por Vasco Rodrigues:

Mas negociar e celebrar contratos envolve custos muito significativos. Quanto maiores os custos de transação e quanto menor a probabilidade de ocorrência da contingência, mais sentido faz que as partes optem por não a contemplar no contrato. Outras lacunas são involuntárias, resultando da incapacidade das partes para prever certas contingências. Uma das funções fundamentais do direito dos contratos é “preencher as lacunas”, estabelecer supletivamente o que acontece em determinadas circunstâncias quando as partes não o fizerem elas próprias.<sup>106</sup>

Como forma de determinar com precisão os termos da transação, os contratos devem ser elaborados de maneira que satisfaçam às partes e prevejam eventuais situações conflitantes, sem prejudicar a fruição dos bens transacionados.

O fato de a contra parte do contrato (provedores, prestadores de serviço etc) atuarem motivados por interesses individuais pode implicar em um aumento nos custos de produção. Além disso, qualquer modificação das condições contratuais iniciais deverá ser resolvida por meio de uma nova negociação. Estes fatores limitam o

---

<sup>104</sup> MÉNARD, Claude; RAYNAUD, Emanuel; SAES, Maria Sylvia Macchione; SILVA, Vivian Lara dos Santos. Orgs. **Economia das organizações: formas plurais e desafios**. Editora Atlas: São Paulo, 2014, p 62.

<sup>105</sup> ARAÚJO, Fernando. **Teoria Económica do Contrato**. Almedina: Coimbra, 2007, p. 198.

<sup>106</sup> RODRIGUES, Vasco. **Análise Económica do Direito: uma introdução**. Almedina: Coimbra, 2007, p. 148.

âmbito de ação do empresário, que não possui um controle direto sobre estes agentes que são externos à sociedade, de maneira que sua rentabilidade também é reduzida. Em contraste com o anteriormente exposto, no interior de uma estrutura societária, torna-se mais fácil para o empresário contratar o número requerido de empregados, cuja remuneração está definida nos contratos celebrados com a sociedade. Com isso, a remuneração que é paga ao funcionário confere à sociedade a possibilidade de dirigir a atuação de seus trabalhadores em relação a uma grande quantidade de serviços requeridos para a exploração econômica.<sup>107</sup>

A existência dos custos de transação na dinâmica real das empresas indica a possibilidade de assimetria nas informações dos participantes. Em diversas situações as partes não conseguem prever todas as possibilidades de conflitos ou de demandas, por isso acabam celebrando contratos incompletos. Logo, a ausência de regulamentação prévia abre espaço para que as partes ajam de maneira diversa do que se poderia esperar em um ambiente totalmente antecipado. Esta noção da incompletude dos contratos é notada por Oliver Hart e fundamenta o conceito dos direitos de controle residuais:

The idea is that if the contract the parties write is incomplete, there must be some mechanism by which the gaps are filled in as time passes. (...) In fact this paper identifies ownership of an asset with the possession of residual rights of control over that asset. The paper argues that in a world of incomplete contracts there is an optimal allocation of residual rights of control, there is therefore an optimal allocation of asset ownership.<sup>108</sup>

Esta incompletude dos contratos, no que diz respeito ao estabelecimento de um acordo entre as partes que não consegue prever todas as situações futuras, tem grande importância no âmbito das inovações tecnológicas e dos investimentos. Isto porque a incerteza sobre a configuração dos ativos produzidos e sobre o deslinde dos projetos de desenvolvimento tecnológico criam uma situação de risco adicional para as partes, o que incrementa os custos de transação na medida em que não é possível celebrar um contrato prévio e completo sobre investimentos em P&D. Utilizando-se da

<sup>107</sup> REYES, Francisco. **Direito Societário Americano: estudo comparativo**. Quartier Latin: São Paulo, 2013, p. 45-46.

<sup>108</sup> [A ideia é que o contrato que as partes escrevem é incompleto, deve haver algum tipo de mecanismo com o qual as lacunas contratuais devem ser preenchidas com o passar do tempo. (...) De fato este paper argumenta que em mundo de contratos incompletos há portanto uma alocação mais eficiente dos direitos de propriedade.]

HART, Oliver. **Incomplete contracts and the theory of the firm**. Working Paper Department of Economics. No. 448. Massachusetts Institute of Technology: 1987, p. 6-7.

concepção de Vincenzo Roppo, que coloca a operação econômica como o substrato material essencial e o contrato apenas como a formalização jurídica desta operação<sup>109</sup>, as partes tendem a conduzir as negociações segundo os seus interesses pessoais tomando o sistema jurídico normatizado meramente como base para as tratativas:

It is well recognized that legal rules often merely set the ground rules for negotiations. Much interactions between individuals in the marketplace and elsewhere take the form of bargaining in the shadow of the law. To understand how legal rules work, one must also understand the dynamics of bargaining.<sup>110</sup>

Os fatores específicos que advêm das transações orientam as empresas a buscarem a forma mais eficiente de alocar os recursos e organizar a sua produção. Analisando estes conceitos no contexto do desenvolvimento tecnológico, é preciso apontar que raramente uma empresa conseguirá inovar exclusivamente a partir de seus próprios esforços, em algum ponto será necessário que haja algum tipo de cooperação com outros agentes do mercado. A necessidade de financiamento, de fornecimento de matérias primas específicas, de concessões estatais, de maquinário para execução, enfim, a existência de uma série de demandas específicas e acessórias ao processo de desenvolvimento tecnológico gera a necessidade de interação com os agentes do mercado, cada qual com sua contribuição e seus respectivos interesses.

#### 4.3 INOVAÇÕES E CUSTOS DE TRANSAÇÃO

Os referenciais teóricos apresentados são válidos também para as empresas que procuram implementar tecnologias inovadoras. Assim como qualquer atividade econômica, o desenvolvimento de um projeto de inovação envolve uma série de negócios jurídicos realizados em função das necessidades do projeto, por isso a empresa inovadora também busca um arranjo de transações que maximize a eficiência no uso dos recursos

---

<sup>109</sup> ROPPO, Enzo. **O contrato**. Almedina: Coimbra, 1988, p. 10-11.

<sup>110</sup> BAIRD, Douglas G.; GERTNER, Robert H.; PICKER, Randal C. **Game Theory and the Law**. Harvard Press, 1994, p. 269.

disponíveis. Todavia, a *frequência* de transações na fase de desenvolvimento é relativamente baixa, principalmente em função do baixo nível de maturidade da empresa inovadora. Exemplificando, as compras de matéria prima e contratação de terceiros para a prestação de serviços tendem a ser menores na fase de desenvolvimento de uma empresa inovadora em relação a uma empresa já estabelecida.

A contratação pontual para a prestação de serviços ou a compra de insumos com baixa frequência gera uma despesa alta, em função do custo de oportunidade do produtor. Esta dificuldade leva o empreendedor a procurar melhores opções no mercado e contratar com vários produtores diferentes. Ao aproveitar as melhores oportunidades do mercado surgem problemas quanto a confidencialidade, visto que o contato de diversos fornecedores com as especificações técnicas do projeto pode ferir a confidencialidade da inovação e despertar uma competição antes mesmo da viabilização da ideia.

Desta breve conjectura, destacam-se os custos relativos à contratação em pequena quantidade e os custos de elaboração de arranjos contratuais entre diferentes partes para a manutenção da confidencialidade, protegendo a originalidade da invenção. Restringindo o escopo à análise de projetos de inovação, pode-se aprofundar na apreciação dos três elementos principais, apontados por Oliver Williamson, que influenciam a mensuração dos custos de transação: *incerteza, frequência e coordenação de ativos*.

*Incerteza.* A invenção por ser algo novo, naturalmente desencadeia uma falta de previsibilidade sobre a forma com que as transações devem ocorrer, sendo um fator de encarecimento da produção na fase de desenvolvimento. Como não há regularidade nas demandas não é possível a contratação de parceiros para o suprimento de demandas por prazos mais longos ou prever o contingenciamento de eventuais conflitos futuros já no momento de assinatura do contrato. Por outro lado, se os aspectos produtivos são conhecidos, as contingências podem ser antecipadas com maior eficácia (refletindo a manifestação dos custos de transação na teoria dos contratos). A incerteza aumenta o custo de realização das transações no mercado aberto. Sob um ponto de vista prático, Oliver Williamson traz o seguinte:

Reductions in uncertainty, of course, warrant shifting transactions in the opposite direction. To the extent that uncertainty decreases as an industry matures, which is the usual case, the benefits that accrue to integration presumably decline. Accordingly, greater reliance on obligational market contracting is commonly feasible for transactions of recurrent trading in mature industries.<sup>111</sup>

O que remete diretamente ao segundo ponto, a *frequência*. Se for possível prever as necessidades de maneira precisa, facilmente pode-se acessar o mercado e obter os bens e serviços necessários. O grau mais alto de padronização permite que as empresas realizem suas transações sem que seja necessária a existência prévia de acordos específicos entre os contratantes. Quanto maior a frequência, menores são os custos de transação, pois a recorrência das transações gera ganhos em termos de experiência e de previsibilidade.

A *coordenação de ativos* advém da noção da existência de investimentos idiossincráticos que aumentam os retornos das partes pela redução dos custos marginais ou pelo aumento na lucratividade marginal. Em uma relação de exportação, por exemplo, normalmente de um lado há o fabricante e de outro a *trading*. Caso a fábrica faça investimentos no aprimoramento de seus processos seria possível reduzir o seu custo de produção marginal e obter maior lucratividade, para isso a *trading* deveria absorver esse aumento na produção. De outro lado, a *trading* pode investir na melhor apresentação do produto ou em divulgação e obter, assim, um retorno maior, seja pela agregação de valor ao produto quanto pelo aumento nas vendas. Se ambas as partes fizerem seus investimentos cada uma obterá um retorno maior que se o fizessem separadamente. Porém, caso somente uma das partes faça o investimento, a contraparte estaria recebendo uma parcela do retorno, sem que tenha feito qualquer inversão. Seja pela obtenção de um produto por um custo menor, quanto pela possibilidade de aumento no número de vendas.

---

<sup>111</sup>[Reduções na incerteza, por certo, incidem sobre as transações em direções opostas. No limite, a incerteza diminui ao passo que a indústria matura, no caso atual, os benefícios que incentivam a integração presumivelmente diminuem. Neste passo, a grande confiança nas transações de obrigações no mercado são normalmente substituídas por transações de grande recorrência em indústrias maduras] tradução livre  
WILLIAMSON, Oliver E. **Transaction-cost Economics: The Governance of contractual relations**. In. Journal of Law and Economics, Vol .22, No. 2, The University of Chicago Press: 1979, p. 254.

Se ambas as partes realizarem seus investimentos os ganhos de cada uma seria maior do que se fizessem investimentos isolados. Se apenas uma delas fizer aprimoramentos, o retorno do investimento continua a ser percebido por ambas as partes, entretanto de maneira desproporcional. Isto porque a parte que realizou o investimento não percebe o respectivo retorno de modo integral, havendo uma divisão involuntária com a outra parte. Esta possibilidade de que a parte que fez o investimento não venha a se apropriar dos resultados produzidos de modo integral é o chamado, por Oliver Williamson, de problema de *hold-up* e como consequência há um desincentivo *ex ante* ao investimento. Se a empresa prever que não terá segurança na apropriação dos resultados de seu investimento, ela não fará o investimento.

Voltando ao exemplo, caso somente a fábrica realize investimentos ela irá reduzir seus custos de produção, sem que haja necessariamente um aumento nas vendas, visto que a demanda da trading se manteria inalterada. O retorno do investimento seria, portanto, parcial para a fábrica uma vez que uma parcela do retorno de seu investimento estaria sendo usufruído pela *trading*, que obtém um produto com custo menor sem ter feito qualquer investimento. O mesmo vale para a hipótese em que somente a *trading* investe, pois haveria um aumento na demanda sem a redução nos custos. Claro que neste exemplo considera-se que a fábrica e a *trading* não sejam coordenadas pelo mesmo grupo de controle.

Para evitar que as partes ajam oportunisticamente e possam tirar vantagens de investimentos realizados pelas outras partes, os agentes tendem a criar estruturas de governança, ou estabelecer acordos contratuais precisos (e custosos) para prevenir estes conflitos e garantir a fruição dos benefícios de seus investimentos.

Estes aspectos ganham relevo na dinâmica do processo inventivo. A incerteza é um elemento que se vê presente no desenvolvimento de tecnologia, em que as demandas ainda não são plenamente conhecidas e não se pode antever todos os cenários futuros e eventuais contingências. É natural, então, que a exploração de um procedimento novo no mercado não tenha suas demandas padronizadas como as de indústrias já consolidadas.

A inviabilidade de padronização na fase inicial de P&D tem efeitos na frequência das transações. No primeiro momento as transações tendem a ser

eventuais, já que o desenvolvimento se faz por meio de pequenas incursões industriais até que se comece a obter resultados mais satisfatórios. Exatamente pela falta de padronização nas demandas é que os empreendedores acionam os fornecedores sem regularidade e por vezes com demandas variadas, influenciando na dinâmica relacional e tornando mais onerosos os custos de transação.

Quanto à complexidade na gestão dos investimentos e dos ativos específicos, os maiores problemas estão relacionados à manutenção da confidencialidade do projeto. Logo, os ganhos do ativo imaterial (a ideia) podem vir a ser diminuídos se os empreendedores não conseguirem eficazmente proteger seus ativos. Um segundo aspecto pode vir da especificidade da matéria prima a ser utilizada pelos inovadores, que restringe o mercado a poucos fornecedores. A relação de dependência pode desencadear um poder de barganha desproporcional para uma das partes, fazendo com que o preço dos insumos transacionados seja inflacionado. Outra possibilidade, quando se trata de inovação, pode ser vista como a necessidade de aquisição de bens com características técnicas específicas para o projeto que se está pretendendo desenvolver. A especificidade dos ativos leva a necessidade de manutenção de um controle de qualidade na empresa desenvolvedora, quando for possível obter o ativo por diversas fontes, ou cria-se uma dependência de determinado fornecedor.

