

# Direitos de propriedade intelectual e inovação<sup>1</sup>

Rossine Cruz<sup>2</sup>

## Introdução

A competição internacional, crescentemente baseada na incorporação e disseminação do progresso técnico, tem provocado mudanças radicais nos instrumentos de negociação mundiais. A relativa perda de importância das barreiras tarifárias e a complexidade das novas pautas comerciais produziram extensas negociações no âmbito da Rodada Uruguai do GATT, que culminaram com a criação de uma instituição mais ampla – a Organização Mundial do Comércio (OMC). Ao mesmo tempo, o Acordo Final resultou na proposição de um conjunto de normas e diretrizes de difícil harmonização, que deverão ser adotadas por todos os países. Um dos temas de maior interesse, que ainda suscita calorosos debates no âmbito da OMC e nos meios acadêmicos, foi o dos sistemas de proteção à propriedade intelectual.

Este trabalho tenta trazer uma contribuição para o debate, analisando a relação entre os sistemas de proteção aos direitos de propriedade intelectual e os processos de difusão e criação de tecnologia, à luz das experiências dos novos modelos desenvolvidos a partir dos anos 80. Este interesse é justificado pela necessidade de avaliar seus efeitos potenciais sobre os ambientes competitivos nacionais e sobre as estratégias das empresas.

As leis de proteção aos direitos de propriedade intelectual visam incentivar a produção, desenvolvimento, difusão e comercialização de inovações e garantir que os retornos dos esforços inovadores compensem adequadamente os respectivos investimentos. Ao mesmo tempo, não devem descuidar que os retornos sociais sejam superiores à parcela apropriada pelos inovadores. O grande desafio que se apresenta para a execução desse conjunto de leis é a manutenção de um relativo equilíbrio entre o retorno privado da criação e o benefício social da difusão da produção intelectual. Por outro lado, não é suficiente incentivar somente a canalização de recursos para a inovação, mas, também, possibilitar que esta seja amplamente utilizada. A firma que produz inovações radicais, seja em produtos ou em processos, pode, por exemplo, não obter um retorno adequado se suas concorrentes puderem imitar seu invento facilmente. “Se a lei permite a fácil imitação e produção de complementos do produto, o incentivo à inovação pode ser reduzido significativamente” (Besen & Raskind, 1991: 5), caso não haja um mecanismo de compensação.

---

<sup>1</sup> Texto elaborado em janeiro de 1996 e revisto em abril de 1997. Agradeço ao Prof. Wilson Suzigan e aos colegas Marisa Botelho, André Cunha e Nilton Naretto, pelos comentários e sugestões às versões anteriores. Obviamente, os erros remanescentes são de minha inteira responsabilidade.

<sup>2</sup> Professor de Economia da UEFS – Universidade Estadual de Feira de Santana, BA (UEFS)/Mestre em Economia – Universidade Federal da Bahia (UFBA)/Doutorando – UNICAMP. Instituto de Economia (IE). E-mail: rossine@uefs.br

Os instrumentos de proteção aos direitos de propriedade intelectual mais utilizados são as leis de patentes, de copyright e de marca registrada.<sup>3</sup> São caracterizados pela garantia legal de exclusividade e usufruto do objeto protegido (algum sinal, símbolo, processo, produto) por um determinado período.<sup>4</sup> Todavia, como será visto nas seções seguintes, não existe um sistema de proteção que garanta uma perfeita apropriabilidade dos benefícios derivados da inovação, na medida em que todos seus mecanismos são limitados.

As leis de patentes constituem o mecanismo de proteção mais utilizado, sendo talvez o mais importante instrumento para a política de incentivos à inovação.<sup>5</sup> A patente permite ao seu possuidor exercer um monopólio (temporário) sobre o objeto patenteado durante um largo período – geralmente entre 15 e 20 anos – oferecendo ao seu dono o direito de retorno por sua exploração direta ou pela utilização de contratos de licenciamento, tendo como contrapartida o recebimento de royalties. Países em desenvolvimento tendem a conferir prazos de proteção mais curtos do que os praticados pelos países desenvolvidos. Mas esta situação tende a ser modificada, a partir dos termos do Acordo de 15 de abril de 1994, da Rodada Uruguai do GATT, que estabeleceu um período mínimo de 20 anos (UNCTAD, 1994: 189).

