

**XXVII CONGRESSO NACIONAL DO
CONPEDI PORTO ALEGRE – RS**

**DIREITO, INOVAÇÃO, PROPRIEDADE
INTELECTUAL E CONCORRÊNCIA**

FELICIANO ALCIDES DIAS

JOSÉ QUERINO TAVARES NETO

JOÃO MARCELO DE LIMA ASSAFIM

Todos os direitos reservados e protegidos. Nenhuma parte deste anal poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados sem prévia autorização dos editores.

Diretoria – CONPEDI

Presidente - Prof. Dr. Orides Mezzaroba - UFSC – Santa Catarina

Vice-presidente **Centro-Oeste** - Prof. Dr. José Querino Tavares Neto - UFG – Goiás

Vice-presidente **Sudeste** - Prof. Dr. César Augusto de Castro Fiuza - UFMG/PUCMG – Minas Gerais

Vice-presidente **Nordeste** - Prof. Dr. Lucas Gonçalves da Silva - UFS – Sergipe

Vice-presidente **Norte** - Prof. Dr. Jean Carlos Dias - Cesupa – Pará

Vice-presidente Sul - Prof. Dr. Leonel Severo Rocha - Unisinos – Rio Grande do Sul

Secretário Executivo - Profa. Dra. Samyra Haydêe Dal Farra Napolini - Unimar/Uninove – São Paulo

Representante Discente – FEPODI

Yuri Nathan da Costa Lannes - Mackenzie – São Paulo

Conselho Fiscal:

Prof. Dr. João Marcelo de Lima Assafim - UCAM – Rio de Janeiro

Prof. Dr. Aires José Rover - UFSC – Santa Catarina

Prof. Dr. Edinilson Donisete Machado - UNIVEM/UENP – São Paulo

Prof. Dr. Marcus Firmino Santiago da Silva - UDF – Distrito Federal (suplente)

Prof. Dr. Ilton Garcia da Costa - UENP – São Paulo (suplente)

Secretarias:

Relações Institucionais

Prof. Dr. Horácio Wanderlei Rodrigues - IMED – Rio Grande do Sul

Prof. Dr. Valter Moura do Carmo - UNIMAR – Ceará

Prof. Dr. José Barroso Filho - UPIS/ENAJUM – Distrito Federal

Relações Internacionais para o Continente Americano

Prof. Dr. Fernando Antônio de Carvalho Dantas - UFG – Goiás

Prof. Dr. Heron José de Santana Gordilho - UFBA – Bahia

Prof. Dr. Paulo Roberto Barbosa Ramos - UFMA – Maranhão

Relações Internacionais para os demais Continentes

Profa. Dra. Viviane Coêlho de Séllos Knoerr - Unicuritiba – Paraná

Prof. Dr. Rubens Beçak - USP – São Paulo

Profa. Dra. Maria Aurea Baroni Cecato - Unipê/UFPB – Paraíba

Eventos:

Prof. Dr. Jerônimo Siqueira Tybusch UFSM – Rio Grande do Sul

Prof. Dr. José Filomeno de Moraes Filho Unifor – Ceará

Prof. Dr. Antônio Carlos Diniz Murta Fumec – Minas Gerais

Comunicação:

Prof. Dr. Matheus Felipe de Castro UNOESC – Santa Catarina

Prof. Dr. Liton Lanes Pilau Sobrinho - UPF/Univali – Rio Grande do Sul

Prof. Dr. Caio Augusto Souza Lara - ESDHC – Minas Gerais

Membro Nato – Presidência anterior Prof. Dr. Raymundo Juliano Feitosa - UNICAP – Pernambuco

D597

Direito, inovação, propriedade intelectual e concorrência [Recurso eletrônico on-line] organização CONPEDI/ UNISINOS

Coordenadores: Feliciano Alcides Dias; José Querino Tavares Neto; João Marcelo de Lima Assafim. – Florianópolis: CONPEDI, 2018.

Inclui bibliografia

ISBN: 978-85-5505-727-4

Modo de acesso: www.conpedi.org.br em publicações

Tema: Tecnologia, Comunicação e Inovação no Direito

1. Direito – Estudo e ensino (Pós-graduação) – Encontros Nacionais. 2. Assistência. 3. Isonomia. XXVII Encontro Nacional do CONPEDI (27 : 2018 : Porto Alegre, Brasil).

CDU: 34



XXVII CONGRESSO NACIONAL DO CONPEDI PORTO ALEGRE – RS

DIREITO, INOVAÇÃO, PROPRIEDADE INTELECTUAL E CONCORRÊNCIA

Apresentação

Aos dezesseis dias do mês de novembro de 2018, tivemos a hora de coordenar mais um Grupo de Trabalho intitulado “Direito, Inovação, Propriedade Intelectual e Concorrência”, realizado no âmbito do Congresso do Conselho Nacional de Pesquisa em Direito, CONPEDI. Na oportunidade, em Porto Alegre, a banca era composta pelos Professores Doutores João Marcelo de Lima Assafim (UFRJ e UCAM), José Querino Tavares Neto (UFGO) e Feliciano Alcides Dias (Universidade Regional de Blumenau).

Esse GT, carregando no seu título as noções de inovação, propriedade intelectual e concorrência, é um grupo peculiar, por uma razão simples. Dentro de um desafio intelectualmente relevante e motivado pela demanda social, o grupo em causa examina os direitos de monopólio e antimonopólio, em único sistema, sob o fundamento filosófico do direito ao desenvolvimento nos trilhos das políticas públicas. Uma parte relevante dos expositores já se conhece de outras edições do GT. Outros, iniciados como estudantes, já são autores de publicações relevantes. Os mais antigos renovam suas produções e se reciclam na busca de novos desafios. A massa crítica de pesquisadores mais experientes vai se formando, paulatinamente, ao longo de uma década de trabalhos.

Por conseguinte, se alguns debates são absolutamente novos, outros resultam de um amadurecimento de pesquisas de trato sucessivo, dilatadas no tempo, robustas e elencando novas hipóteses de respostas, que, aparentemente já conhecidos objetos têm demandado para novos problemas, com origem na inovação e no desenvolvimento tecnológico (veja-se, por exemplo, a relação dentre “dados pessoais”, “plataformas digitais”, “big data” e “abuso de posição dominante”). A nossa principal preocupação – como brasileiros e educadores que somos - está em “treinar” e “apetrechar” nossos micro e pequenos empreendedores para enfrentarem a concorrência internacional dotados de alguma competitividade. A competitividade depende não só, e apenas, da política industrial que garante a construção e manutenção de infraestrutura. Em que pese a importância de estradas, das telecomunicações (com especial destaque para a rede mundial de computadores), ferrovias e portos, o uso estratégico da PI esta no epicentro não só da, assim denominada, nova economia, mas, também, no epicentro da chamada IVa. Revolução Industrial. Imperioso se faz saber usar os direitos de propriedade intelectual e o licenciamento (tanto nos contratos de transferência de

tecnologia como nas franquias) de maneira estratégica e bem alinhada, como fazem os líderes mundiais (vide os exemplos da APPLE, da AMAZON ou da STABUCKS), que, algum dia, foram MPE e cresceram com a ajuda de seus governos nacionais e inteligência estratégica de seus fundadores que, antes de querer vender suas empresas ainda na infância, ambicionaram – batendo no peito e com orgulho dos empreendedores legítimos - o mercado global.