Toda esta construção, amparada nas teorias apresentadas, indica que as características peculiares do desenvolvimento de inovações trazem um incremento nos custos de transação, ou seja, utilizar o mercado para o suprimento das demandas de empresas com projetos inovadores tem um custo mais elevado se comparado com outras indústrias mais maduras e consolidadas no mercado. Desta forma, há uma maior atratividade na concentração dos processos de inovação, conforme apresenta Keith Pavitt:

(...) with uncertainty in the outcomes of investments in innovative activities, and with the Strong possibilities for innovative firms to appropriate their innovative advantage, there are powerful tendencies over time towards the concentration of both production and innovative activities.<sup>112</sup>

---

<sup>112</sup> [com incerteza sobre os retornos dos investimentos nas atividades de inovação, e com grande probabilidade de empresas inovadoras se apropriarem da vantagem inovadora, há forte

Estas especificidades indicam que a opção de utilização do mecanismo de preços é ineficaz sob a ótica dos custos de transação e, por isso, a utilização de formas diversas de organização empresarial é mais eficiente para a diminuição global nos custos de transação.

#### 4.4 FORMAS DE ORGANIZAÇÃO DA EMPRESA

Como a organização empresarial é direcionada para a manutenção de transações com custos mais baixos do que se fossem realizadas no mercado aberto, a criação de um aparato organizacional que seja eficiente para supervisionar transações com atributos específicos (lembrando que não existe um modelo prévio que ofereça a melhor forma de lidar com os custos de transação) é um dos desafios da gestão empresarial. Neste ponto, vale ressaltar que esta abordagem da empresa, na Teoria Organizativa, pode ser encarada como um ponto de convergência entre diversas teorias societárias:

(...) a teoria organizativa, com todos os ganhos em custo de transação e eficiência que sua aplicação criteriosa pode propiciar, é sem dúvida a mais apta a garantir a lucratividade dos sócios, tão almejada pelos contratualistas. Por outro lado, a mesma capacidade de organização das relações a ela submetidas, proporcionada pela teoria do contrato organização, tem a capacidade de transformar a sociedade naquela célula social propulsora do desenvolvimento tão almejada pelos institucionalistas desde Rathenau.<sup>113</sup>

Conforme a análise que é feita sobre o mercado na teoria proposta por Ronald Coase, apresentada no segundo tópico desta seção, o acesso ao mecanismo de preços traz custos que não podem ser ignorados, e quando este ônus torna-se expressivo (em função dos critérios, apresentados por Oliver Williamson: incerteza, frequência e complexidade) a empresa tem incentivos a

---

tendência a uma concentração da produção e de atividades inovadoras.] tradução livre. PAVITT, Keith. **Sectoral patterns of technical change: Towards a taxonomy and a theory.** In. Science Policy Research Unit. University of Sussex: 1984, p. 368, disponível em: [http://www00.unibg.it/dati/corsi/22023/61787-08%20Pavitt%20\(1984\).pdf](http://www00.unibg.it/dati/corsi/22023/61787-08%20Pavitt%20(1984).pdf) acessado em 01, out. 2015.

<sup>113</sup> SALOMÃO FILHO, Calixto. **O Novo Direito Societário.** 2. Ed. Malheiros Editores: São Paulo, 2002, p. 49.

realizar as transações internamente, visto que os custos de governança tornam-se menores que os custos de transação.

No que diz respeito ao desenvolvimento tecnológico, os custos de transação se mostram consideravelmente altos refletindo as necessidades de diversas naturezas (financeira, técnica, física, tecnológica) e a incerteza inerente ao próprio projeto de inovação. Tudo isto cria uma predisposição a utilização de uma estrutura societária própria para o desenvolvimento tecnológico. Os custos de transação influenciam as decisões de organização nas empresas logo são as transações mais predominantes e os seus custos, que formam o crivo para a determinação da forma organizativa. E considerando o amplo leque de opções à disposição da empresa, desde a constituição de uma sociedade comercial até o gerenciamento de uma teia de contratos de cooperação, relacionamento, distribuição e outros, a análise de como os custos de transação apontados se manifestam nas diferentes estruturas de organização é absolutamente relevante para determinar quais formas são mais eficientes que as outras, sob o critério da ECT.

## 5. SOCIEDADE DE PROPÓSITO ESPECÍFICO

As inovações tecnológicas ocupam um papel central no ambiente competitivo e contribuem para o desenvolvimento econômico a partir da irradiação da tecnologia desenvolvida para a cadeia produtiva da empresa, pela tentativa de equiparação tecnológica dos competidores e pela aplicação da inovação em outros setores econômicos. Amparando-se nos preceitos da teoria do *technology-push*, os novos procedimentos demandam aprimoramento industrial para acomodar e aplicar a nova tecnologia. Da mesma maneira, há a necessidade de mão de obra qualificada para operar esta tecnologia, demandando da empresa aprimoramentos em termos de treinamento de pessoal e investimentos em educação.

A questão é que toda esta construção somente observa-se após a colocação bem sucedida da inovação tecnológica no processo produtivo. A notória importância do fenômeno da inovação como elemento do ciclo de negócios não pode nublar as considerações sobre a forma com que se procede o desenvolvimento tecnológico. A inovação industrial é, repita-se, resultado do êxito no processo de desenvolvimento e de investimentos direcionados para a área de pesquisa e desenvolvimento (P&D). O risco e a incerteza são aspectos intrínsecos à própria natureza das inovações, logo as atividades de P&D convivem com a dificuldade de encontrar uma base de informações suficientemente grande para fazer previsões sobre o desenvolvimento, e possíveis situações problemáticas, com certo grau de confiabilidade.

A criação de uma estrutura de recepção de investimentos de risco é uma contribuição valiosa para o êxito do projeto, conforme aponta Giovanni Dosi:

The existence of a multiplicity of risk-taking actors, in non-planned economies, is crucial to the trial-and-error procedures associated with the search for new technological paths.<sup>114</sup>

---

<sup>114</sup> [A existência de uma multiplicidade de tomadores de risco, em economias não planejadas, é crucial para os procedimentos experimentais em pesquisas de novos paradigmas tecnológicos.] Tradução livre.

DOSI, Giovanni. **Technological paradigms and technological trajectories: a suggested interpretation of the determinants and directions of technical change**. Research Policy, 11, North-Holland Publishing Company: 1982, p. 156.

Entretanto, o próprio autor faz uma ressalva sobre a atuação destes importantes agentes:

These “actors” take risk, of course, because there are markets which allow high rewards in case of commercial success.<sup>115</sup>

A geração de resultado financeiro também é fundamental, e para que a inovação gere efeitos econômicos é necessário que a ideia inicial submeta-se a um processo de viabilização econômica e a uma posterior colocação da tecnologia no mercado.

A inovação é um processo de acoplamento, e este ocorre primeiro na mente de pessoas imaginativas. (...) depois que a ideia estalou na mente de um inventor ou de um empresário, ainda existe um longo caminho antes que ela se torne uma inovação bem-sucedida, no sentido exato do termo.<sup>116</sup>

Assim, é certo pensar que a inovação é resultado de um processo de desenvolvimento tecnológico bem sucedido. Ainda que o processo resulte em avanços em termos de experimentação, criação de banco de dados ou contribuições em termos científicos e acadêmicos, se não houver condições para o aproveitamento econômico da inovação todo o investimento será tido como perdido. Este é um ponto que parte do senso comum, mas que é importante ser destacado.

Como uma atividade altamente complexa, o desenvolvimento tecnológico apresenta-se como um encadeado de transações singulares e despadronizadas, com alto grau de complexidade:

O processo de acoplamento não constitui meramente uma questão de junção ou de associação de ideias conforme o primeiro lampejo original; trata-se muito mais de um contínuo diálogo criativo durante o conjunto dos trabalhos de desenvolvimento experimental e da introdução de um novo produto ou processo.<sup>117</sup>

<sup>115</sup> [Estes ‘atores’ assumem riscos, claro, porque existe um mercado que possibilitam altas remunerações do capital em caso de sucesso comercial]. Tradução livre. DOSI, Giovanni. **Technological paradigms and technological trajectories: a suggested interpretation of the determinants and directions of technical change**. Research Policy, 11, North-Holland Publishing Company: 1982, p. 156.

<sup>116</sup> FREEMAN, Chris. SOETE, Luc. **A economia da inovação industrial**. Editora da Unicamp: Campinas, 2014, p. 352.

<sup>117</sup> *Ibidem*, p. 352.

Este processo de acoplamento, a que se referem Cris Freeman e Luc Soete, abordado sob o prisma dos custos de transação, indica características que favorecem a internalização destas atividades, em função de questões relativas principalmente à gestão de informações, investimentos e a prevenção de ações oportunistas dos próprios agentes envolvidos no projeto. Nesta lógica, os riscos das atividades de P&D e os altos custos de transação favorecem a reunião de parceiros comerciais dentro de uma mesma estrutura societária, para repartir os riscos do negócio e com a comunhão de esforços, conhecimentos e recursos sejam atingidos resultados de modo mais eficiente, contribuindo positivamente para o êxito do desenvolvimento tecnológico.

Sumarizando as questões apontadas, tem-se o incentivo à inovar, pelos positivos resultados concorrenciais, a necessidade de cooperação entre os agentes, pelas demandas de diferentes naturezas e pelos altos riscos envolvidos, e o incentivo a criação de uma estrutura organizativa, em função dos altos custos de transação nos projetos de inovação.

Nesta toada, a Sociedade de Propósito Específico (SPE) pode ser uma forma societária capaz de reunir um arcabouço de características jurídicas, determinadas por sua própria natureza, que propiciam a acomodação eficiente de recursos em projetos de inovação tecnológica. Primeiro por representar, de fato, uma forma de criação de uma estrutura organizacional empresarial que pode contar, inclusive, com a possibilidade de instituição de um novo ente jurídico independente dos fundadores. Com esta estrutura societária pode-se reunir os agentes necessários ao desenvolvimento do projeto, alocando suas respectivas participações na proporção de suas contribuições para a execução do projeto. A existência de um controle (gerencial e societário) sobre a condução do projeto permite a realização de operações mais eficientes em termos de custos de transação, tendo em vista que há previsibilidade no comportamento dos sócios e está à disposição dos sócios diversos instrumentos de proteção dos direitos sociais, nas hipóteses de desvios de finalidade da sociedade. Especialmente neste aspecto, um dos atributos da SPE é a diminuição dos riscos financeiros, reduzindo o custo de acesso dos empreendedores ao mercado de capitais e viabilizando linhas de financiamento menos onerosas.

A SPE comporta, ainda, a comunicação e a coexistência de diversos interesses no mesmo projeto, sem que o propósito da cooperação seja prejudicado. Ainda, conforme aponta Bruno César Maciel Braga, a SPE possibilita pequenas incursões no mercado, testando formas de atuação e representa uma opção para ir “*desbravando novos mercados*”<sup>118</sup>. A criação de uma estrutura que permita a alocação eficiente de recursos e interesses é uma etapa importante na obtenção do sucesso no desenvolvimento tecnológico, neste mesmo sentido é salutar a criação das Sociedades de Capital de Risco pelos legisladores portugueses, cujo objetivo era criar uma estrutura societária que pudesse oferecer segurança jurídica para auxiliar o financiamento de empresas em expansão:

O Decreto-Lei nº 17/86, de 5 de Fevereiro, criou uma modalidade de promoção do investimento privado, viabilizando a criação e actividade das Sociedades de Capital de Risco. Trata-se de Sociedades Financeiras constituídas com aquele objecto social, autorizadas a participar temporariamente no capital social de empresas até determinados limites que a lei indica (art. 6º) de modo a impedir o respectivo controlo total pelas Sociedades de Capital de Risco, e que visam adquirir e gerir títulos de empresas com potencial de expansão e viabilidade de modo a dinamizar o mercado de capitais e fomentar o investimento privado.<sup>119</sup>

Não se pretende traçar um paralelo entre a SPE brasileira e o tipo societário lusitano, apenas demonstra-se que a segurança jurídica que uma estrutura societária oferece permite a redução nos custos de transação e facilita o desenvolvimento de uma nova tecnologia. Uma parte da doutrina sustenta que a SPE pode assumir qualquer forma societária prevista no sistema normativo brasileiro. Entretanto, neste trabalho a abordagem leva em consideração a incorporação da SPE à luz de aspectos práticos, portanto atentando para as normas do Manual de Registro de 2014 do Departamento de Registro Empresarial e Integração, a SPE apenas pode adotar a forma de Sociedade Limitada ou Sociedade Anônima:

A SPE é uma sociedade jurídica regulamentada pelo Código Civil Brasileiro, criada com o propósito de um trabalho específico, sendo

---

<sup>118</sup> BRAGA, Bruno César Maciel. **Sociedade de Propósito Específico e Sociedade em Conta de Participação**. In. Revista de Direito Empresarial: RDemp. Ano 9, N. 02, Editora Fórum: Belo Horizonte, 2012, p. 170.

<sup>119</sup> MONCADA, Luís S. Cabral de. **Direito Económico**. 4.ed. Coimbra Editora: 2003, p. 530.

extinta ou renovada ao final da empreitada (na intenção de isolar os riscos). É vedada a transformação de qualquer tipo jurídico em SPE, ou vice-versa. A SPE é obrigada a se enquadrar em uma das formas de sociedade do Brasil: Limitada ou Anônima.<sup>120</sup>

Atentando para este limite prático será delimitado o critério que diferencia a SPE de todas as demais formas societárias e posteriormente será estabelecido um comparativo com tipos societários similares também utilizados em desenvolvimento de projetos com finalidade específica.