A experiência dos países da OCDE a partir dos anos 80 tem mostrado que os incentivos à inovação adotados até então pelos Estados nacionais não eram conduzidos de forma a possibilitar um maior equilíbrio entre os requisitos de apropriabilidade, exclusividade e difusão das inovações. As formas como são combinadas as políticas têm proporcionado diferentes *trade-offs* entre inovação, incertezas dos esforços de P&D e os benefícios sociais.

- **Direitos de propriedade intelectual e inovação**

---

3 O Acordo Final da Rodada Uruguai de negociações multilaterais do GATT, celebrado em 15 de abril de 1994, contém, no Anexo 1C, os aspectos relacionados aos direitos de propriedade industrial (TRIPS), que referem-se à cobertura de patentes, copyright e outros direitos autorais, marca registrada, indícios geográficos (*geographical indications*, por exemplo, para proteção do vinho originário de determinadas regiões da França), segredos comerciais e outras *undisclosed information*, desenho industrial e layout de circuitos integrados (ver UNCTAD, 1994: 188-93).

4 Para uma descrição mais detalhada dos mecanismos de proteção aos direitos de propriedade intelectual, ver Besen & Raskind (1991: 4-24), UNCTAD (1993: 8-9) e UNCTAD (1994: 185-204).

5 Embora não se destine explicitamente a incentivar investimentos em inovação de produtos ou processos, o uso da marca registrada incentiva a distintividade. Em outras palavras, o uso freqüente de *trademarks* faz com que as decisões de compra passem a tomar como referência principal marcas e/ou signos que identifiquem o produtor e associem-no ao produto, serviço ou processo de produção, tornando-as símbolos de qualidade familiares aos usuários. A lei do copyright protege a originalidade da expressão de uma idéia (a idéia não precisa ser, necessariamente, original; mas sua expressão, sim) de alguma forma tangível, como um filme, um disco, um livro, etc. O autor passa a ter os direitos de receita sobre a reprodução e veiculação sob quaisquer meios, durante toda sua vida, sendo este direito repassado para seus sucessores, por mais 50 anos após sua morte. Outra forma de proteção usada pelo inovador é o segredo comercial. Normalmente a lei não dá proteção à perda do segredo, principalmente quando esta resulta de um “vazamento” acidental ou de um processo imitativo obtido por engenharia reversa. Não existe o direito à exclusividade, mas sim um tipo indireto de proteção, baseado, por exemplo, na sanção à ruptura de um contrato ou à realização de um delito qualquer que impliquem na revelação da informação (um plano de negócios, um processo de produção ou uma lista).

A amplitude e extensão dos instrumentos de proteção à propriedade intelectual são peças-chaves para o incentivo à inovação e à difusão do conhecimento. Uma ampla proteção implica que qualquer produção não autorizada, derivada do objeto protegido, seja considerada infração e que seus autores sejam passíveis de penalidades.

Uma forte proteção dos direitos intelectuais incentiva a criação de novas tecnologias, mas pode funcionar como mecanismo redutor do incentivo à geração de tecnologias e produtos derivados. Por outro lado, uma proteção limitada pode ter efeito inverso: haverá incentivo a processos imitativos – conseqüentemente à maior difusão –, porém as inovações radicais tenderão a ser menos freqüentes.

Um sistema de proteção dos direitos intelectuais deve buscar a conciliação entre a eficiência estática (relacionada à difusão) e a eficiência dinâmica (relacionada aos retornos do inovador), permitindo à firma inovadora expandir seu produto rapidamente e tomar uma fatia do mercado. Ao mesmo tempo deve adequar a necessidade de proteção do invento (e do seu inventor) às necessidades sociais de disseminação do conhecimento.

Contrariamente ao que é posto pela maioria dos economistas, a tecnologia não tem a propriedade da informação – isto é, não é um bem totalmente público e sua difusão não é barata (alguns autores chegam a considerá-la *costless*). Os custos de transferência da tecnologia são consideráveis, dado que o conhecimento tecnológico e a habilidade (*capability*) são complexos, tácitos e idiossincráticos (específicos). A complexidade do conhecimento decorre da grande variedade de fontes disciplinares e institucionais que contribuem para a formação de uma dada tecnologia. O elemento tácito da tecnologia, por outro lado, reflete a importância do aprendizado cumulativo, individual ou organizacional, tanto no seu desenvolvimento quanto na sua aplicação, e a impossibilidade de codificar todos os conhecimentos e habilidades resultantes. A natureza da incorporação do conhecimento tecnológico nas pessoas e/ou firmas faz com que a transferência da tecnologia envolva contato pessoal, treinamento e experiência no local de trabalho. Finalmente, a natureza específica do conhecimento tecnológico faz com que uma imitação dificilmente se torne uma réplica completa do objeto imitado – a imitação envolverá adaptações tecnológicas às habilidades, aos insumos físicos e ao mercado local.