A nota comum a todos os trabalhos está na interdisciplinaridade que a teoria do ponto – que disciplina a lealdade na captação de clientela – ganhou com advento da imprensa, da comunicação de massa e, finalmente, com a sociedade da informação. Tanto é assim que toda transformação de uma sociedade anônima, como, por exemplo, aumento de captação para formação de uma subsidiária integral ou uma aquisição, se o objeto da adquirida passa pela inovação e/ou pela nova econômica, depende de uma avaliação que, ab initio, não pode ignorar a avaliação do portfólio de propriedade intelectual. O artigo 4º da Lei das S.A. ganha nova dimensão graças ao papel da propriedade intelectual na nova economia e na economia da inovação.

Claro, tudo isso, dentro dos regimes de livre iniciativa e livre concorrência, que informam o direito econômico na manutenção da economia de mercado. Não no sentido de não intervenção, mas, ao contrário, toda intervenção necessária no sentido de liberalização destes mercados dos monopólios. Sim, pois, o custo do peso morto do monopólio é pago pelo consumidor; a perda de empregos decorrente da concentração, pelo trabalhador e; os ataques do monopolista à liberdade de concorrer e empreender mediante intentos de captura e outros desvios, em prejuízo da democracia, e, ao fim e ao cabo, pela Nação.

As criações do computador e do software engendraram uma série de problemas, tanto para a disciplina da propriedade intelectual como para os controles sociais relativos à livre concorrência. A cópia, agora, não só tem a mesma qualidade do original, como seu custo marginal tende a zero. Estes fatos prejudicam todos os métodos de análise antigos e, em grande medida, imprestáveis, tanto da contrafação, de um lado, como, também, da distorção anticompetitiva do processo de formação de preço, de outro. O estudo da concorrência dinâmica e a análise antitruste da concorrência por superação está no centro do debate.

Se de um lado, dependemos o dos seus usos estratégicos (dos bens imateriais e dos direitos de monopólio outorgados pelo estado) para empreender com competitividade (e engendrar desenvolvimento mediante o efeito pró-empendedor derivado do uso leal dos direitos de propriedade intelectual), de outro lado, dependemos, também, do controle social dos abusos

decorrente dos direitos de DPI para evitar concentrações estruturais artificiais mediante medidas excludentes abusivas (derivadas de distorções a livre concorrência provocadas pelo exercício de DPIs com efeito anti-empendedor).

Do lado da atribuição patrimonial, os depósitos (requerimentos) de pedidos de direitos de propriedade industrial depositados de má-fé perante as autoridades competentes devem ser combatidos na forma do regime mercantil: conhecimento do fato oponível como elemento caracterizador da má-fé.

Trata-se, aqui, mais uma vez, de um uma coletânea muito interessante e atual. Claro, há muito caminho, ainda, para se percorrer. Mas este é um bom início, e estamos convencidos do fato de que, aos estudiosos do Direito da Inovação, Propriedade Intelectual e Concorrência, este trabalho pode ser muito útil. Desejamos a todos uma boa leitura!

Prof. Dr. João Marcelo de Lima Assafim – UCAM / UFRJ

Prof. Dr. José Querino Tavares Neto – UFGO

Prof. Dr. Feliciano Alcides Dias – Universidade Regional de Blumenau

ALIANÇAS ESTRATÉGICAS EM TEMPOS DE CRISE: A BUSCA POR MAIOR COMPETITIVIDADE.

STRATEGIC ALLIANCES IN TIMES OF CRISIS: THE SEARCH FOR GREATER COMPETITIVENESS.

Veronica Lagassi ¹

Carla Izolda Fiuza Costa Marshall ²

Resumo

A inovação e o contínuo desenvolvimento tecnológico fazem a sociedade permanecer transformando-se, tornando defasados meios clássicos de buscar e exercer a competitividade. Conseqüentemente, os empresários que insistem em mantê-los, terminam por eliminados, diminuindo a competitividade no mercado e afetando diretamente o consumidor e o micro e pequeno empresário por serem a parte fraca dessa cadeia de produção. Assim, a pesquisa toma como referencial teórico a obra intitulada Risk Society, trazendo como contraponto a ideia de autorregulação para por apresentar as alianças estratégicas como solução da manutenção da competitividade sem ser um ato prejudicial à concorrência.

Palavras-chave: Concorrência, Inovação e tecnologia, Parcerias empresariais, Sociedade de risco

Abstract/Resumen/Résumé

Innovation and continuous technological development mean that society continues to transform itself, leaving behind a classic means of seeking and exercising competitiveness. Consequently, entrepreneurs who insist on maintaining them, end up eliminated, decreasing the competitiveness in the market and directly affecting the consumer and micro and small entrepreneur because they are the weak part of this production chain. Thus, the research takes as theoretical reference the work called Risk Society, bringing as a counterpoint the idea of self-regulation to present the strategic alliances as a solution to the maintenance of competitiveness without being a detrimental act to the competition.

Keywords/Palabras-claves/Mots-clés: Competition, Innovation and technology, Business partnerships, Society of risk

¹ Doutora e Mestre em Direito, Especialista em Direito Empresarial, além de Professora Titular do IBMEC-RJ, UFRJ e FACHA.

² Doutora e Mestre em Direito, Especialista em Direito Empresarial, além de Professora Titular do IBMEC-RJ.

Introdução.

Em meio a uma sociedade em constante transformação trazida pela inovação e tecnológica, cada vez mais avançadas, os meios clássicos de buscar e exercer a competitividade no mercado tornaram-se inócuos. Assim, os agentes econômicos que insistem em mantê-los, terminam por eliminados da cadeia produtiva. O que gera o efeito negativo da diminuição da competitividade e que normalmente, vai afetar de forma mais gravosa ao micro e pequeno empresário por ser a parte mais fraca desta cadeia ou engenho produtivo.

Tal fato ocorre, num primeiro momento porque não possuem suporte técnico ou econômico para lidar ou prever os riscos insurgentes, fruto de um contexto de inovação e transformação. E num segundo momento, pelo fato de não terem condições de superá-los. Assim, o ponto de partida da presente pesquisa toma como referencial teórico a obra de Beck Ulrich, intitulada *Risk Society: towards a new modernity*.