## 5.1 CONTORNO JURÍDICO

O ordenamento jurídico brasileiro recepcionou as SPE em diversos dispositivos da legislação nacional, a título exemplificativo cita-se o imperativo que determina a criação de uma Sociedade de Propósito Específico para a execução de contratos administrativos celebrados sob a modalidade de Parceria Público Privada (art. 9º da Lei nº 11.079/2004)<sup>121</sup>, a possibilidade de formação de uma SPE como instrumento de recuperação de empresas em dificuldade financeira (art. 50, XVI da Lei 11.101/2005)<sup>122</sup>, a união de microempresários e empresas de pequeno porte em uma SPE configurada para a aquisição de produtos em grande quantidade, permitindo a negociação a melhores preços (art. 56 da Lei Complementar nº 123/2006)<sup>123</sup>, a criação de uma SPE para o desenvolvimento de projetos de infraestrutura e

---

<sup>120</sup> BRASIL, Presidência da República, Secretaria de Racionalização e Simplificação, Departamento de Registro Empresarial e Integração. **Manual de Registro** – Anexo 03, Brasília, 2014, p. 21. , disponível em [http://drei.smpe.gov.br/legislacao/instrucoes-normativas/titulo-menu/pasta-instrucoes-normativas-em-vigor/in10\\_2013anexo3.pdf](http://drei.smpe.gov.br/legislacao/instrucoes-normativas/titulo-menu/pasta-instrucoes-normativas-em-vigor/in10_2013anexo3.pdf), acessado em 01, ago., 2015.

<sup>121</sup> Art. 9º *Antes da celebração do contrato, deverá ser constituída sociedade de propósito específico, incumbida de implantar e gerir o objeto da parceria.*

<sup>122</sup> Art. 50. *Constituem meios de recuperação judicial, observada a legislação pertinente a cada caso, dentre outros:*

XVI - *constituição de sociedade de propósito específico para adjudicar, em pagamento dos créditos, os ativos do devedor.*

<sup>123</sup> Art. 56. *As microempresas ou as empresas de pequeno porte optantes pelo Simples Nacional poderão realizar negócios de compra e venda de bens, para os mercados nacional e internacional, por meio de sociedade de propósito específico nos termos e condições estabelecidos pelo Poder Executivo Federal.*

desenvolvimento econômico (art. 3º do Decreto nº 7.603/2011)<sup>124</sup>, sem esquecer que esta forma societária também é utilizada no mercado financeiro como uma forma de *securitização* de ativos ou empréstimos e, mais próximo a temática do trabalho na possibilidade de criação de uma SPE entre Instituições de Ciência e Tecnologia, a Iniciativa Privada e a União para buscarem o desenvolvimento de projetos inovadores (art. 5º da Lei 10.973/2004)<sup>125</sup>.

Não há entretanto, uma disposição legal específica regulamentando as Sociedades de Propósito Específico, logo é essencial atentar para a construção doutrinária sobre o tema, em especial no que diz respeito aos preceitos de especificação do objeto social.

Nelson Eizirik sustenta que as SPE não tem vida social própria, destinam-se tão somente à execução do fim proposto, sem que, contudo, se verifique uma autonomia social:

No Brasil, as sociedades de propósito específico, embora normalmente revestidas da forma de sociedade anônima, não são consideradas propriamente sociedades, pois essas SPEs não têm interesse próprio, normalmente possuem um capital social simbólico e não têm interesse próprio e não desenvolvem uma vida social própria, mas tão somente o projeto para o qual foram criadas.<sup>126</sup>

Este entendimento é reflexo do pensamento de José Edwaldo Tavares Borba:

(...) embora criadas sob a forma de sociedade comercial, basicamente sociedades anônimas, não são verdadeiras sociedades. A sociedade encontra-se dotada de personalidade jurídica pela simples razão de ser um sujeito de direito. O fenômeno jurídico que informa a existência da sociedade polariza-se no foco de interesses representado pela própria sociedade.<sup>127</sup>

---

<sup>124</sup> Art. 3º Os projetos prioritários devem ser geridos e implementados por sociedade de propósito específico - SPE, constituída para esse fim. Sumarizando as questões apontadas tem-se o incentivo à inovar, pelos positivos resultados concorrenciais, a necessidade de cooperação entre os agentes, pelas demandas de diferentes naturezas e pelos altos riscos envolvidos, e o incentivo a criação de uma estrutura de governança sobre a manutenção de operações com o mercado, em função dos altos custos de transação nos projetos de inovação.

<sup>125</sup> Art. 5º Ficam a União e suas entidades autorizadas a participar minoritariamente do capital de empresa privada de propósito específico que vise ao desenvolvimento de projetos científicos ou tecnológicos para obtenção de produto ou processo inovadores.

<sup>126</sup> EIZIRIK, Nelson. **Temas de Direito Societário**. Renovar: Rio de Janeiro, 2005, p. 573.

<sup>127</sup> BORBA, José Edwaldo Tavares. **Direito Societário**. 8. Ed. Renovar: Rio de Janeiro, 2003, p. 541.

O escopo da SPE indica que não se pretende desenvolver a atividade comercial de maneira contínua, uma vez que sua origem e desígnio voltam-se para um fim muito específico. Após o cumprimento do propósito a SPE encaminha-se para a dissolução, visto que não há razão para continuar suas atividades após o exaurimento de seu objeto social. O critério de determinação das SPE reside justamente na identificação do conceito de *propósito específico*, visto que há uma elevação do nível de determinação do objetivo societário se comparado com o objeto social de qualquer outra sociedade, que também deve ser determinado com precisão, conforme apresenta o professor Edson Isfer:

Ocorre que ter um objeto ou fim determinado não pode ser fator de *discrimen* para o estudo. O CCB, disciplinando as pessoas jurídicas, no artigo 46, I, exige, para seu registro, que dele constem, além da denominação, sede, tempo de duração, fundo social, os fins da mesma. Nesse mesmo âmbito, tratando das associações, o artigo 54 estabelece que, sob pena de nulidade, seus estatutos devem conter os fins do ente jurídico. Ainda com essa mesma tônica, o artigo 997, II, regulando os contratos sociais das sociedades simples e empresárias, estabelece como um dos elementos obrigatórios, a designação do seu objeto social. Desta sorte, todos os entes jurídicos regulados no CCB devem ter um objeto determinado. A LSA, por seu turno, é mais enfática nesse assunto. O artigo 2.o, destinado a tratar exclusivamente do objetivo social, dispõe que o "objeto da companhia pode ser qualquer empresa de fim lucrativo" e, ainda, que o "estatuto definirá o objeto de modo preciso e completo." Corroborando essa disciplina legal, o artigo 53 do Decreto n.o 1.800, de 30 de janeiro de 1996447, veda o arquivamento dos atos constitutivos das sociedades nos quais não estiver a "declaração precisa e detalhada do objeto social".<sup>128</sup>

Assim, o crivo para a determinação de uma SPE não está no mero apontamento das atividades a serem desenvolvidas, há que se atentar para a configuração de um propósito específico.

## 5.2 PROPÓSITO ESPECÍFICO

---

<sup>128</sup> ISFER, Edson. **Sociedade de Propósito Específico como Instrumento de Recuperação de Empresas**. Universidade Federal do Paraná, Tese de doutorado, Curitiba: 2006, p. 237.

Se a delimitação do objeto social não é, por si só, um critério de diferenciação, exige-se da SPE que o objeto social esteja delimitado de modo a ser específico. Esta problemática foi resolvida pelo professor Edson Isfer com a indicação de critérios que, cumulativamente, promovem uma elevação da descrição básica do objeto social das sociedades para o *propósito específico* das SPE, que é o elemento particular deste tipo societário. Estes critérios cercam os principais pontos de determinação do objeto social, apresentando-se como aspectos relativos à *funcionalidade* (i), *temporalidade* (ii), *espacialidade* (iii) e *subjetividade* (iv)<sup>129</sup>.

A SPE pode ser comparada a uma *joint venture* para a qual duas ou mais sociedades vertem seus esforços econômicos, tecnológicos de pessoal, etc., com a finalidade de criar uma pessoa jurídica cujo único objetivo é realizar um empreendimento ou negócio específico. Sua existência fica expressamente condicionada à realização do seu propósito específico, tendo, normalmente, uma duração mais curta do que as sociedades mercantis.<sup>130</sup>

Esta explicação de Nelson Eizirik ilustra a existência dos critérios apontados por Edson Isfer, na medida em que a questão *funcional* manifesta-se na atividade a ser desenvolvida, a *temporalidade* decorre da existência da SPE até o esgotamento do objeto, o aspecto *espacial* delimita geograficamente o negócio específico, visto que uma mesma atividade, ainda que precisamente detalhada, pode ser realizada em diversos lugares de modo que não se poderia conceber a especificidade do propósito. Neste sentido, em alguns casos o critério espacial serve como uma segmentação necessária para a especificidade da atividade econômica.

Nenhum destes critérios isoladamente é capaz de conferir ao objeto social o caráter de propósito específico a fim de caracterizar uma sociedade empresarial como uma SPE. Por isso, uma vez determinado o objeto social da SPE pode-se verificar uma maximização na proteção que os sócios têm dentro da sociedade, no que diz respeito ao dever do controle societário manter-se dentro do escopo inicialmente estabelecido pelos sócios.

---

<sup>129</sup> ISFER, Edson. **Sociedade de Propósito Específico como Instrumento de Recuperação de Empresas**. Universidade Federal do Paraná, Tese de doutorado, Curitiba: 2006, p. 244.

<sup>130</sup> EIZIRIK, Nelson. **Temas de Direito Societário**. Renovar: Rio de Janeiro, 2005, p. 572.

(...) o escopo lucrativo inscrito no contrato enquanto fim formal da sociedade tem como referente concreto (e necessário) a actividade ou actividades incluídas no objecto social que a sociedade delibere exercer, no duplo sentido de que a actividade só é lícitamente desenvolvida se lhe presidir esse escopo, e que este deve necessariamente ser concretizado por meio dessa ou dessas actividades. Com isso, passa-se de um fim formal com função meramente qualificante para um fim complexo e concretizado, com função delimitativa da própria actividade social, eficaz pelo menos no plano intrassocietário.<sup>131</sup>

O propósito específico é o critério de caracterização da SPE e, mais do que isto, funciona como um elemento de fixação dos interesses que motivaram a reunião dos sócios. A rigidez do objeto social concede, indiretamente, maior previsibilidade nas ações dos participantes empenhados no projeto, criando uma estrutura firme contra desvios de finalidade e uma melhor determinação dos direitos de propriedade (*property rights*), reduzindo os custos de transação.

É igualmente importante destacar que a delimitação do escopo da SPE condiciona a existência da sociedade à execução de seu objeto social. Assim que houver o exaurimento ou a impossibilidade de persecução do propósito específico a SPE encaminha-se para a dissolução. Neste sentido, os sócios podem contar com autonomia, ainda que inseridos dentro de uma estrutura societária, visto que não há uma perpetuação da associação estabelecida inicialmente. Ora, os próprios interesses pessoais dos sócios podem conflitar com a ideia de associação indefinida, pode-se ter um sócio que não se dedique à atividade empresarial, mas científica, e talvez após a execução de determinado projeto com um parceiro industrial aquele deseje retornar para a sua atividade inicial. Da mesma forma, o sócio empresário pode não querer estender a relação estabelecida indefinidamente.

A SPE determina como padrão o desfazimento do vínculo societário após a execução do propósito específico, de modo que os sócios conhecem exatamente os limites da atuação conjunta já no momento inicial. Este é um aspecto que gera segurança aos sócios, por figurar como um elemento de delimitação de riscos. Contudo, é certo que se os sócios desejarem é possível realizar a transformação do tipo societário ou realizar outra operação de fusão

---

<sup>131</sup> SANTOS, Filipe Cassiano dos. **Estrutura Associativa e a Participação Societária Capitalística**. Coimbra Editora: Coimbra, 2006, p. 267-268.

ou incorporação com vistas na perpetuação da associação, apenas, nesta hipótese, perde-se a natureza de Sociedade de Propósito Específico.

### 5.3 TIPOS SOCIETÁRIOS SIMILARES

Uma vez estabelecido que o propósito específico é o elemento identificador da SPE e que ela pode ser incorporada sob as formas de Limitada e S/A, é oportuna a comparação das SPE com outros tipos societários que em certa medida também se prestam a um fim específico (e que no aspecto teórico também poderiam se constituir em SPE), e são utilizados para acomodar projetos com características similares aos de inovação tecnológica, apontando os contornos jurídicos mais essenciais e as diferenças de custos de transação entre estas modalidades.

#### 5.3.1 *Joint Venture*

Com origem na prática empresarial, a *joint venture* é um instrumento de cooperação entre empresas independentes, podendo ou não constituir uma forma societária. A cooperação pode ser ajustada utilizando-se apenas instrumentos contratuais, sem criar uma estrutura independente, conforme Maristela Basso:

Assim, enquanto persistem as imprecisões acerca de uma definição clara e precisa de *joint venture*, transportável para todas as legislações, o melhor é não correr o risco de congelar essa figura em um ou outro instituto conhecido de direito interno (nacional), e considerar que as *joint venture* são mecanismos de cooperação entre empresas, que não têm forma específica, tendo em vista sua origem e seu caráter contratual: possuem natureza associativa (partilha dos meios e dos riscos), podendo apresentar objetivos e duração limitados ou ilimitados.<sup>132</sup>

---

<sup>132</sup> BASSO, Maristela. **Joint Venture: manual prático**. Livraria do Advogado: Porto Alegre: 1994, p. 39.