No Brasil, esse contexto pode tornar ineficaz o preceito constitucional do tratamento diferenciado às micro e pequenas empresas, nos termos do art. 170, inciso IX. Bem como, também reflete a ineficiência ou mesmo incapacidade do Estado para intervir de modo eficaz no mercado posto que já não pode prever os efeitos trazidos pela inovação e novas tecnologias.

Entretanto, no que tange à questão mercadológica o ensinamento de Adam Smith¹ no sentido de que o próprio mercado se autorregula ainda se perpetua. Obviamente, não pretendemos aqui simplesmente defender essa teoria, até porque o foco do problema não é a autorregulação do mercado, como ela se dá ou os eventuais efeitos que gera. O que pode ser nefasto sob o ponto de vista econômico-social, podendo gerar a derrocada na qualidade de vida, por exemplo, a partir da precarização do trabalho ou até mesmo da produção. Isso, por si só, já traria prejuízo à sociedade como um todo. Por outro lado, a teoria trazida por Smith serve para justificar a solução encontrada pelos agentes econômicos de criação de alianças estratégicas, as quais vêm surgindo como forma de resposta e meio de proteção aos riscos inimaginados, porém frutos da inovação e de novas tecnologias.

E para tanto, o capítulo um situará o leitor à situação fática em que se encontra o empresário moderno em meio às inovações, trazendo como título “A sociedade de

¹ SMITH, Adam (1723-1790). **A Riqueza das nações [recurso eletrônico]: uma investigação sobre a natureza e as causas da riqueza das nações**. Norberto de Paula Lima (trad.). 4ª edição. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2017. Recurso digital (clássicos de ouro).

risco”. Os capítulos dois e três abordam alternativas encontradas pelo empresário em meio a um cenário de mudanças. O capítulo quatro encerra a pesquisa ao trazer perspectivas empresariais em tempos de crise para ao final, seguir-se a conclusão.

1. Sociedade de risco: breve histórico

O mercado tem mudado suas feições ao longo do tempo, contudo, nos últimos anos, especialmente na última década do século XX e no início do século XXI a velocidade com que as transformações se apresentam tem demonstrado uma nova fase das demandas, gerando adequação constante dos agentes econômicos.

A pós-modernidade ou modernidade reflexiva² demonstra que a sociedade atual, isso se constata globalmente, difere, fundamentalmente, daquela existente até quase o final do século passado, fruto de construção crítico-dialética.

A modernização da modernização ou modernidade reflexiva se dá na dimensão de um novo capitalismo, não exatamente de um modelo diverso do anterior, mas decorrente de novos estilos de vida.

Inarredavelmente a principal característica deste novo contexto consiste no risco que transborda as dimensões individuais, locais e temporais.

Os contrastes que se identificam entre a segurança e a insegurança, indicada aqui em seu aspecto amplo, moldada pelo, no dizer de Giddens³, *entrelaçamento de eventos sociais e relações sociais que estão à distância de contextos locais*, tudo isso em linha com o desenvolvimento e evolução cibernéticos e tecnológicos acarretou também riscos e inseguranças às sociedades, de modo geral.

² BECK, Ulrich. **Risk Society: towards a new modernity**. Great Britain: Sage Publication. 1992, p. 28. A pós-modernidade ou modernidade reflexiva para Beck iniciou-se em fins do século passado.

³ GIDDENS, Anthony e alli. **Modernizacion Reflexiva: política, tradicion y estética em el orden social moderno**. Madrid: Alianza Editorial, 1999, p.46.

Segundo Beck⁴ o risco torna-se central por várias razões, visto que por meio do avanço da ciência e da tecnologia surgiram novas situações e diferentes modalidades de risco, diversas das anteriores. A ciência e a tecnologia proporcionam à sociedade muitos benefícios. Entretanto, criam riscos que são imensuráveis. Justamente, em virtude disso, não se sabe os riscos que se corre com os alimentos modificados geneticamente ou com as tecnologias nano, por exemplo.

A constante mutação e busca de identidade, que se constrói e desconstrói a todo instante para se ver reconstruída mais adiante, reforça a ideia de identidades provisórias e a discussão de quebras de paradigmas indestrutíveis. Portanto, o risco é evidente, inexistem realidades e igualmente sociedades blindadas.

Esse imenso desafio precisa ser enfrentado pelo mundo empresarial, onde os modelos clássicos não respondem à realidade nem atendem à sociedade. Desta forma, as organizações, cujos modelos se reinventam a todo instante para dar suporte a novos contextos econômicos e de níveis diferenciados de concorrência, precisam ultrapassar alguns limites que se continham internamente, como, por exemplo, o segredo de invenção.

O capitalismo passa por uma crise estrutural, o contexto mundial talvez a partir do esgotamento de *Bretton Woods* em 1971, determinado por Nixon possa servir como um referencial para a reflexão presente.

Neste diapasão o grande desafio é ultrapassar o liame da competição e transcendê-lo para cooperação.

Na verdade, a sociedade de risco exige uma constante reinvenção de todos os envolvidos, uma vez que o risco inerente à atividade econômica passa a ultrapassar os limites de uma mera expressão decorrente dos desafios do mercado.

⁴ BECK, Ulrich *apud* GIDDENS, Anthony. **Sociologia**. 4º ed. rev. atual. Trad.: Figueiredo, Alexandra; Baltazar, Ana Patrícia Duarte Baltazar; Silva, Catarina Lorga da; Matos, Patrícia; Gil, Vasco. coordenação e revisão científica. Sobral, José Manuel. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 2004, p. 679.

Neste sentido, as corporações “pós-queda das Torres Gêmeas” tiveram que se adaptar à nova realidade, pois verdadeiros pilares da crença da humanidade foram postos a baixo juntamente com o *World Trade Center*. Todo o sistema de segurança que se acreditava impenetrável demonstrou sua fragilidade e suscetibilidade.

A humanidade teve que rever seus valores, alguns deles conquistados ao longo de intensa luta para sua instituição como o direito de ir e vir livremente em conjunto com o direito à intimidade.

A crise financeira americana de 2008/9, que não se circunscreveu ao território americano, foi outro grande elemento propulsor da demonstração da fragilidade do sistema econômico mundial, que imediatamente se surpreendeu e mal teve condições de reagir antes do caos se instaurar. Neste contexto, impossível olvidar a rapidez com que as informações alcançaram os demais países e os seus mercados financeiros. O reflexo foi, portanto, imediato, demonstrando com vigor estrondoso o despreparo de todos para enfrentar a sociedade de risco.

Os riscos estão em todos os lugares e minorá-los vem a ser a meta das corporações nos mercados internos, bem como no mercado global. A exposição das corporações que querem se expandir é, inegavelmente, superior àquelas que não tem e não almejam novas fronteiras, muito embora estas também não estejam blindadas face à rapidez com que podem se propagar os efeitos devastadores dos acontecimentos no mercado global.

2. Buscando alternativas no mundo empresarial

Nos últimos 30 anos as corporações se desfiguraram e tiveram que buscar novos contornos para permanecerem no mercado. As Nações também tiveram seus desafios, reflexo disso foram os novos direitos, o papel econômico do Estado, a pujança dos agentes econômicos que, em algumas situações, se mostravam mais poderosos que o Estado, o surgimento de novos padrões para o mercado, a internet, enfim avanços que se desdobram em outros tantos, sem falar em crise econômica⁵, que assola o país.

⁵ Não é objeto do presente artigo a análise e abordagem dos eventos que levaram ao aprofundamento da crise pela qual o país passa. Inevitavelmente ela atingiu direta e frontalmente o mercado interno, levando

Diante de tamanha complexidade a sociedade de risco identificada como um desafio, mas com forte contorno de oportunidades para os agentes econômicos de todos os portes e atuações, a par das implicações do mercado internacional, exige das corporações novas alternativas de redução de riscos, surgindo daí o que se convencionou denominar de alianças estratégicas.

Obviamente que todos os atores precisam ocupar os seus espaços e assumir suas responsabilidades permitindo diferentes modelos e tipos de atuação.

A celeridade é fator preponderante para o alcance de novos mercados e as corporações precisam ser ágeis nesse contexto e mais a criatividade deve estar presente, diuturnamente, fator que muitas vezes conduz o agente econômico, menos atento e apenas reagente, a estar sempre a um ou mais passos atrás.

3. Cenário de Mudanças

Indiscutivelmente a população mundial vivencia a Era da Informação, que repousa numa vantagem competitiva, decorrente do conhecimento. Na verdade o que é vantagem para uns, gera, na mesma medida, desvantagem para outros, no caso, o cenário é de constantes e incessantes mudanças, das mais variadas naturezas.

A velocidade empreendida pelo mercado e pelos negócios demanda por infundáveis adaptações das empresas, que, por sua vez, se veem premidas dessa urgência. Nesse contexto, não se pode olvidar os rearranjos intermináveis que se fazem, por meio, do que denominou se alianças estratégicas.

As mencionadas alianças auxiliam na otimização dos processos e na maximização das potencialidades, pois o seu somatório é o ponto diferencial entre estar isolado no mercado e estar entre parceiro ou parceiros.

ao encerramento de atividades de setores de comércio, indústria e serviços, ou seja, de forma generalizada.

O mercado quer o interno, quer o externo, é dotado de alto grau de, reitere-se, incerteza e imprevisibilidade, passando por profundas transmutações em todos os setores, em função da hipercompetição.

Na tentativa de sobreviver e sobreviver da melhor forma, os agentes econômicos precisam adotar velozmente posturas estratégicas proativas, geradoras de vantagens competitivas sustentáveis. Não é a mera sobrevivência, mas sobrevivência e ampliação do espectro de atuação.

Não se mostra suficiente a rápida adaptação, pois as empresas que intentarem permanecer no mercado terão que participar de forma mais ousada e substancial, ampliando ora seu *Market share*, ora ampliando os setores de atuação.

Para Prahalad e Hamel⁶, as empresas bem-sucedidas serão aquelas que forem capazes de criar o futuro, mudando fundamentalmente as regras de um setor antigo, redefinindo as fronteiras entre os já existentes ou, ainda, criando setores inteiramente novos.

No entendimento de Fabio da Silva Muiños⁷:

Para contextualizar, não raro as empresas têm se deparado com o acirramento de concorrências, em que o emprego de apurada tecnologia, a racionalização de custos, a minimização de riscos, a maximização de lucros, o incremento na produtividade, dentre outros, são fatores preponderantes para a perfeita coexistência do binômio competitividade/lucratividade. Assim focado, o empresariado não vislumbrou outra(s) alternativa(s), de igual ou maior eficácia, senão a formação das chamadas Alianças Estratégicas, que, de longa data, vem se mostrando factível do ponto de vista sociojurídico.

A ideia é utilização de estratégias concorrenciais para o alcance de vantagens competitivas e, dentre as mencionadas estratégias competitivas, as alianças estratégicas tem alto grau de viabilidade para a consecução dos objetivos maiores das corporações, independentemente do setor de atuação.

⁶ PRAHALD, C. K., & HAMEL, G. **Competindo pelo futuro: estratégias inovadoras para obter o controle do seu setor e criar os mercados de amanhã**. Rio de Janeiro: Campus, 1995, p. 229.

⁷ MUIÑOS, Fábio da Silva *in apud* AMARAL, Gilberto Luiz do, AMARAL, Letícia Mary Fernandes do e AMORIELLO, Milene Regina. **Alianças Estratégicas em Prática: pragmatismo jurídico e societário. Alianças Estratégicas com Empresas Brasileiras: uma visão legal**. São Paulo: Lex Magister, 2011, 508.

Não se pode dizer que as alianças estratégicas sejam uma estratégia complementar, mas a estratégia para o alcance do diferencial e da liderança do mercado.

4. Perspectivas empresariais em tempos de crise

A preservação da unidade econômica tem sido árdua tarefa enfrentada pelos gestores e administradores das empresas, sejam elas de que porte forem, independentemente de haver ou não crise. Todavia, em momento de crise econômica e financeira a meta a ser alcançada conduz à incessante busca por alternativas que viabilizem a manutenção da empresa em atividade e, que, finda por revelar que sozinha terá menos condições de enfrentar com sucesso fase menos afortunada.

Tomando-se por base, o momento atual pelo qual passa o mercado nacional evidencia-se que vem sofrendo reflexos, tais como: queda da renda da população, enxugamento do mercado de trabalho, com altos índices de mão de obra ociosa, greve dos caminhoneiros e, ainda alta do dólar. Somando-se todos os esses dados as consequências imediatas consistem em redução dos níveis de consumo, o que gera círculo vicioso, que só se amplia. Sem capital alimentando o consumo, os agentes econômicos não veem alternativa a não ser tentar uma sobrevida utilizando-se do requerimento de Recuperação Judicial, visando obter uma sobrevida, com vistas a evitar o encerramento de suas atividades.

Em termos de Brasil, o Rio de Janeiro apresenta-se como um caso a se destacar, isso, em função não só da crise econômica, mas, também da crise financeira pela qual o estado passa. A título de exemplo, dados do TJRJ⁸ demonstram de forma evidente que no ano de 2017 o quantitativo de requerimentos de Recuperações Judiciais foi de 498, sendo que em 2016 o montante foi de 95. Em 2018, apenas no primeiro trimestre já alcançou a marca de 126 pedidos.

⁸ Brasil. **Tribunal de Justiça do Estado do Rio de Janeiro**. Notícia: *Crescem pedidos de Recuperação Judicial no TJ-RJ*. Publicada em: 09.07.2018. Disponível no endereço eletrônico: <<http://www.tjrj.jus.br/web/guest/noticias/noticia/-/visualizar-conteudo/5111210/5660980>>, acesso em 11/07/2018.