Em um ambiente econômico globalizado, diversas empresas internacionais procuram explorar oportunidades em mercados estrangeiros, o que torna a *joint venture* uma opção atrativa de estruturação de negócios, uma vez que ela é apta a conciliar o capital e o *know-how* de empresas estrangeiras com o conhecimento da legislação e do mercado locais das empresas domésticas, apresentando-se como uma solução a um dos principais problemas na realização de negócios internacionais:

A dificuldade de realizar negócios no exterior é – justamente – a falta de conhecimento. Para efetivar negócios lucrativos será preciso conhecer as principais áreas de negócios em que as transações nacionais e internacionais diferem.<sup>133</sup>

Aliado a isto, a ausência de uma definição legal restrita para as *joint ventures* faz com que a própria dinâmica dos negócios venha a moldar o seu formato. Não existe, portanto, a necessidade de fixar a existência da *joint venture* à execução de determinado projeto, sendo possível estabelecer que a cooperação entre os participantes tenha um caráter duradouro e contínuo. Diferentemente do que se entende nas SPE, cuja existência está atrelada a existência do propósito específico. Segundo Edson Isfer, a *joint venture* societária com uma adaptação ao propósito específico poderia criar uma entidade que poderia ser confundir com a SPE<sup>134</sup>.

A principal característica desta modalidade de associação é o estabelecimento de uma forma de cooperação fundada em uma série de acordos contratuais, como *memorandum of understanding*, *joint venture agreement*, *stockholders agreement* ou *shareholders agreement*, acordo de licenciamento ou de transferência de tecnologia, acordo de fornecimento, contrato para venda de projetos, enfim, tantos instrumentos quanto forem necessários para assegurar a execução da atividade econômica.

A opção pela constituição de uma *joint venture* tem ligação, também, com os custos de transação. Quando se tratar de negócios internacionais, a *joint venture* pode ser uma boa opção de organização para se desviar dos altos

---

<sup>133</sup> FINKELSTEIN, Maria Eugênia Reis. **Joint Ventures e Capital Estrangeiro**. In. FINKELSTEIN, Maria Eugênia Reis; PROENÇA, José M. Martins. Orgs. **Gestão e Controle**. Saraiva: São Paulo, 2008, p. 256.

<sup>134</sup> ISFER, Edson. **Sociedade de Propósito Específico como Instrumento de Recuperação de Empresas**. Universidade Federal do Paraná, Tese de doutorado, Curitiba: 2006, p. 260.

custos de exportação, barreiras protecionistas e diferenças de língua e cultura, uma vez que é possível, em vez de constituir uma filial no país, estabelecer uma cooperação com um parceiro situado no mercado local, conforme afirma Maria Eugênia Reis Finkelstein:

Ademais, um ponto de fundo prático de grande importância merece destaque. A operação em forma de *joint venture* é menos onerosa do que montar uma estrutura autônoma no país receptor do investimento estrangeiro.<sup>135</sup>

Ao equilibrar a carência tecnológica das empresas locais com as barreiras que dificultam a entrada da firma detentora da tecnologia no mercado local, a *joint venture* torna mais viável a recepção de investimentos estrangeiros, na medida em que cria uma forma de cooperação entre as partes distribuindo os rendimentos e as contribuições das partes para a execução do projeto:

Senza considerare che l'utilizzazione dell'esperienza degli azionist e dei *managers* locali può evitare le difficoltà burocratiche e di assuefazione sul mercato che normalmente sono inevitabili per l'imprenditore straniero, ovvero può rendere più facile il rifornimento di materie prime e l'utilizzazione dei canali di distribuzione locali.<sup>136</sup>

Como a *joint venture* aplica-se principalmente no desenvolvimento de negócios com um caráter inovador, exige-se das partes mais que apenas a participação financeira, elevando a importância dos conhecimentos específicos de cada uma das empresas associadas na composição do resultado final.

Algumas *joint ventures* operam no sistema do chamado *Project finance*, que não é senão um procedimento destinado a autofinanciar o projeto a ser desenvolvido, de tal forma que os acionistas ingressarão com uma parcela mínima de investimentos.<sup>137</sup>

---

<sup>135</sup> FINKELSTEIN, Maria Eugênia Reis. **Joint Ventures e Capital Estrangeiro**. In: FINKELSTEIN, Maria Eugênia Reis; PROENÇA, José M. Martins. Orgs. **Gestão e Controle**. Saraiva: São Paulo, 2008, p. 260.

<sup>136</sup> [Sem considerar que a utilização da experiência dos acionistas e dos gerentes locais podem evitar a dificuldade burocrática e problemas com o mercado local que são geralmente enfrentados pelos empreendedores estrangeiros, ou podem proporcionar um fornecimento mais facilitado de matéria prima e utilização dos canais de distribuição locais] BONVICINI, Daniele. **Le "Joint Ventures": tecnica giuridica e prassi societaria**. Dott. A. Giuffrè Editore: Milano, 1977, p. 39.

<sup>137</sup> BORBA, José Edwaldo Tavares. **Direito Societário**. 8. Ed. Renovar: Rio de Janeiro, 2003, p. 548.

Por mais que seja um instrumento valioso de viabilização de negócios, a falta de uma determinação estrutural fixa, que por um lado facilita a configuração da *joint venture* nos moldes requeridos pelos participantes, faz com que todo o regramento seja definido segundo as partes. Logo, o elemento da incompletude dos contratos, referida por Oliver Hart, pode criar problemas na coordenação de investimentos e na prevenção de ações oportunistas advindas do próprio *co-venture*.

Nunca é demais ressaltar que a existência de uma *joint venture* necessariamente ocasiona uma troca de informações tecnológicas que, a longo prazo, pode fazer da antiga parceira uma futura competidora.<sup>138</sup>

As empresas destinam uma parcela de seus recursos na elaboração de um acordo de *joint venture* que além de criar o regramento básico de gerenciamento e distribuição de resultados proporcione uma segurança jurídica aos *property rights* de cada uma das partes. O acordo base irá delimitar as questões sobre o objetivo da associação, a contribuição das partes, investimentos e prazos:

O primeiro passo, como já se disse, é a decisão de associar-se através da cooperação e, o segundo a elaboração do *acordo-base*, que conterà, fundamentalmente: o escopo da associação; o prazo para se atingir os objetivos; o valor do investimento; se será constituída uma sociedade independente; a participação de cada *co-venture*; a partilha de recursos e riscos; o acesso de todos ao controle da gestão etc.<sup>139</sup>

Mas este acordo base não é insubstituível, como não há um formato fixo para a *joint venture* Maria Eugênia Reis Finkelstein aponta para a possibilidade de substituição deste acordo base por um Acordo de Acionistas ou Quotistas, isto quando a *joint venture* assumir um caráter societário:

O acordo-base de uma *joint venture*, muitas vezes, é substituído com êxito por uma Acordo de Acionistas ou Quotistas. No entanto, há algumas matérias que transcendem o objeto destes acordos. É o caso, por exemplo, de contratos de transferência de tecnologia ou

---

<sup>138</sup> FINKELSTEIN, Maria Eugênia Reis. **Joint Ventures e Capital Estrangeiro**. In. FINKELSTEIN, Maria Eugênia Reis; PROENÇA, José M. Martins. Orgs. **Gestão e Controle**. Saraiva: São Paulo, 2008, p. 262.

<sup>139</sup> BASSO, Maristela. **Joint Venture: manual prático**. Livraria do Advogado: Porto Alegre: 1994, p. 82.

*know-how*, contratos de distribuição ou fornecimento e mesmo o ato societário de ente jurídico que operará como uma *joint venture*.<sup>140</sup>

Pela necessidade de assegurar os direitos de propriedade de cada um dos participantes devem ser firmados diversos acordos para assegurar que nenhum *co-venture* venha a usufruir de recursos materiais ou imateriais de outro *co-venture* sem que haja a devida remuneração por tal uso. Como as *joint ventures* são formadas por este complexo de contratos e acordos é absolutamente necessário que as cláusulas sejam harmônicas.

O que realmente importa é que, neste vasto conjunto de contratos que normalmente advém da formação de uma *joint venture*, as cláusulas não sejam antagônicas ou contraditórias entre si. Se, infelizmente este for o caso, necessário será que as boas regras de interpretação seja utilizadas para dirimir conflitos. Importante ressaltar que os conflitos em *joint ventures* podem ser resolvidos judicialmente ou pelos meios alternativos, mediação ou arbitragem, desde que expressamente previstos ou acordados.<sup>141</sup>

Esta ausência de um formato específico e predeterminado incrementa os custos de transação também na abordagem da teoria dos contratos, seja com o custo de elaboração de contratos complexos e interligados ou, na eventual imperfectividade, arcar com os custos de discussão fática e de execução das disposições.

### 5.3.2 Sociedade em Conta de Participação

Para que se tenha uma Sociedade em Conta de Participação (SCP) é necessária a participação de dois sócios com atribuições distintas: um deles será o responsável pela execução da atividade comercial propriamente dita, e o outro não desempenhará a atuação produtiva, sua participação é estritamente financeira. Desta forma, tem-se um sócio investidor (participante) responsável pelo aporte de capital e o sócio detentor do negócio (ostensivo), do

---

<sup>140</sup>. FINKELSTEIN, Maria Eugênia Reis. **Joint Ventures e Capital Estrangeiro**. In. FINKELSTEIN, Maria Eugênia Reis; PROENÇA, José M. Martins. Orgs. **Gestão e Controle**. Saraiva: São Paulo, 2008, p. 263.

<sup>141</sup> *Ibidem*, p. 263.

conhecimento técnico e responsável pela geração econômica de valor. Em função destas características, a SCP é utilizada como forma de realização de negócios promissores e que dependam de viabilização financeira:

Em um país marcado pela extrema burocratização, a natureza simples e desburocratizada da sociedade em conta de participação adapta-se totalmente àqueles negócios rápidos, de curta duração, e nos quais as partes ainda não depositem toda a sua confiança. Assim, nada como constituir um ente simples que não necessite dos intermináveis – e por vezes injustificados – trâmites registrários necessários em nosso país.<sup>142</sup>

A despeito do texto legal (art. 992 do Código Civil de 2002) trazer a informação de que a constituição da SCP “*independe de qualquer formalidade*”, Sebastião José Roque discorda da expressão adotada pelo legislador:

Achamos um exagero dizer que a SCP “*independe de qualquer formalidade*”. Não se compreende que uma empresa que se lança num empreendimento, associando-se a vários investidores e realizando transações econômicas, possa constituir-se sem no mínimo um contrato escrito.<sup>143</sup>

Segundo parte da doutrina, apesar do verbete ‘*Sociedade*’ constar em seu determinismo jurídico, a SCP não pode efetivamente ser considerada como uma sociedade em termos puristas:

Embora tenha o nome de sociedade e esteja incluída no título do Código Civil que trata das sociedades, a chamada sociedade em conta de participação não é uma verdadeira sociedade. Faltam-lhe o patrimônio próprio e a personalização (o próprio Código a considera não personalizada), que são características essenciais das sociedades, especialmente a partir da declaração do Código Civil (art. 44), no sentido de que estas são pessoas jurídicas.<sup>144</sup>

Contudo, existe um posicionamento contrário que defende o enquadramento da SCP enquanto sociedade. Pois, os aspectos determinantes para a verificação de uma sociedade seriam a existência do *affectio societatis*, a obrigação de combinar recursos ou esforços com a respectiva participação

---

<sup>142</sup> FINKELSTEIN, Maria Eugênia Reis. **Sociedade em Conta de Participação**. In: FINKELSTEIN, Maria Eugênia Reis; PROENÇA, José M. Martins. Orgs. **Tipos Societários**. Saraiva: São Paulo, 2009, p. 142.

<sup>143</sup> ROQUE, Sebastião José. **Direito Societário**. 2. Ed. Editora Ícone: São Paulo, 1997, p. 78.

<sup>144</sup> BORBA, José Edwaldo Tavares. **Direito Societário**. 8. Ed. Renovar: Rio de Janeiro, 2003, p. 89.

nos resultados, de acordo com a estipulação prevista no contrato ou ato associativo, conforme o que indica Maria Eugênia Reis Finkelstein:

Ainda hoje, na prática jurídica, há quem sustente, para os mais variados efeitos, a natureza societária da chamada sociedade em conta de participação. Nossa posição é a de que a sociedade em conta de participação é, sim, uma sociedade. Os autores que negam à conta de participação a natureza jurídica de sociedade a caracterizam como um outro tipo qualquer de contrato, como, por exemplo, um contrato de troca, um contrato de crédito ou um contrato de parceria. (...) é possível a existência de sociedades sem personalidade jurídica, mesmo porque existentes também no direito comparado. Assim, seriam sociedades não somente as sociedades regulares despersonalizadas (como as sociedades em conta de participação), como também as sociedades irregulares, hoje designadas pelo Código Civil como sociedades em comum.<sup>145</sup>

Diversos são os elementos que demonstram esta ausência de exteriorização, podendo ser sumarizados utilizando-se do seguinte excerto de Alfredo de Assis Gonçalves Neto:

Por ser uma sociedade que não se exterioriza perante terceiros, mas tem sua existência exclusivamente entre os sócios, a sociedade em conta de participação: a) não está sujeita a uma forma especial sendo possível a prova de sua existência por qualquer meio em direito admitido (art.992); b) não tem firma ou razão social, porquanto quem age e apõe seu nome nas operações é um de seus sócios, o sócio ostensivo apenas; c) não se relaciona com ninguém; d) não tem personalidade jurídica; e) não tem capital nem autonomia patrimonial, visto pertencerem ao sócio ostensivo os recursos oriundos das contribuições dos sócios; f) não tem sede social; g) não tem órgãos de administração; h) não se liquida, resolvendo-se por uma prestação de contas do sócio ostensivo; i) não se sujeita à falência nem à insolvência civil.<sup>146</sup>

Vale ressaltar, ainda, que existe certa divergência em alguns dos pontos colocados pelo professor Alfredo de Assis Gonçalves Neto com a jurisprudência atual, que admitiu em um julgado do Superior Tribunal de Justiça, em dezembro de 2014, a aplicação subsidiária da dissolução societária do Código Civil Brasileiro de 2002 (art. 1.034) nas SCP, um dos argumentos apresentados pelo Ilustre Ministro Marco Aurélio Bellizze é o fato de que, apesar da grande importância econômica das sociedades em conta de

---

<sup>145</sup> FINKELSTEIN, Maria Eugênia Reis. **Sociedade em Conta de Participação**. In: FINKELSTEIN, Maria Eugênia Reis; PROENÇA, José M. Martins. Orgs. Tipos Societários. Saraiva: São Paulo, 2009, p. 134.