Acresça-se a isso que, em nível de mercado global, não se pode olvidar, os impactos imediatos de políticas internacionais, como é o caso, dentre outras, da política protecionista americana, que, a depender do setor econômico, terá maior ou menor reflexo.

Diante desse quadro estratégias precisam ser realizadas, pesando-se os fatores componentes das organizações, do mercado e dos agentes atuantes no setor específico e as parcerias tem sido um instrumento fundamental para a perpetuação de empresas.

As alianças estratégicas consistem em diferentes atos que geram o compartilhamento de *expertises* e/ou financiamentos entre agentes econômicos, bem como os rearranjos operacionais, esses os mais comuns, mas não exclusivos.

De forma ampla, pode-se considerar: contratos de associação, parceria ou colaboração, tais como: convênios públicos ou privados; consórcios públicos ou privados e *joint ventures* de diferentes modelos; sociedade de propósito específico, sociedade em conta de participação; participação acionária, havendo ou não controle; concentração empresarial; parceria público-privada, que pressupõe um acordo prévio e outras formas de avenças. Enfim, um número bastante significativo de arranjos, sejam eles formais ou informais, mas que influenciam decisivamente no ambiente das corporações, podendo gerar reflexos no mercado interno e no externo também.

A celebração de alianças não se circunscreve a grandes corporações, na verdade, não importa o porte que o agente econômico tenha, podendo ser utilizado por unidades econômicas de diferentes expressões e segmentos de atuação.

Destaque-se que o empresário brasileiro não é o único ou até mesmo o primeiro a fazer uso dessas alianças, na Itália temos os consórcios anticoncorrenciais (*i consorzi anticoncorrenziali*) e os consórcios de cooperação entre empresas (*i consorzi di cooperazione interaziendale*), ambos institutos representam subespécies do contrato de consórcio italiano, esse último cuja definição é bastante similar a do modelo brasileiro⁹.

⁹ CAMPOBASSO, Gian Franco. **Manuale di Diritto Commerciale**. 7ª edição. Milão: UTET Giuridica, 2017. P 102-103.

Já na Espanha, temos como modelo de aliança estratégica o das uniões temporais de empresas (las uniones temporales de empresas), que são bastante próximas também ao modelo de consórcio brasileiro por não possuírem personalidade jurídica. Contudo, diferenciam-se pela limitação no tempo de duração não superior à dez anos, delimitação precisa do objeto e pelo incentivo fiscal no caso de ser pactuada com micro ou pequena empresa¹⁰.

O fato é que, como anteriormente indicado, há uma variedade significativa de modelos a serem utilizados para esse fim. Atualmente, no Brasil há dois exemplos marcantes, dentre outros tantos, de alianças. Uma delas para o segmento do comércio, de médio e pequeno porte, que é a Rede Unno. Já a outra que é um modelo tipicamente utilizado para grandes empresas, e, agora em nível internacional, que é a constituição de uma *joint venture* de capital fechado, entre a Boeing e a Embraer, que será uma gigante global na área de aviação comercial.

4.1. Rede de empresas

A Rede Unno¹¹ utiliza o modelo denominado de rede de empresas, cuja finalidade é a redução de custos operacionais, tais como: compra de produtos em escala coletiva, estocagem, distribuição e racionalização de processos. Portanto, trata-se união de competências operacionais, não implicando na criação – invenção de nenhum produto ou processo. Tal dimensão é utilizada por agentes econômicos de médio e pequeno porte. Os parceiros não perdem sua identidade e nem a Rede adquire personalidade jurídica, mas são identificados pela marca decorrente da parceria.

Kwasnicka¹² define redes como estruturas dinâmicas, virtuais e flexíveis de produção e venda de bens e serviços e de geração de novas tecnologias. Baseiam-se na interdependência de seus parceiros, que constroem conjuntos sinérgicos, cuja força

¹⁰ CALERO, Juan Gómez. *Las Agrupaciones de Interés Económico. Las Uniones Temporales de Empresas*. In: **Tratado de Derecho Mercantil**. OLIVENCIA, Manuel. FERNÁNDEZ-NÓVOA, Carlos. PARGA, Rafael Jiménez de. (dir.). Madrid: Marcial Pons, 2001. Capítulo X.

¹¹ BRASIL. Notícias: *Sete Supermercados do Rio passam a formar a Rede Unno*. **Fonte: Jornal Extra**. Publicada em: 28.06.2018. Disponível no endereço eletrônico: <<https://extra.globo.com/noticias/economia/sete-supermercados-do-rio-passam-formar-rede-unno-22830975.html?service=print>>, acesso em 06.09.2018.

¹² KWASNICKA, Eunice Lacava in BOAVENTURA João Maurício Gama (org.) *Rede de Negócios – Tópicos em Estratégia*. São Paulo: Saint Paul. 2006, p. 31.

resultante é sempre maior que a soma das forças de seus componentes, com a vantagem de esses não perderem suas características individuais.

Há outras redes que, com o incentivo do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)¹³, tem o objetivo de exportar seus produtos, e que não teriam condições de fazê-lo isoladamente, por serem de porte reduzido. Ocorre que as micro e pequenas empresas representam 98% das empresas brasileiras, sendo que dessas, apenas, 15.000 são exportadoras e, apenas, 600 delas são responsáveis por 80% de tudo o que é exportado, o que significa que a maioria das exportações nacionais está concentrada num grupo restrito de empresários.

Indiscutivelmente o mercado internacional é desafiador às micro e pequenas empresas e para alcançar os padrões do mercado exportador é indispensável agregar uma série de fatores, dentre os quais: qualidade, preço, capacidade e infraestrutura para fornecer o produto. Neste caso, o produto tem que ser ofertado no momento certo, da forma adequada e ao consumidor que o deseje. Logicamente a combinação destes elementos irá tornar o agente econômico competitivo e fortalecido.

Na verdade, esse tipo de incentivo dado pelo SEBRAE poderá ser ensejador de nova cultura para o comércio exterior, o que não é o padrão nacional, pois esse se apresenta, ainda, bastante tímido se comparado ao de outros países.

De todo modo, importante destacar que em termos de Brasil, as MPES – Médias e Pequenas Empresas representam 99% do total de estabelecimentos nacionais, que perfazem um total de 6.4 milhões, sendo que as MPES são responsáveis por 52% dos empregos formais no setor privado, algo em torno de 16.1 milhões de postos de trabalho, dados do SEBRAE¹⁴.

¹³BRASIL. **Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)**. *Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa 2010-2011*. 4ª edição. São Paulo: DIEESE, 2011. Disponível no endereço eletrônico:

<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Anuario%20do%20Trabalho%20Na%20Micro%20e%20Pequena%20Empresa_2010_2011.pdf>, acesso em 24/11/2015.