<sup>146</sup> GONÇALVES NETO, Alfredo de Assis. **Direito de Empresa: comentários aos artigos 966 a 1.1995 do Código Civil**. 5. Ed. Revista dos Tribunais: São Paulo: 2014, p.172.

participação como hábil instrumento de investimento em projetos comerciais, não poderia afastar o instituto da dissolução societária, pois desta maneira estaria eternizando os vínculos contratuais:

Porém, diversamente das universalidades despersonalizadas, as sociedades não personificadas decorrem de um vínculo jurídico negocial e, no mais das vezes, plurissubjetivo. São contratos relacionais multilaterais de longa duração, os quais podem ser rompidos pela vontade das partes, em consenso ou não, porquanto não se pode exigir a eternização do vínculo contratual. E é essa a finalidade do instituto jurídico denominado dissolução.<sup>147</sup>

Apesar da discussão ainda em voga, o destaque principal desta forma societária fica para a dinâmica de investimentos que é viabilizada na SCP, pela possibilidade da reunião dos capitais dos sócios ocultos, que buscam melhores opções de remuneração de seus investimentos, com o conhecimento e posição de mercado detidos pelo sócio ostensivo, que na mesma medida em que este último precisa de capital para a expansão ou desenvolvimento de suas atividades econômicas. Como remuneração ao investimento dos sócios participantes acorda-se uma forma de participação nos resultados da atividade comercial, devendo o sócio ostensivo prestar contas periodicamente, sem prejuízo às obrigações de apresentação das demonstrações financeiras e de balanço legalmente estipuladas para o tipo societário adotado pelo sócio ostensivo, estas duas formas de prestação de contas não se confundem nem se comunicam.

Em suma, a grande característica desta forma societária é o fato dela permanecer oculta, com efeitos gerados apenas entre os sócios, o que pode, em certa medida, afastar a limitação prática instituída pelo DREI às formas de constituição da SPE, uma vez que a SCP não se submete a registro. Justamente neste aspecto ela se diferencia de outra forma de associação similar: o consórcio. O qual se apresenta a terceiros na execução de sua atividade, inclusive devendo ter o seu ato constitutivo arquivado na Junta Comercial e determinar previamente normas internas específicas de administração e contabilização.

---

<sup>147</sup> BRASIL, Superior Tribunal de Justiça, Recurso Especial Cível 1230981 RJ 2011/0009753-1, Relator: Ministro MARCO AURÉLIO BELLIZZE, Data de Julgamento: 16/12/2014, T3 - TERCEIRA TURMA, Data de Publicação: DJe 05/02/2015, p. 7.

Outro ponto de diferenciação diz respeito ao fim social da empresa, que é aspecto mais característico da SPE e balizador das comparações entre outros tipos societários:

(...) pode-se concluir que a sociedade em conta de participação tem condições de explorar um propósito específico. No entanto, pode ultrapassar esse objetivo. Ou seja, a constituição dessa modalidade societária pode ter em vista um objetivo que não se traduza como específico. Melhor dizendo, nem toda a sociedade em conta de participação é uma sociedade de propósito específico.<sup>148</sup>

Vale ressaltar este ponto, a SPE pode assumir conceitualmente a forma de SCP, mas não há como indicar que a configuração jurídica da SCP torna qualquer uma delas apta a ser configurada como uma SPE, visto que o propósito a ser explorado pela SCP pode extrapolar a definição de especificidade do propósito, o que a desqualificaria na acepção jurídica de SPE.

### 5.3.3 Consórcio

É na Lei das Sociedades Anônimas (Lei nº 6.404/1976) que se encontra o tratamento legal para os Consórcios mercantis. Há uma clara expressão pela formação contratual e pela não instituição de uma entidade jurídica própria (art. 278 §1º da LSA)<sup>149</sup>. O Consórcio é uma forma de permitir o estabelecimento de uma cooperação entre diferentes sociedades, criando relações jurídicas entre as partes mediante a comunhão de interesses e de atividades em alusão a objetivos bem específicos. Este é um aspecto que aproxima o Consórcio da SPE, visto que não prevalece no Consórcio o caráter generalista e contínuo das sociedades comerciais.

---

<sup>148</sup> ISFER, Edson. **Sociedade de Propósito Específico como Instrumento de Recuperação de Empresas**. Universidade Federal do Paraná, Tese de doutorado, Curitiba: 2006, p. 253.

<sup>149</sup> Art. 278. § 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.*

Consustancia, inegavelmente, técnica jurídica adequada para se estabelecer colaboração interempresarial em substituição à concentração efetiva sob a forma societária, quando esta se apresenta impossível ou não apropriada.<sup>150</sup>

Não há capital social nos Consórcios, diferentemente das sociedades em geral, indicando, assim, que a finalidade não é propriamente a divisão de lucros. Ademais, da associação entre os consorciados não há a configuração de uma nova empresa. Logo, pode-se entender que o propósito da cooperação é a viabilização de uma atividade empresarial, em sentido operacional ou instrumental.

Será *operacional* o objetivo quando a congregação visar ao exercício de específica atividade empresarial, que será desenvolvida no âmbito das sociedades consorciadas. Será *instrumental* quando o objetivo do consórcio for o de contratar, com terceiros, obras, serviços e concessões.<sup>151</sup>

Trata-se de uma cooperação entre as sociedades para atingir determinado objetivo, cuja execução é facilitada pela atuação conjunta de várias sociedades. Neste sentido, Modesto Carvalhosa aponta como a função do consórcio o seguinte:

A *função* dos consórcios é permitir a colaboração empresarial em determinados itens ou atividades sem que as consorciadas percam a sua personalidade jurídica ou assumam legalmente solidariedade pelas suas obrigações referentes ao consórcio. Dessa forma, o instituto do consórcio dá condições para a participação das consorciadas em determinados empreendimentos ou contratos, dos quais participam mediante o somatório de recursos técnicos e financeiros.<sup>152</sup>

As colaborações são classificadas em diferentes níveis de importância tendo como critério a essencialidade da participação para a execução do objeto do Consórcio. As divisões de poder seguem estas colaborações, sem que seja necessária a adoção de um método que reflita a participação financeira de cada consorciado. “A lei concede ampla flexibilidade para que o contrato seja

---

<sup>150</sup> LAZZARESCHI NETO, Alfredo Sérgio. **Lei das Sociedades por Ações Anotada**. 2. Ed. Saraiva: São Paulo, 2008, p. 746.

<sup>151</sup> CARVALHOSA, Modesto. **Comentários à Lei de Sociedades Anônimas**. Vol. 4. Tomo II. 5. Ed. Saraiva: São Paulo, 2014, p. 460.

<sup>152</sup> *Ibidem*, p. 461.

*adaptado às características peculiares de cada consórcio*<sup>153</sup>. As partes têm funções específicas dentro do programa de execução do objeto, assim, no acordo consorcial deve estar previsto o rito a ser seguido pelas deliberações colegiadas, indicando, inclusive, o peso de votos de cada uma das sociedades participantes. *A estipulação a este respeito é de ampla discricionariedade*<sup>154</sup>.

A grande peculiaridade está no fato de que o consórcio não tem personalidade jurídica. Por isso nos Consórcios comerciais as partes não se responsabilizam solidariamente pelas obrigações assumidas pelo Consórcio, por isso é que o legislador estipula que as partes devem estabelecer as prestações individualizadas de cada consorciado (art. 279, IV da LSA). Todavia, apesar dessa ser a regra da lei societária no âmbito das licitações e concessões públicas regidas pelas Leis nºs 8.666 e 8.987 o Consórcio passa a ter responsabilidade solidária, conforme indica Marçal Justen Filho:

As Leis nº 8.666 e nº 8.987 determinam a responsabilidade solidária dos integrantes do consórcio. Ao fazê-lo, de certo modo alteraram o conceito de consórcio, tal como concebido no âmbito do direito privado, eis que no plano da Lei das S.A. vigora regra distinta. No entanto e para fins de licitação e de contratação administrativa, o consórcio produz uma espécie de sociedade de fato, em que todos os atos praticados individualmente se comunicam aos demais consorciados.<sup>155</sup>

A legislação administrativa específica altera um pouco a dinâmica do Consórcio comercial mas, ainda assim, é inevitável reparar a aproximação que existe entre a forma com que o Consórcio e a SPE são constituídos, Modesto Carvalhosa admite que as Sociedades de Propósito Específico poderiam ser considerados como Consórcios com personalidade jurídica:

Assim, o consórcio com personalidade jurídica reveste a forma de *sociedade de propósito específico* – SPE, hoje adotada largamente para contratar obras, serviços, fornecimentos e concessões com o Poder Público. Temos assim, um procedimento em sequência: para participar de licitação forma-se um consórcio instrumental, que, uma vez vencedor, extingue-se-á para, em seu lugar constituir-se uma SPE, cujo capital é formado pelas mesmas sociedades anteriormente

<sup>153</sup> LAMY FILHO, Alfredo e PEDREIRA, José Luiz Bulhões. **Direito das Companhias**. Volume II. Ed. Forense, Rio de Janeiro: 2009, p. 2082.

<sup>154</sup> CARVALHOSA, Modesto. **Comentários à Lei de Sociedades Anônimas**. Vol. 4. Tomo II. 5. Ed. Saraiva: São Paulo, 2014, p. 500.

<sup>155</sup> JUSTEN FILHO, Marçal. **Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos**. 15 ed. Dialética: São Paulo, 2012, p. 578.

consorciadas. Assim, a SPE estará habilitada a celebrar o contrato com o órgão público.

A obrigação de constituição de uma SPE para a contratação com a Administração Pública é uma obrigação instituída pela Lei nº 11.079/2004, que regulamenta a Parceria Público Privado (PPP), a mesma não pode ser estendida para as demais formas de contratação por certames licitatórios ou para concessões de serviço público orientadas pelas leis nºs 8.666/1993 e 8.987/1995, respectivamente. É preciso salientar que no momento em que o consórcio transforma-se em uma SPE extingue-se o consórcio, não podendo dizer, meramente, que a SPE seria um consórcio personalizado.

A vocação atual desses consórcios instrumentais é convolar-se em uma nova sociedade com propósito específico ou único (SPE), que contratará os serviços ou obras com terceiros. Nesse caso, o consórcio instrumental extingue-se, ou pela constituição de uma nova sociedade que absorve os seus objetivos contratuais (SPE), ou, não sendo vencedor do certame, por perda de finalidade.<sup>156</sup>

A alteração na forma de contratação de agentes privados pela Administração Pública desencadeou reflexos sobre o uso dos consórcios operacionais. Pois, o Poder Público substituiu a exigência da formação de um Consórcio para a exploração do objeto do certame e passou a exigir a constituição de uma sociedade com separação de recursos e com *expertise* para executar o contrato celebrado.

Superou-se o regime de constituição de um consórcio operacional com propósito específico, sem personalidade jurídica, para adotar-se uma SPE, com personalidade jurídica.<sup>157</sup>

Prevalece, conforme indica Egon Bockmann Moreira, o critério da relevância da prestação individual dos consorciados na execução do objeto da PPP como elemento determinante do controle societário, de maneira que “*o poder de controle não é resultado da propriedade da maioria das ações*”<sup>158</sup>,

---

<sup>156</sup> CARVALHOSA, Modesto. **Comentários à Lei de Sociedades Anônimas**. Vol. 4. Tomo II. 5. Ed. Saraiva: São Paulo, 2014, p. 466.

<sup>157</sup> *Ibidem*, p. 476.

<sup>158</sup> MOREIRA, Egon Bockmann. **Sociedade de Propósito Específico na Lei de PPP (considerações em torno do art. 9º da Lei 11.079/2004)**. In. JUSTEN FILHO, Marçal. SCHWIND, Rafael Wallbach. **Parcerias Público Privadas: reflexões sobre os 10 anos da Lei 11.079/2004**. Revista dos Tribunais: São Paulo, 2015, p. 514.

sustentando a posição de que o controlador é aquele que efetivamente tem influência sobre o poder decisório da sociedade.

As características do Consórcio são provenientes da necessidade de cooperação entre empresas para a execução de projetos de maior vulto e complexidade, sem, entretanto, perder as características individuais das sociedades consorciadas na constituição de um novo ente jurídico:

A palavra “consórcio” tem sido empregada no Brasil para significar diferentes espécies do gênero “negócios associativos” que têm em comum a característica de organizar a cooperação de empresários ou sociedades empresárias com o fim de, sem perda da individualidade nem criação de pessoa jurídica, executar determinado empreendimento.<sup>159</sup>

Apesar de não se falar em personalidade jurídica, o Consórcio fornece uma estrutura que deve perseguir um propósito específico, diferentemente da SCP que pode desenvolver atividades em um sentido mais amplo. Logo, da mesma forma que a SPE, o Consórcio tem sua existência guiada pela execução de um projeto específico.

#### 5.4 SPE, INOVAÇÃO E CUSTOS DE TRANSAÇÃO

Para promover a análise prática da matéria da inovação na SPE é preciso adotar uma premissa, dividida em duas partes: a parte inventora detém (ou pode deter) uma patente descrevendo a invenção, aqui em sentido amplo, e a sua respectiva aplicação industrial, entretanto sem viabilidade comercial para produção em larga escala (*i*). Juntamente com outras partes o detentor da patente pretende tornar a ideia inovadora economicamente viável, utilizando-se da estrutura societária da SPE. Como resultado do processo de desenvolvimento obtém-se uma *patente dependente*<sup>160</sup> (ou uma patente caso a

---

<sup>159</sup> LAMY FILHO, Alfredo; PEDREIRA, José Luiz Bulhões. Cords. **Direito das Companhias**. Vol. II. Editora Forense: Rio de Janeiro, 2009, p. 2073.

<sup>160</sup> Conforme os termos do Art. 70 §1º da Lei de Propriedade Industrial: “(...) *considera-se patente dependente aquela cuja exploração depende obrigatoriamente da utilização do objeto de patente anterior*”. Adota-se este instituto em função da indicação jurisprudencial de que os melhoramentos promovidos sobre patentes já existentes gera duplicidade de patentes, o que é

parte inventora não cumpra os requisitos de patenteabilidade no momento anterior à constituição da SPE), e cujo proveito econômico deve ser repartido entre os sócios (ii).

Conforme se verificou, a especificidade do propósito é o aspecto que dá o tom para a diferenciação da SPE de outros tipos societários. Se por um lado amarram-se as atividades comerciais a um muito rol restrito, concede-se, ao mesmo tempo, segurança de que o ânimo motivador da cooperação, no primeiro momento, será um elemento perene durante toda a existência da SPE.

Desta forma, as partes interessadas em desenvolver um projeto de inovação podem delimitar o escopo da cooperação de forma a elevar o objeto social para o nível de precisão do propósito específico das SPE. Com esta determinação, os conflitos de interesses acabam sendo contidos pela delimitação exata do projeto a ser desenvolvido, sem que haja uma interrupção no fluxo de informação entre os participantes envolvidos no processo inventivo, aspecto que tem grande importância para o êxito do desenvolvimento do projeto:

(...) o teste de um empreendimento bem-sucedido ou de uma boa administração é representado pela capacidade de interligar estas possibilidades técnicas e de mercado, por meio dos dois fluxos de informação e de novas ideias.<sup>161</sup>

Os administradores da SPE não estão autorizados a desviar-se do propósito inicial e, portanto, as situações de apropriação dos frutos do investimento alheio podem ser antecipadamente contingenciadas. Todavia, a especificação do objeto social não cria um engessamento da dinâmica da sociedade, pois o dever de cuidado e de atendimento ao objeto social não implica necessariamente em uma única forma de condução das atividades, há que se atentar para o poder discricionário dos gestores da SPE na fixação das diretrizes da atuação da sociedade na execução de seu propósito específico:

---

vedado, portanto sendo inexistente a definição legal sobre esta temática específica adota-se o instituto da *patente dependente*, conforme a indicação do Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul no julgamento da Apelação nº 70049447253, situação na qual se enfrentava a temática dos melhoramentos genéticos realizados sobre espécies transgênicas.

<sup>161</sup> FREEMAN, Chris. SOETE, Luc. **A economia da inovação industrial**. Editora da Unicamp: Campinas, 2014, p. 351.

É muito importante ter em conta, por outro lado, que o dever de cuidado não implica, de forma alguma, que a decisão administrativa deverá ser acertada. A legislação não exige uma obrigação de resultados, mas sim de meios. O diretor deve pôr todo o seu empenho para conseguir que as decisões administrativas sejam adotadas com pleno conhecimento e visão sobre os diversos fatores que se relacionam com aquelas. As numerosas vantagens que oferece a aplicação do dever de cuidado foram, em geral, escurecidas pela existência da regra da autonomia (*Business Judgement Rule*)<sup>162</sup>

O preceito do *business judgement rule* se faz presente nas sociedades brasileiras, segundo pode-se inferir da explicação de Alfredo de Assis Gonçalves Neto:

(...) todos os atos que digam respeito à consecução dos fins sociais, ainda que de modo indireto, podem ser praticados pelo administrador, se não houver vedação legal ou cláusula contratual limitativa.<sup>163</sup>

Os ganhos provenientes do controle societário geram efeitos inclusive em nível gerencial, visto que há uma maior tolerância e compreensão sobre os riscos inerentes ao desenvolvimento de inovações e diminuem-se, assim, os riscos de agência, uma vez que os administradores podem conduzir as atividades com maior estabilidade em seus respectivos cargos, mesmo que os resultados apresentados sejam inconstantes. Esta foi uma das conclusões a que chegaram os economistas Luigi Zingales, Philippe Aghion e John Van Reenen em um estudo sobre a influência do poder de controle exercido por investidores institucionais na produtividade dos projetos de P&D, primeiramente reconhecendo que a inovação é uma atividade de risco e a partilha destes riscos afeta diretamente a probabilidade de êxito:

While the ability to diversify risk across a large mass of investors makes publicly traded companies the ideal locus for innovation, managerial agency problems might undermine the innovation effort of these companies.<sup>164</sup>

<sup>162</sup> REYES, Francisco. **Direito Societário Americano: estudo comparativo**. Quartier Latin: São Paulo, 2013, p. 234.

<sup>163</sup> GONÇALVES NETO, Alfredo de Assis. **Direito de Empresa: comentários aos artigos 966 a 1.1995 do Código Civil**. 5. Ed. Revista dos Tribunais: São Paulo: 2014, p. 239.

<sup>164</sup> [Enquanto a habilidade de diversificar riscos através de uma grande massa de investidores faz com que companhias abertas tornem-se o local ideal para inovação, conflitos de agência enfraquecem o esforço inovador nestas empresas] tradução livre. AGHION, Philippe; VAN REENEN, John; ZINGALES, Luigi. **Innovation and Institutional Ownership**. Centre for Economic Performance discussion paper no. 911, February, 2009: London School of Economics and Political Science, 2009. Disponível em <

Ao final concluindo que apesar do compartilhamento de riscos a concentração do controle em investidores institucionais, por exemplo, aumenta a estabilidade na administração interna da sociedade:

this interaction is positive and significant and indicates that firms with greater institutional ownership are significantly less likely to fire their CEOs when there is 'bad news',<sup>165</sup>

Se a existência de um controle mais concentrado favorece a redução dos custos de agência e a estabilização da administração da sociedade, a mera fixação da participação de cada sócio no capital social da SPE oferece uma garantia do usufruto dos recursos investidos, de modo que os resultados da atividade são distribuídos na proporção acordada pelos sócios, seja em função do atendimento à proporcionalidade das participações societárias na distribuição dos resultados quanto em função de disposições específicas acordadas em Acordo de Acionistas ou Quotistas. Como a própria legislação societária disponibiliza meios de restringir os sócios a integralizarem suas respectivas participações, evita-se o problema de agentes apropriarem-se de investimentos alheios, sem que tenham promovido qualquer inversão para a sociedade. A estrutura social fornece segurança de que os interesses coletivos prevalecerão sobre os interesses pessoais dos sócios, mediante a existência de mecanismos de construção e manutenção de uma situação de igualdade entre os sócios.

A sociedade mantém interesses próprios e inconfundíveis, totalmente distintos dos sócios individualmente, e é sobre essa esfera subjetiva particularizada que se constrói a teoria da personalidade jurídica. A desconsideração ocorre exatamente quando a personalidade jurídica é desvirtuada, deixando de tutelar a sociedade a que corresponde para servir de anteparo à atuação de terceiros, especialmente acionistas controladores. É o abuso de forma, que leva à imputação

---

<http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/dp0911.pdf> > acessado em 07 ago. 2015, p. 07.

<sup>165</sup> [essa interação é positiva e significativa para indicar que empresas com maior controle institucional tendem significativamente menos a demitir seus CEOs quando recebem más notícias] tradução livre.

AGHION, Philippe; VAN REENEN, John; ZINGALES, Luigi. **Innovation and Institutional Ownership**. Centre for Economic Performance discussion paper no. 911, February, 2009: London School of Economics and Political Science, 2009. Disponível em < <http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/dp0911.pdf> > acessado em 07 ago. 2015, p. 29.

da responsabilidade àquele que utilizou a sociedade como mero instrumento de seus interesses.<sup>166</sup>

Esta proteção da igualdade tem grande relevância para os sócios minoritários, que estão mais sujeitos aos arbítrios do sócio controlador. Contudo, é bom que se verifique que a tutela dos minoritários não pode desconsiderar os aspectos naturais da diferença na participação no capital social:

A igualdade não é absoluta, até mesmo no momento de constituição da sociedade comercial, uma vez que o respectivo contrato, com a devida permissão da lei, pode prever direitos diferentes para determinadas categorias de acções. (...) É exacto afirmar que a paridade é um dos valores fundamentais das corporações societárias, mas tal não pode traduzir a total ausência de diversidade, antes apenas a proibição de arbítrio injustificado.<sup>167</sup>

O entendimento de que a própria lei oferece elementos de proteção dos direitos de propriedade dos sócios também está presente na análise de Richard Posner, que faz um paralelo importante com os custos de transação:

Corporation law reduces transaction costs by implying in every corporation charter the normal rights that a shareholder could be expected to insist on, of which the most important is the right to cast votes, equal to the number of shares he holds, for membership in the corporation's board of director.<sup>168</sup>

Não apenas as disposições legais do tipo societário adotado pela SPE oferecem o arcabouço regulatório para a proteção do interesse comum dos sócios, mas também os acordos paralelos permitem a tutela dos direitos societários de maneira mais específica e adequada, atendendo às particularidades dos sócios e da atividade desenvolvida.

(...) os princípios de organização societária não somente surgem das regulações imperativas contidas em normas de Direito Societário,

<sup>166</sup> BORBA, José Edwaldo Tavares. **Direito Societário**. 8. Ed. Renovar: Rio de Janeiro, 2003, p. 542.

<sup>167</sup> TRIUNFANTE, Armando Manuel. **A tutela das Minorias nas Sociedades Anónimas**. Coimbra editora: 2004, p. 60-61.

<sup>168</sup> [A legislação societária reduz os custos de transação pela imposição de direitos básicos que os sócios podem esperar em qualquer sociedade, dentre eles o mais importante é o direito de voto, na proporção do quinhão social, para a eleição do conselho de administração.] POSNER, Richard A. **Economic analysis of Law**. 6. Ed. Aspen Publishers: New York, 2003, p. 428.

mas também se encontram em acordos celebrados pelas partes interessadas, bem como em cláusulas contidas em protocolos adotadas pelas sociedades Capital aberto e fechado.<sup>169</sup>

Sem embargo, contratos auxiliares como o Acordo de Acionistas ou Quotistas podem ser ajustados para conferir maior poder político para a parte encarregada do lado intelectual do projeto sem, contudo, ter de integralizar a maior parte do capital social. Da mesma forma, pode-se acordar uma forma específica de remuneração do capital aplicado para determinadas classes de quotas ou ações, como forma de oferecer maior atratividade para investidores e viabilizar o acesso à capitais com menor custo. Neste ponto, indica-se que a configuração da SPE, enquanto estrutura, funciona como um mecanismo de redução de riscos:

SPEs are a risk management tool for institutions that either originate exposures or aggregate exposures purchased from others. To varying degrees, the originator will transfer credit risk, interest rate risk, and market risk to other parties. SPEs also allow institutions to manage their liquidity by providing additional sources of funding.<sup>170</sup>

Uma primeira conclusão que se pode extrair desta construção é o fato de que a SPE permite a manutenção de transações com custos menores entre os agentes necessários à execução do projeto. Neste aspecto, as partes podem direcionar os recursos que dispensariam na criação de estruturas contratuais de proteção contra ações oportunistas para fins mais produtivos, tornando o próprio processo de inovação menos custoso e mais eficiente, permitindo, inclusive, a obtenção de vantagens competitivas, conforme apontam Chris Freeman e Luc Soete:

(...) como os avanços da pesquisa científica constantemente dão origem a novas descobertas e se abrem a novas possibilidades técnicas, uma firma capaz de monitorar os avanços desta fronteira

---

<sup>169</sup> REYES, Francisco. **Direito Societário Americano: estudo comparativo**. Quartier Latin: São Paulo, 2013, p. 248.

<sup>170</sup> [As SPE são ferramentas de gerenciamento de risco para instituições que criam riscos ou que agregam riscos provenientes de outras. Em vários níveis, o criador do fator de risco irá transferir o risco de crédito, risco de mercado, risco de juros para outras partes. As SPE permitem, também, que as instituições possam gerenciar a sua liquidez por meio da obtenção de novas formas de financiamento]

BASEL COMMITTEE ON BANKING SUPERVISION, Bank for International Settlements. **Report on Special Purpose Entities**, Basiléia, 2009, p. 11.

por um meio ou outro pode ser uma das primeira a perceber as novas possibilidades.<sup>171</sup>

Empresas e pessoas que seriam contratadas no mercado aberto para prestação de serviços ou para fornecimento de bens para a empresa inovadora podem ser congregadas sob um mecanismo societário que, por natureza, permite o usufruto coletivo de bens e conhecimentos sem, todavia, ferir o direito de participação nos resultados obtidos.