¹⁴BRASIL. **Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)**. *Estudo de Mercado: Pequenos negócios em números*. SEBRAE: São Paulo, publicado em 07.06.2018. Disponível no endereço eletrônico:< <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/sp/sebraeaz/pequenos-negocios-em-numeros.12e8794363447510VgnVCM1000004c00210aRCRD>>, acesso em 11/07/2018.

Portanto, a sobrevivência de agentes de médio e pequeno porte, bem como a ampliação de suas competências e participação no mercado são fatores que impulsionam a economia nacional e a aplicação estratégica de alternativas, que levem à superação da competição e sua transformação em cooperação rendem a todos os envolvidos possível superação da crise, com eventual, crescimento.

4.2. *Joint Ventures* e o caso Boing e Embraer

4.2.1 Abordagem concorrencial e as *joint ventures*

Antes de adentrar no caso específico da criação de um agente econômico que combina capital nacional com estrangeiro, para a exploração conjunta do mercado de aviação comercial, importante tecer algumas considerações sobre o modelo *joint venture*, tendo em vista a complexidade dessa parceria.

No Brasil, as *joint ventures* não possuíam qualquer indicação legal, o que ocorreu somente com a promulgação da Lei 12.529/11, a atual Lei Antitruste. Contudo, isso não inibiu sua utilização no país, como se verá adiante.

O artigo 90 da citada lei, na parte relativa à Controle de Concentração, traz em seu inciso IV a descrição de ato de concentração decorrente de celebração de contrato associativo, consórcio ou *joint venture*, a saber:

Art. 90. Para os efeitos do art. 88 desta Lei, realiza-se um ato de concentração quando:
(...)
IV - 2 (duas) ou mais empresas celebram contrato associativo, consórcio ou *joint venture*.
(...)¹⁵

Ressalte-se que, muito embora não seja o eixo principal de abordagem do presente artigo, imperioso sublinhar a pertinência da Lei Antitruste com o tema Alianças Estratégicas. Há inclusive que se ressaltar, que o artigo acima transcrito excepciona em seu parágrafo único o uso dessas alianças para participação em

¹⁵ BRASIL. Lei nº 12529 (Lei Antitruste), de 30 de novembro de 2011. Disponível no endereço eletrônico: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2011/Lei/L12529.htm, acesso em 15.08.2018.

procedimentos licitatórios promovidos pela Administração Pública, excluindo-lhes da definição de “ato de concentração” para fins de vedações ou imposições legais a serem determinadas pelo Conselho Administrativo de Defesa de Defesa Econômica (CADE).
Senão vejamos:

Art. 90. Para os efeitos do art. 88 desta Lei, realiza-se um ato de concentração quando:

I - 2 (duas) ou mais empresas anteriormente independentes se fundem;

II - 1 (uma) ou mais empresas adquirem, direta ou indiretamente, por compra ou permuta de ações, quotas, títulos ou valores mobiliários conversíveis em ações, ou ativos, tangíveis ou intangíveis, por via contratual ou por qualquer outro meio ou forma, o controle ou partes de uma ou outras empresas;

III - 1 (uma) ou mais empresas incorporam outra ou outras empresas; ou

IV - 2 (duas) ou mais empresas celebram contrato associativo, consórcio ou joint venture.

Parágrafo único. Não serão considerados atos de concentração, para os efeitos do disposto no art. 88 desta Lei, os descritos no inciso IV do caput, quando destinados às licitações promovidas pela administração pública direta e indireta e aos contratos delas decorrentes¹⁶. (grifo nosso)

A precitada lei estrutura o Sistema Nacional de Defesa da Concorrência em solo brasileiro, sendo que nesse sistema maior, operam-se tanto atos de concentração quanto infrações à ordem econômica.

No que importa para o presente artigo, apenas são abordadas as questões relativas à concentração de mercado, que não equivale à concentração societária ou empresarial e, mais especificamente, no contexto das parcerias entre agentes econômicos.

Verifica-se a hipótese, que inova em termos de legislação, sobre as diferentes formas de contratos associativos, não havendo limitação, mas indicação, de outras duas modalidades, o consórcio e a *joint venture*.

No último caso, ou seja, a *joint venture* há duas modalidades, em regra, desse modelo a primeira que seria a reunião de agentes econômicos que resolvem constituir uma nova organização, dotada de personalidade jurídica diversa de seus integrantes, sendo que os mesmos compõem seus quadros de sócios, cuja participação no capital

¹⁶ Idem referência 12.

social irá depender do acordo que tiverem realizado, assim como a forma societária por eles definida e o objeto social a ser desenvolvido. Há vários exemplos das denominadas *Joint Ventures Corporate*, tais como: Raízen:

Joint venture entre a Cosan e a Shell, a Raízen atua no segmento de energia e destaca-se por ser a maior produtora individual de açúcar e etanol, por ser gigante na cogeração de energia no Brasil e também por estar entre as maiores distribuidoras de combustíveis do país.¹⁷

Outro exemplo de *Joint Venture Corporate*, ainda em termos de Brasil, é a Samarco:

Joint venture entre a BHP Billiton Companhia anglo-australiana, é a maior mineradora diversificada do mundo, tendo como principais produtos minério de ferro, diamante, carvão mineral, petróleo, bauxita, cobre, níquel e urânio e a Vale que é líder mundial na produção e exportação de minério de ferro e pelotas e figura entre as principais produtoras no mundo de diversos outros minerais, tais como concentrado de cobre, bauxita, alumina, alumínio, potássio, caulim, manganês, ferroligas e níquel.¹⁸

Ambos os exemplos são segmentos importantes do mercado nacional, além de serem estratégicos, o primeiro representa energia e fonte alternativa de combustível ao petróleo e o segundo, minério, importante *commodity*, que é indispensável para qualquer país que queira se desenvolver. Portanto, em ambos os segmentos há repercussão no contexto internacional, muito embora o último tenha sido considerado o responsável pelo Desastre de Mariana, não deixou e não deixa de representar um relevante exemplo de *joint venture*.

Há, ainda, o outro modelo de *joint venture*, que é o *Joint Venture Non Corporate*, na verdade um verdadeiro contrato de aliança estratégica, no qual dois ou mais agentes econômicos resolvem operar em conjunto na consecução de um objetivo comum. Em muito se assemelha ao consórcio, citado, mas não definido, na Lei das Sociedades Anônimas.

¹⁷ BRASIL. COSAN S/A. *Negócios*. Disponível no endereço eletrônico: < <http://cosan.com.br/pt-br/negocios/energia/raizen>>, acesso em 26/02/2018.

¹⁸ BRASIL. SAMARCO S/A. *Acionistas*. Disponível no endereço eletrônico: < <http://www.samarco.com/acionistas/>>, acesso em 26/02/2018.