Uma antiga lei espanhola *Siete Partidas*, descrevia minuciosamente a sociedade comercial: “Fazem companhia os mercadores e outros homens entre si, para ganhar mais facilmente, juntando seus capitais em um, do que às vezes serem recebidos nela por companheiros: uns que sabem e entendem de comprar e vender, embora não tenham capital para fazê-lo; outros que o têm, mas lhes falta aquela instrução; e outros que, sem embargo de ter capital e inteligência, não querem usar deles para si mesmos”<sup>172</sup>

Uma análise da dinâmica da SPE considerando os três principais fatores de incremento dos custos de transação oferece bons indicativos da possibilidade de redução destes custos com uma estruturação das relações transacionais em uma SPE. O elemento da *coordenação de investimentos* demonstra que as SPE incorporadas sob a forma de sociedade anônima ou limitada oferecem instrumentos de constrição à integralização do quinhão social, ou seja, se há um acordo para que as partes façam determinados investimentos é possível coagir o seu cumprimento, permitindo inclusive a exclusão do sócio, o cancelamento das frações do capital ou a redução da participação na proporção da integralização. Estes dispositivos são intrínsecos à forma societária, não sendo necessária a elaboração de qualquer outra ferramenta de constrição ao investimento. Desta forma, a participação nos resultados do projeto somente pode ser viabilizada caso a contribuição exigida do participante seja efetivada, não sendo possível que um sócio apenas se aproprie da inversão alheia.

A segunda variável na quantificação dos custos de transação é a prevenção de ações oportunistas entre os agentes contratantes. Este risco é

---

<sup>171</sup> FREEMAN, Chris. SOETE, Luc. **A economia da inovação industrial**. Editora da Unicamp: Campinas, 2014, p. 351.

<sup>172</sup> REQUIÃO, Rubens. **Curso de direito comercial**. Volume 1. Saraiva: São Paulo, 2013, p. 437.

minimizado tanto pelo dever de cuidado e de lealdade decorrente do princípio do *affectio societatis*, quanto pela precisão da delimitação do objeto social nas SPE, que torna mais sensível a sinalização de desvios dos propósitos da sociedade. Abre-se, assim, a possibilidade de ingresso com medidas judiciais e extrajudiciais procurando coibir as ações que atendam aos interesses pessoais de determinado sócio ou que fujam ao escopo do projeto que originou a cooperação.

Por fim, o terceiro fator é o acolhimento de diversos interesses dentro da mesma sociedade. De modo que seria possível fixar a cooperação entre os agentes singulares do mercado, em função de seus conhecimentos, seus recursos, domínio de mercado, posições geográficas, detenção de patentes, licenças ou concessões, para que venham a atuar dentro de um mesmo ambiente econômico, além do próprio conhecimento de mercado da empresa que pretende fazer o uso econômico da inovação:

(...) a firma que tem contatos próximos com as exigências de seus consumidores pode identificar mercados potenciais para essas ideias originais, ou constatar as fontes de insatisfação dos consumidores, que levam-na a projetar produtos ou processos novos ou aperfeiçoados.<sup>173</sup>

O gerenciamento das participações necessárias à execução do projeto (investimentos idiossincráticos) são amarradas ao propósito específico de desenvolvimento tecnológico e isto permite uma redução nos custos de transação, se comparado com a realização das mesmas operações no mercado aberto. Em função da melhor coordenação de ativos e da internalização de transações.

Apesar de se abordar o desenvolvimento tecnológico de modo generalizado, não é difícil conceber que para obter o (necessário) êxito em um projeto de inovação é preciso que se reúnam, no mínimo, o conhecimento científico (raiz da inovação), o conhecimento prático e uma posição de mercado (geração de valor econômico) e capital (viabilização). A SPE, nesta amonta, consegue reunir estes elementos e, ao mesmo tempo, fornecer segurança

---

<sup>173</sup> FREEMAN, Chris. SOETE, Luc. **A economia da inovação industrial**. Editora da Unicamp: Campinas, 2014, p. 351.

jurídica pela delimitação dos direitos de propriedade (*property rights*) dentro de um escopo bem definido (propósito específico).

## 6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O empresariado brasileiro, no exercício de suas atividades econômicas, ignorou, em certa medida, a importância do elemento da inovação no âmbito competitivo, parte em função das políticas econômicas adotadas pelos administradores públicos que estimularam um modelo incubador de mercado. As medidas econômicas de incentivo e proteção da indústria juntamente com os mecanismos de contenção dos efeitos negativos da expansão econômica desplanejada (inflação, em especial) dificultaram muito o aprimoramento qualitativo da indústria nacional. Como resultado, instituiu-se uma primazia da expansão quantitativa sobre o aprimoramento tecnológico. É certo que não se pode ignorar o fato de que diversas empresas brasileiras ganharam destaque no cenário mundial em função de suas qualidades, investimentos e eficiência.

As inovações, em seu aspecto econômico, alavancam o poder competitivo das empresas e permitem a conquista de maiores parcelas do mercado de atuação. Contudo, a implantação da inovação tecnológica na indústria é um tanto complexa, por isso deve ser analisada com a percepção de que não basta apenas uma descoberta científica, é preciso que a ideia inovadora seja empenhada na prática, gere efeitos econômicos e, conseqüentemente, vantagens competitivas para a empresa.

Para que este processo de implementação da inovação seja bem sucedido é preciso contar com o *'know how'* da empresa que irá usufruir a nova tecnologia, pois, normalmente, a invenção precisa submeter-se a uma série de ajustes finos até se tornar comercialmente viável e capaz de gerar vantagens econômicas reais.

Reconhece-se que a participação da empresa nos processos de desenvolvimento de tecnologia é decisiva para a capacitação da inovação como vantagem competitiva. Nesta medida, a tecnologia é produto de um procedimento, não apenas um evento. Melhor dizendo, a inovação é o resultado exitoso de um processo de pesquisa e desenvolvimento. Esta abordagem faz com que a análise das diversas formas com que é possível conduzir os processos de P&D ganhe relevância no estudo de determinação do

grau de eficiência na aplicação de recursos. O critério utilizado neste trabalho para a aferição da eficiência foi o estudo dos custos de transação.

Tendo nos custos de transação o indicativo do preço que se paga para realizar operações, é possível traçar um paralelo com as características dos processos de inovação tecnológica, mapear as fontes de custos de transação e sinalizar as formas mais eficientes de se organizar estes projetos. Os critérios mais utilizados pela economia dos custos de transação (ECT) para determinar as variações de custos de transação são a *frequência*, a *complexidade* e a *coordenação de ativos*. A aplicação destes critérios na análise da dinâmica dos projetos de P&D indicou uma predisposição à internalização dos projetos de desenvolvimento tecnológico.

A partir destas conclusões estabelece-se a base para o desenvolvimento do estudo da forma societária que acomodaria internamente os projetos de P&D. Retomando brevemente, o panorama macro mostra que as inovações são elementos concorrenciais importantes e, igualmente, são frutos da iniciativa das indústrias. Neste enfoque a análise dos custos de transação demonstra que a aplicação de recursos em tecnologia é mais eficiente quando o processo de P&D é internalizado. Por fim, percebe-se que o primeiro passo em qualquer projeto de desenvolvimento de tecnologia é a estruturação organizacional sobre a qual toda a atividade inovadora irá se desenvolver.

Ainda dentro dos critérios da ECT, pode-se destacar algumas características das sociedades de propósito específico (SPE) que favorecem o uso mais eficiente dos recursos disponíveis e permite uma melhor delimitação de riscos e concede previsibilidade aos agentes operantes, na medida em que o propósito específico e as disposições societárias suprem a insegurança que é criada pela falta de previsibilidade dos contratos de investimento, seguindo o entendimento de que há certo nível de incompletude inerente aos contratos.

Tanto a forma societária quanto o grau de especialização do objeto social viabilizam uma limitação nas ações oportunísticas que eventualmente podem ser tomadas pelos próprios agentes que estão se relacionando comercialmente. Se a empresa obtém vantagens ao internalizar a P&D, a SPE se apresenta como uma alternativa eficiente de acomodação jurídica desta internalização, ainda que se pudesse sugerir contradição entre a criação de um

ente independente e a opção de internalização deve-se verificar que há o estabelecimento de um controle direto sobre as atividades desenvolvidas a partir da adoção desta forma plural de organização.

A SPE fornece aos parceiros segurança jurídica no tocante à limitação da responsabilidade ao investimento realizado e à exclusividade da atuação da sociedade na execução do objeto específico que motivou a parceria. A SPE estreita o âmbito de atuação da Sociedade e vincula seus administradores ao direcionamento de esforços e recursos apenas para o fim especificado. Noutra medida, também é importante destacar que o prazo determinado da SPE, que condiciona a sua existência à execução do propósito específico, limita a duração da associação dos agentes ao esgotamento do *objetivo originário*, sem que esta relação tenha, necessariamente, que se perpetuar indefinidamente. Desta forma, é possível atender aos interesses de curto e longo prazo, visto que o parceiro que pretende fazer uso da tecnologia em caráter permanente, na sua própria atividade, será o detentor final do resultado da SPE, ao passo que os demais agentes (inventores ou investidores) perceberão o resultado financeiro do êxito do trabalho tão logo a Sociedade de Propósito Específico seja resolvida.

Resumidamente, o que se pretendeu demonstrar foi que a inovação é um instrumento valioso na competição industrial (1), as empresas são *organizações* com maior capacidade para criar inovações no sentido econômico (2), as empresas percebem ganhos de eficiência em termos de custos de transação quando internalizam as atividades de P&D ou têm controle sobre as transações relacionadas (3), a estrutura organizacional adotada pelas empresas influencia na variação, positiva ou negativa, dos custos de transação (4), e a SPE é uma forma societária que apresenta, em termos gerais, uma acomodação mais eficiente dos interesses e recursos, de modo a diminuir os custos de transação e criar uma estrutura mais eficiente para a promoção de inovações tecnológicas no ambiente industrial (5).

## REFERÊNCIAS

AGHION, Philippe; VAN REENEN, John; ZINGALES, Luigi. **Innovation and Institutional Ownership**. Centre for Economic Performance discussion paper no. 911, February, 2009: London School of Economics and Political Science, 2009. Disponível em < <http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/dp0911.pdf> > acessado em 07 ago. 2015.

ALCES, Peter A.; FRISCH, David; MOOTZ III, Francis J. **Commercial Contracting: Sales, Leases and Computer Information**. LexisNexis: San Francisco, 2004.

ALCHIAN, Armen A.; DEMSETZ, Harold. **The Property Right Paradigm**. In. Journal of Economic History, Vol. 33, No. 1, The Tasks of Economic History. Economic History Association: 1973. (pp. 16-27) Disponível em <<http://links.jstor.org/sici?sici=0022-0507%28197303%2933%3A1%3C16%3ATPRP%3E2.0.CO%3B2-A>> acessado em 10 jul. 2015.

ALVES, José Carlos Moreira. **Direito Romano**. 14 Ed. Forense: Rio de Janeiro, 2010.

ANTUNES, José Augusto Quelhas Lima Engrácia. **Problemas do Direito das Sociedades**. org. IDET – Instituto de Direito das Empresas e do Trabalho. Almedina: Coimbra, 2002.

ARAÚJO, Fernando. **Teoria Económica do Contrato**. Almedina: Coimbra, 2007.

BAIRD, Douglas G.; GERTNER, Robert H.; PICKER, Randal C. **Game Theory and the Law**. Harvard Press, 1994.

BARNEY, Jay. **Firm resources and sustained competitive advantage**. Journal of Management, Vol. n. 17: Texas A&M University, 1991. (pp. 99 - 120) disponível em <<http://www3.uma.pt/filipejmsousa/ge/Barney,%201991.pdf>> acessado em 06 jul. 2015.

BARROS, Carla Eugenia Caldas. **Manual de Direito da Propriedade Intelectual**. Evocati: Aracaju, 2007.

BARZEL, Yoram. **Economic Analysis of Property Rights**. 2. Ed. Cambridge University Press: 1997.

BASSO, Maristela. **Joint Venture: manual prático**. Livraria do Advogado: Porto Alegre: 1994.

BERLE, Adolf A; MEANS, Gardiner C. **The Modern Corporation and Private Property**. The Macmillan Company: New York, 1937. (p. 352-353) disponível em  
<<http://www.repository.law.indiana.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=5120&context=ilj>> acessado em 06 jul. 2015.

BONVICINI, Daniele. **Le “Joint Ventures”: tecnica giuridica e prassi societaria**. Dott. A. Giuffrè Editore: Milano, 1977.

BORBA, José Edwaldo Tavares. **Direito Societário**. 8. Ed. Renovar: Rio de Janeiro, 2003.

BRAGA, Bruno César Maciel. **Sociedade de Propósito Específico e Sociedade em Conta de Participação**. In. Revista de Direito Empresarial: RDemp. Ano 9, N. 02, Editora Fórum: Belo Horizonte, 2012, pp. 165-187.

CARDOSO, Fernando Henrique; FALETTO, Enzo. **Dependência e desenvolvimento na América Latina: ensaio de interpretação sociológica**. 10. Ed. Civilização Brasileira: Rio de Janeiro, 2011.

CARVALHO, Gilberto de Abreu Sodré. **Responsabilidade Civil Concorrencial: Introdução ao Direito Concorrencial Privado**. Editora Lumen Juris: Rio de Janeiro, 2002.

CARVALHOSA, Modesto. **Comentários à Lei de Sociedades Anônimas**. Vol. 4. Tomo II. 5. Ed. Saraiva: São Paulo, 2014.

COASE, Ronald. H. **The nature of the firm**. In *Economica: New series*. Vol. 4, No. 16: The London School of Economics and Political Science: 1937 (pp. 386 - 405) Disponível em  
<<http://www.colorado.edu/ibs/eb/alston/econ4504/readings/The%20Nature%20of%20the%20Firm%20by%20Coase.pdf>> acessado em 06 jul. 2015.

COOTER, Robert; ULEN, Thomas. **Law & Economics**. 4. Ed. Pearson Addison Wesley: Boston, 2004.

COSSALTER, Phillipe. **A "Private Finance Iniciative"**. Trad. Marçal Justen Filho. Revista de Direito Público da Economia – RDPE, Belo Horizonte, n.6, p.127-180, abr./jun. 2004.

CRETELLA NETO, José. **Curso de Direito Internacional econômico**. Saraiva: São Paulo, 2013.

DEMSETZ, Harold. **The Structure of Ownership and the Theory of the Firm**. In. Journal of Law and Economics, Vol. 26. No. 02. The Chicago University Press: 1983. (pp. 375 - 390) Disponível em <http://www.rwi.uzh.ch/lehre/forschung/alphabetisch/weberr/archiv/FS08/unterlagen/unterlagenLE/aufsaeetze/TheStructureofOwnershipandtheTheoryoftheFirm.pdf>> Acesso em: 06 jul.2015.

DEMSETZ, Harold. **Toward a Theory of Property Rights**. In. The American Economic Review. Vol. 57. No. 2. American Economic Association: 1967 (pp. 347 - 359) disponível em [http://www.econ.ucsb.edu/~tedb/Courses/Ec100C/Readings/Demsetz\\_Property\\_Rights.pdf](http://www.econ.ucsb.edu/~tedb/Courses/Ec100C/Readings/Demsetz_Property_Rights.pdf)> acessado em 06 jul. 2015.

DORNBUSCH, Rudiger; FISCHER, Stanley; STARTZ, Richard. **Macroeconomia**. Ed. 11. AMGH: Porto Alegre, 2013.

DOSI, Giovanni. **Mudança técnica e transformação industrial: a teoria e uma aplicação à indústria dos semicondutores**. Editora da Unicamp: Campinas, 2006.

DOSI, Giovanni. **Technological paradigms and technological trajectories: a suggested interpretation of the determinants and directions of technical change**. Research Policy, 11, North-Holland Publishing Company: 1982. pp. 147-162. Disponível em <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.319.868&rep=rep1&type=pdf>> acessado em 02 ago. 2015.

EIZIRIK, Nelson. **Temas de Direito Societário**. Renovar: Rio de Janeiro, 2005.

ELSTER, Jon. **Ulisses Liberto**. Estudos sobre racionalidade, pré-compromisso

e restrições. Editora UNESP: São Paulo, 2009.

FARIA, A. Nogueira de. **Estrutura das Organizações Econômicas: organização comercial e industrial.** Récord Editora: Rio de Janeiro, 1960.

FEKETE, Elisabeth Kasnar. **O Regime Jurídico do Segredo de Indústria e Comércio no Direito Brasileiro.** Forense: Rio de Janeiro, 2003.

FIANI, Ronaldo. **Teoria dos Jogos: com aplicação em economia, administração e ciências sociais.** Ed. 3. Elsevier: Rio de Janeiro, 2009.

FINKELSTEIN, Maria Eugênia Reis; PROENÇA, José M. Martins. Orgs. **Gestão e Controle.** Saraiva: São Paulo, 2008.

FINKELSTEIN, Maria Eugênia Reis; PROENÇA, José M. Martins. Orgs. **Tipos Societários.** Saraiva: São Paulo, 2009.

FORGIONI, Paula A. **Teoria Geral dos Contratos Empresariais.** 2. Ed. Editora Revista dos Tribunais: São Paulo, 2010.

FREEMAN, Chris. SOETE, Luc. **A economia da inovação industrial.** Editora da Unicamp: Campinas, 2014.

FREEMAN, Christopher. **The Determinants of Innovation: market demand, technology, and the response to social problems.** In. Revista Brasileira de Inovação. N. 9 (2). Rio de Janeiro, 2010.

FURTADO, Celso. **Criatividade e dependência na civilização industrial.** Companhia das Letras: São Paulo, 2008.

FURTADO, Celso. **Formação econômica do Brasil.** 34. Ed. Companhia das Letras: São Paulo, 2007.

FURTADO, Celso. **Raízes do subdesenvolvimento.** 3. Ed. Civilização brasileira: Rio de Janeiro, 2014.

GATALDI, J. Petrelli. **Elementos de Economia Política.** Ed. 19. Editora Saraiva: São Paulo, 2005.

GIAMBIAGI, Fabio, VILLELA, André. organizadores. **Economia Brasileira Contemporânea**. 6. Ed. Editora Campus: São Paulo, 2011.

GONÇALVES NETO, Alfredo de Assis. **Direito de Empresa: comentários aos artigos 966 a 1.1995 do Código Civil**. 5. Ed. Revista dos Tribunais: São Paulo: 2014.

GREENSPAN, Alan. **O mapa e o território: risco, natureza humana e o future das previsões**. Ed. 1. Portfolio-Penguin: São Paulo, 2013.

GREMAUD, Amaury Patrick; JÚNIOR, Rudinei Toneto; SAES, Flávio Azevedo Marques de. **Formação econômica do Brasil**. Editora Atlas: São Paulo, 1997.

GREMAUD, Amaury Patrick; JÚNIOR, Rudinei Toneto; VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval. **Economia brasileira contemporânea**. 7. Ed. Editora Atlas: São Paulo, 2007.

GUERRA, Lemuel Dourado. **Aspectos críticos do debate a sobre a relação entre cultura e desenvolvimento**. In. Cadernos do Desenvolvimento. Vol. 8. No. 12. Rio de Janeiro: 2013. pp. 45-64. Disponível em <[http://cadernosdodesenvolvimento.org.br/wp-content/uploads/2013/11/CD12\\_artigo2\\_45-64.pdf](http://cadernosdodesenvolvimento.org.br/wp-content/uploads/2013/11/CD12_artigo2_45-64.pdf)> acessado em 02 ago. 2015.

HART, Oliver. **Incomplete contracts and the theory of the firm**. Working Paper Department of Economics. No. 448. Massachusetts Institute of Technology: 1987.

ISFER, Edson. **Sociedade de Propósito Específico como Instrumento de Recuperação de Empresas**. Universidade Federal do Paraná, Tese de doutorado, Curitiba: 2006.

JUSTEN FILHO, Marçal. **Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos**. 15 ed. Dialética: São Paulo, 2012.

JUSTEN FILHO, Marçal. SCHWIND, Rafael Wallbach. **Parcerias Público Privadas: reflexões sobre os 10 anos da Lei 11.079/2004**. Revista dos Tribunais: São Paulo, 2015.

KELSEN, Hans. **Teoria Pura do Direito**. Editora Martins Fontes: São Paulo, 2009.

KISTEUMACHER, Daniel Henrique Rennó. **O risco do oportunismo**. In. Revista de Direito Empresarial: RDE. Ano 8, N. 2, Editora Fórum: Belo Horizonte, 2011, pp. 27-40.

KUPFER, David; HASENCLEVER, Lia. orgs. **Economia Industrial: fundamentos e práticas no Brasil**. Ed. Campus: Rio e Janeiro, 2013.

LAMY FILHO, Alfredo; PEDREIRA, José Luiz Bulhões. Cords. **Direito das Companhias**. Vol. II. Editora Forense: Rio de Janeiro, 2009.

LAZZARESCHI NETO, Alfredo Sérgio. **Lei das Sociedades por Ações Anotada**. 2. Ed. Saraiva: São Paulo, 2008.

LEWIS, Arthur. **A teoria do desenvolvimento econômico**. Zahar Editores: Rio de Janeiro, 1960.

LEWIS, Michael. **The real price of everything**. Sterling: New York, 2007.

LINS, Leonardo Melo. **Racionalidade, criatividade e inovação na endogeneidade do desenvolvimento**. In. Cadernos do Desenvolvimento. Vol. 9. No. 15. Rio de Janeiro: 2014. pp. 81-102. Disponível em [http://cadernosdodesenvolvimento.org.br/wp-content/uploads/2015/06/CD\\_15\\_Art4\\_81-102.pdf](http://cadernosdodesenvolvimento.org.br/wp-content/uploads/2015/06/CD_15_Art4_81-102.pdf)> acessado em 02 ago. 2015.

MANKIW, N. Gregory. **Princípios de Microeconomia**. 6. Ed. Cengage Learning: São Paulo: 2013.

MARQUES, Rosa Maria e REGO, José Márcio. organizadores. **Economia brasileira**. 2. Ed. Saraiva: São Paulo, 2003.

MARX, Karl. **O Capital**. Livro 1. Volume II. Ed. 12. Bertrand Brasil: Rio de Janeiro, 1989.

MÉNARD, Claude; RAYNAUD, Emanuel; SAES, Maria Sylvia Macchione; SILVA, Vivian Lara dos Santos. Orgs. **Economia das organizações: formas plurais e desafios**. Editora Atlas: São Paulo, 2014.

MONCADA, Luís S. Cabral de. **Direito Económico**. 4.ed. Coimbra Editora: 2003.

MORAES, Alexandre de. **Direito Constitucional**. 21. Ed. Atlas: São Paulo, 2007.

NICHOLAS, Tom. **Why Schumpeter was right: innovation, market power and creative destruction in 1920s America**. Journal of Economic History: Harvard Press, December, 2003. (pp. 1023 - 1058) disponível em <<http://www.people.hbs.edu/tnicholas/JEH03.pdf>> acessado em 06 jul. 2015.

NORTH, Douglass C. **Institutions**. In. The Journal of Economic Perspectives. Vol. 5, No. 1. American Economic Association: 1991. (pp. 97-112) disponível em <<http://links.jstor.org/sici?sici=0895-3309%28199124%295%3A1%3C97%3A1%3E2.0.CO%3B2-W>> acessado em 07 jul. 2015.

NUNES, Avelãs. **Industrialização e Desenvolvimento: a economia política do “Modelo Brasileiro de Desenvolvimento”**. Quartier Latin: São Paulo: 2005.

NUSDEO, Fábio. **Curso de Economia: introdução ao direito econômico**. 6. Ed. Editora Revista dos Tribunais: São Paulo: 2010.

OLAVO, Carlos. **Concorrência desleal e direito industrial**. Almedina: Coimbra, 1997.

PAVITT, Keith. **Sectoral patterns of technical change: Towards a taxonomy and a theory**. In. Science Policy Research Unit. University of Sussex: 1984. (pp. 343-373) disponível em: <[http://www00.unibg.it/dati/corsi/22023/61787-08%20Pavitt%20\(1984\).pdf](http://www00.unibg.it/dati/corsi/22023/61787-08%20Pavitt%20(1984).pdf)> acessado em 01 out. 2015.

PEREIRA, Luiz Fernando C. **Tutela jurisdicional da propriedade industrial: aspectos processuais da Lei 9.279/1996**. Editora Revista dos Tribunais: São Paulo, 2006.

POSNER, Richard A. **Economic analysis of Law**. 6. Ed. Aspen Publishers: New York, 2003.

POSNER, Richard A. **Frontiers of Legal Theory**. Harvard University Press: 2004.

PRADO JÚNIOR, Caio. **História Econômica do Brasil**. Ed. 24. Editora Brasiliense: São Paulo, 1980.

REQUIÃO, Rubens. **Curso de direito comercial**: volume 1. Saraiva: São Paulo, 2013.

REQUIÃO, Rubens. **Curso de direito comercial**: volume 2. Saraiva: São Paulo, 2014.

REYES, Francisco. **Direito Societário Americano: estudo comparativo**. Quartier Latin: São Paulo, 2013.

RIBEIRO, Joaquim de Sousa. **Direito dos Contratos: estudos**. Coimbra Editora: Coimbra, 2007.

RODRIGUES, Vasco. **Análise Económica do Direito: uma introdução**. Almedina: Coimbra, 2007.

ROPPO, Enzo. **O contrato**. Almedina: Coimbra, 1988.

ROQUE, Sebastião José. **Direito Societário**. 2. Ed. Editora Ícone: São Paulo, 1997.

SALOMÃO FILHO, Calixto. **O Novo Direito Societário**. 2. Ed. Malheiros Editores: São Paulo, 2002.

SANTOS, Filipe Cassiano dos. **Estrutura Associativa e a Participação Societária Capitalística**. Coimbra Editora: Coimbra, 2006.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **Capitalismo, Socialismo e Democracia**. Editora Fundo de Cultura: Rio de Janeiro, 1961.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **Teoria do desenvolvimento econômico: uma**

**investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico.** Nova Cultural: São Paulo, 1997.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **The creative response in economic history.** In The Journal of Economic History. Vol. 7. No. 2. Cambridge University Press: 1947 (pp. 149-159) disponível em [http://venus.unive.it/matdid.php?utente=gfaver0&base=Business+History+-+PhD+DEA%2Freadings+for+lessons%2F5c\\_Schumpeter-1947.pdf&cmd=file](http://venus.unive.it/matdid.php?utente=gfaver0&base=Business+History+-+PhD+DEA%2Freadings+for+lessons%2F5c_Schumpeter-1947.pdf&cmd=file) acessado em 06 jul. 2015.

TIMM, Luciano Benetti. org. **Direito e Economia no Brasil.** Editora Atlas: São Paulo, 2012.

TRIUNFANTE, Armando Manuel. **A tutela das Minorias nas Sociedades Anónimas.** Coimbra editora: 2004.

WILLIAMSON, Oliver E. **Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations.** In. Journal of Law and Economics, Vol 22, No. 2: The University of Chicago Press: 1979 (pp. 233-261) disponível em [http://www.jstor.org/stable/725118?origin=JSTOR-pdf&seq=1#page\\_scan\\_tab\\_contents](http://www.jstor.org/stable/725118?origin=JSTOR-pdf&seq=1#page_scan_tab_contents) acessado em 07 jul. 2015.

WILLIAMSON, Oliver E. **The Economics of organization: the transaction-costs approach.** In. American Journal of Sociology. Vol. 87. Issue 3. The University of Chicago Press: 1981. pp. 548-577. Disponível em [https://www2.bc.edu/~jonescq/mb851/Feb19/Williamson\\_AJS\\_1981.pdf](https://www2.bc.edu/~jonescq/mb851/Feb19/Williamson_AJS_1981.pdf) acessado em 02 ago. 2015.