Todavia, o modelo de *Joint Venture Agreement* é bastante utilizado no mercado de exploração de petróleo¹⁹. Exemplo clássico da operacionalização dessa modalidade é o indicado por Marilda Rosado em sua obra:

A estatal do país hospedeiro tem participação na administração e a IOC (International Oil Company) assume o risco da parte técnica e financeira da operação em uma determinada área sob contrato; a produção pertence ao país hospedeiro; após recuperação dos custos, a produção é rateada entre a estatal e a IOC, de acordo com percentual predeterminado; a renda da IOC é sujeita à tributação; os equipamentos e instalações são propriedade do país hospedeiro.

Como pode ser descrito, as *joint ventures* estão mais vocacionadas à segmentos mais robustos de mercado e é aí que se insere a nova parceria e agente econômico, em esfera global.

Pode-se dizer, que na atualidade e com a sua nomeação legal, no inciso IV, do artigo 90, da Lei 12.529/11, alcançou outro patamar, muito embora colocado ao lado de consórcio e de outros contratos associativos.

Por sua vez, os contratos associativos foram regulamentados por meio da Resolução 17/2016²⁰, homologado pelo CADE - Conselho Administrativo de Defesa Econômica, cuja norma disciplina as hipóteses de notificação de contratos associativos previstas no inciso IV, do artigo 90, da Lei 12.529/11, além de revogar a Resolução nº 10, do CADE²¹.

De acordo com a Resolução, são considerados associativos quaisquer contratos com duração igual ou superior a dois anos que estabeleçam empreendimento comum para exploração de atividade econômica.

¹⁹ ROSADO, Marilda. **Direito do Petróleo - as *joint ventures* na indústria do petróleo**. Rio de Janeiro: Renovar, 2003, p. 163/4.

²⁰ BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE). **Resolução nº 17**, de 18 de outubro de 2016. Disponível no endereço eletrônico: < https://sei.cade.gov.br/sei/modulos/pesquisa/md_pesq_documento_consulta_externa.php?DZ2uWeaYicbuRZEFhBt-n3BfPLlu9u7akQAh8mpB9yNv-GMnqtuY9s5zbnPvfnYiuBhvl7asLinWf2UjGgpzfMMnV20eEelmaWH0I7Q3sVlrfJpAoVYj1uowW0inIagf>, acesso em: 06.09.2018.

²¹ BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE). **Resolução nº 10**, de 29 de outubro de 2014. Disponível no endereço eletrônico: < <http://www.cade.gov.br/assuntos/normas-e-legislacao/resolucao/resolucao-10-04-de-novembro-de-2014.pdf>>, acesso em: 06.09.2018.

Para que esta regra se aplique, os contratos em questão devem, ao mesmo tempo, preencher as seguintes condições: estabelecer o compartilhamento dos riscos e resultados da atividade econômica que constitua o seu objeto; e que as partes contratantes sejam concorrentes no mercado relevante objeto do contrato.

A Resolução considera como atividade econômica a aquisição ou a oferta de bens ou serviços no mercado, ainda que sem propósito lucrativo – nesta hipótese, a atividade deve poder, pelo menos em tese, ser explorada por empresa privada com o propósito de lucro.

A norma define como sendo partes contratantes aquelas diretamente envolvidas no negócio jurídico notificado e os respectivos grupos econômicos. Contratos celebrados antes de sua entrada em vigor e cujo prazo de duração seja de dois anos ou mais devem ser submetidos à avaliação do CADE caso sejam considerados contratos associativos.

Feitas as indicações básicas sobre a temática *joint ventures*, cumpre destacar o mais recente, mas ainda não implementado, caso de criação de *joint ventures*, que consiste na aliança entre a Embraer e a Boeing.

4.1.2. Caso Embraer e Boeing

A parceria entre a Embraer e a Boeing vem causando uma verdadeira guerra entre os que são a favor e os que são contra, tendo em vista que o histórico da Embraer demonstra que ela hoje ocupa o terceiro lugar no mundo, atrás apenas da *Boeing* e da *Airbus*.

CONCLUSÃO.

A partir de uma análise teórica e empírica buscamos demonstrar que em virtude das constantes inovações e criações tecnológicas, urge a necessidade de o agente econômico criar mecanismos que possibilitem a sua sobrevivência no mercado ante ao surgimento de novos riscos.

Desta feita, o binômio competitividade *versus* concorrência passa a ser mitigado pelo binômio sobrevivência *versus* concorrência. Logo, passou-se primeiro a buscar sobreviver, para em seguida concorrer.

Nesse cenário, a solução encontrada por muitos empresários vêm sendo a constituição de alianças estratégicas. Cujas vantagens num primeiro momento é a de propiciar a sobrevivência do agente econômico no mercado ao mesmo tempo em que lhe devolve o poder de ser competitivo no mercado. Conforme vimos, esse é o caminho que vem sendo trilhado não só pelo empresário brasileiro, mas também por aquele existente em outras nações. Contudo, não basta apenas primar por sua adoção como solução de superação da crise e manutenção no mercado. Resta ainda saber, qual será a interação e o papel do CADE nesses casos, se de propulsor da economia e ao mesmo tempo balizador do abuso do poder econômico? Ou ainda, servirá apenas como entrave à livre associação sem vistas direta à eliminação da concorrência ou ao aumento arbitrário de lucro?

O fato é que a implementação das alianças estratégicas nas mais variadas modalidades de parcerias empresariais propicia uma maior adequação às necessidades dos agentes econômicos e deve ser acompanhada de perto pelo CADE, a fim de que não implique em prejuízos à sociedade. Mas, por outro lado, não deve a aliança ser inviabilizada por tal autarquia sob pena de inviabilizar-se o pleno desenvolvimento econômico sustentável e os benefícios que uma aliança estratégica pode trazer para a sociedade. Neste sentido, a título de exemplificação vejamos o comentário de Genival Bezerra, que é Presidente da rede Unno:

A ideia é beneficiar toda a cadeia de abastecimento e os dez milhões de consumidores fluminenses, hoje já atendidos pelas companhias. Mais do que marcas, forças que agora se unem, no objetivo maior de beneficiar todas as pontas, do fornecedor ao consumidor final²².

Portanto, cabe aos agentes econômicos vislumbrarem na parceria com o concorrente a possibilidade de sobrevivência no mercado, ao mesmo tempo em que obtém aumento em sua competitividade. Por outro lado, caberá ao Poder Público

²² BRASIL. Notícias: *Sete Supermercados do Rio passam a formar a Rede Unno*. Fonte: **Jornal Extra**. Publicada em: 28.06.2018. Disponível no endereço eletrônico: <<https://extra.globo.com/noticias/economia/sete-supermercados-do-rio-passam-formar-rede-unno-22830975.html?service=print>>, acesso em 06.09.2018

analisar caso-a-caso se da parceria resultará um efetivo ato de concentração prejudicial à população.

Referências:

BECK, Ulrich. **Risk Society: towards a new modernity**. Great Britain: Sage Publication, 1992.

Brasil. **Tribunal de Justiça do Estado do Rio de Janeiro**. Notícia: *Crescem pedidos de Recuperação Judicial no TJ-RJ*. Publicada em: 09.07.2018. Disponível no endereço eletrônico: <<http://www.tjrj.jus.br/web/guest/noticias/noticia/-/visualizar-conteudo/5111210/5660980>>, acesso em 11/07/2018.

_____. **COSAN S/A**. *Negócios*. Disponível no endereço eletrônico:<<http://cosan.com.br/pt-br/negocios/energia/raizen>>, acesso em 26/02/2018.

_____. **SAMARCO S/A**. *Acionistas*. Disponível no endereço eletrônico: <<http://www.samarco.com/acionistas/>>, acesso em 26/02/2018.

_____. **Lei nº 12529 (Lei Antitruste)**, de 30 de novembro de 2011. Disponível no endereço eletrônico: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2011/Lei/L12529.htm, acesso em 15.08.2018.

_____. Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE). **Resolução nº 17**, de 18 de outubro de 2016. Disponível no endereço eletrônico: <https://sei.cade.gov.br/sei/modulos/pesquisa/md_pesq_documento_consulta_externa.php?DZ2uWeaYicbuRZEFhBt-n3BfPLlu9u7akQA8mpB9yNv-GMnqtuY9s5zbnPvfnYiuBhvl7asLinWf2UjGgpzfMMnV20eEelmaWH0I7Q3sVlrFJpA oVYjluowW0inIagf>, acesso em: 06.09.2018.

_____. Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE). **Resolução nº 10**, de 29 de outubro de 2014. Disponível no endereço eletrônico: <<http://www.cade.gov.br/assuntos/normas-e-legislacao/resolucao/resolucao-10-04-de-novembro-de-2014.pdf>>, acesso em: 06.09.2018.

BRASIL. Notícias: *Sete Supermercados do Rio passam a formar a Rede Unno*. Fonte: **Jornal Extra**. Publicada em: 28.06.2018. Disponível no endereço eletrônico: <<https://extra.globo.com/noticias/economia/sete-supermercados-do-rio-passam-formar-rede-unno-22830975.html?service=print>>, acesso em 06.09.2018.

BRASIL. **Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)**. *Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa 2010-2011*. 4ª edição. São Paulo: DIEESE, 2011. Disponível no endereço eletrônico: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Anuario%20do%20Trabalho%20Na%20Micro%20e%20Pequena%20Empresa_2010_2011.pdf>, acesso em 24/11/2015.

_____. *Estudo de Mercado: Pequenos negócios em números*. SEBRAE: São Paulo, publicado em 07.06.2018. Disponível no endereço eletrônico: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/sp/sebraeaz/pequenos-negocios-em-numeros,12e8794363447510VgnVCM1000004c00210aRCRD>>, acesso em 11/07/2018.

CALERO, Juan Gómez. *Las Agrupaciones de Interés Económico. Las Uniones Temporales de Empresas*. In: **Tratado de Derecho Mercantil**. OLIVENCIA, Manuel. FERNÁNDEZ-NÓVOA, Carlos. PARGA, Rafael Jiménez de. (dir.). Madrid: Marcial Pons, 2001. Capítulo X.

CAMPOBASSO, Gian Franco. **Manuale di Diritto Commerciale**. 7ª edição. Milão: UTET Giuridica, 2017.

DIAS, Jorge de Figueiredo. *O direito penal entre a sociedade industrial e a sociedade do risco*. **Revista Brasileira de Ciências Criminais**. São Paulo, n. 33, jan./mar. 2001.

DUMAS, Romain. **Essai sur la fondamentalisation du droit des affaires**. Paris: L'Hartmattan, 2008.

FERRIER, Didier. *La liberté du commerce et de l'industrie*. In CABRILLAC, Rémy et al. **Liberté et droits fondamentaux**. Paris: Dalloz, 2005

GIDDENS, Anthony e *Alli*. **Modernización Reflexiva: política, tradición y estética em el orden social moderno**. Madrid: Alianza Editorial, 1999.

GIDDENS, Anthony. **Sociologia**. 4º ed. rev. atual. Trad.: Figueiredo, Alexandra; Baltazar, Ana Patrícia Duarte Baltazar; Silva, Catarina Lorga da; Matos, Patrícia; Gil, Vasco. ordenação e revisão científica. Sobral, José Manuel. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 2004.

GOMES, Luiz Flavio e YACOBUCCI, Guillermo Jorge. *As Grandes Transformações do Direito Penal Tradicional*. **Série de Ciências Criminais no Século XXI**. Vol. 13, São Paulo: RT, 2005.

GOTI, Jaime E. Malamud. **Política criminal de la empresa – cuestiones alternativas**. Buenos Aires: Editora Hammurabi, 1983.

HASSEMER, Winfried. **O Direito Penal Libertário**. Del Rey Editora, vol. 6, 2006.

KWASNICKA, Eunice Lacava in BOAVENTURA João Maurício Gama (org.). **Rede de Negócios – Tópicos em Estratégia**. São Paulo: Saint Paul. 2006.

MOREIRA NETO. Diogo de Figueiredo. *Direito de participação política*. Rio de Janeiro: Renovar, 1992.

MUIÑOS, Fábio da Silva *in apud* AMARAL, Gilberto Luiz do, AMARAL, Letícia Mary Fernandes do e AMORIELLO, Milene Regina. *Alianças Estratégicas em Prática: pragmatismo jurídico e societário*. **Alianças Estratégicas com Empresas Brasileiras: uma visão legal**. São Paulo: Lex Magister, 2011.

PRAHALD, C. K., & HAMEL, G. **Competindo pelo futuro: estratégias inovadoras para obter o controle do seu setor e criar os mercados de amanhã**. Rio de Janeiro: Campus, 1995.

ROSADO, Marilda. **Direito do Petróleo - as joint ventures na indústria do petróleo.** Rio de Janeiro: Renovar, 2003.

SILVA SÁNCHEZ, Jesús-Maria. **Considerado como direito penal de duas velocidades in Libertad econômica o fraudes punibles ? Riesgos penalmente relevantes e irrelevantes em la actividad economico-empresarial.** Madrid: Marcial Pons, 2003.

SMITH, Adam (1723-1790). **A Riqueza das nações [recurso eletrônico]: uma investigação sobre a natureza e as causas da riqueza das nações.** Norberto de Paula Lima (trad.). 4ª edição. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2017. Recurso digital (clássicos de ouro).

SOUZA, Washington Peluso Albino de. **Primeiras linhas de direito econômico.** São Paulo: RT, 1994.