Estas propriedades nos mostram porque a proteção das leis de propriedade intelectual é insuficiente: uma inovação de produto pode ser imitada por engenharia reversa, por exemplo; o conhecimento tácito, incorporado em pessoas e organizações, possibilita que imitadores possam aprender fazendo (*learning-by-doing*); o grau de complexidade da tecnologia implica que determinados inventos possam ser *invented around* (Pavitt, 1988: xv-xvii). Aliás, estudos empíricos<sup>6</sup> mostram que as empresas rivais geralmente aprendem a imitar os novos produtos ou processos dentro de 12 a 18 meses, com baixos custos, e que cerca de 60% das patentes registradas são imitadas num prazo máximo de quatro anos.

O processo de inovação não ocorre de forma linear e previsível, onde não haja qualquer sobreposição ou realinhamento entre seus estágios. Mas a descrição

---

6 Mansfield et al. (1981), entre outros.

tradicional do processo inovativo tem a conveniência analítica de um modelo linear (que está subentendido nas leis de proteção de patentes e outras) cuja visão da criação tecnológica corresponde a uma seqüência, que vai da pesquisa ao desenvolvimento, desenho, produção, marketing, vendas e serviços, sem atentar para as mudanças incrementais que, hoje, constituem o *core technology* das inovações nas indústrias líderes. Na verdade, o processo inovativo requer fortes ligações e *feedbacks* entre firmas, dentro de firmas e, algumas vezes, entre firmas e institutos de pesquisa e universidades.

O novo modelo de inovação, vigente a partir da “revolução tecnológica”<sup>7</sup> dos anos 80, requer que a firma inovadora mantenha ligações não só com fornecedores e usuários, mas também com concorrentes diretos, tornando cada vez mais freqüente seu engajamento em contratos restritivos que garantam a disponibilidade de insumos e ativos complementares. Contratos bilaterais e multilaterais, organização interna, ou várias estruturas híbridas são freqüentemente construídos, objetivando superar as “falhas de mercado”. A forma organizacional, na qual a inovação acontece, interagindo com a proteção das leis de propriedade industrial, afeta o grau de dissipação da renda que o inovador tem direito.

A realização de pesquisas conjuntas nem sempre é suficiente para superar os problemas de apropriabilidade da inovação (a menos que potenciais competidores estejam na própria *joint venture*). Assim, mesmo com uma boa proteção à propriedade intelectual, uma simples firma (ou mesmo uma *joint*) precisará proteger sua posição de mercado e seu conjunto de rendas, por meio de outras estratégias e mecanismos. Estes mecanismos incluem construção, aquisição ou aluguel de ativos específicos e complementares e exploração de vantagens de ser um *first-mover* (Jorde & Teece, 1990: 82-3; Geroski, 1992: 141-2).

A comercialização da inovação requer a reunião de todos os ativos complementares, tais como maquinaria especializada, capacidade de manufaturação e várias habilidades de marketing e apresentação aos consumidores de um “pacote” que contenha uma faixa de informações sobre as características do produto, informações sobre o seu uso, serviços pós-venda, etc.

“As estratégias verticais, entre o inovador e os produtores de ativos complementares, podem levar a menores conflitos entre os *policy makers* público e privado, do que as estratégias horizontais, porque ambas as partes têm interesse em criar ativos complementares – que podem vir a ser condição necessária para a lucratividade do esforço inovador.” (Geroski, 1992: 142).

Por outro lado, alternativas mais atraentes do que a integração vertical incluem arranjos mais flexíveis. *Joint ventures* e outras alianças menos formais

---

<sup>7</sup> “Revolução tecnológica” é entendida como um *cluster* de inovações, baseado principalmente na teleinformática, que vem se generalizando nas atividades produtivas, modificando os paradigmas da Segunda Revolução Industrial. De acordo com Freeman & Perez (1988: 48), a mudança de paradigma (tecnológico-econômico) significa uma transformação radical dos critérios de engenharia (planejamento) e administração para a generalização de práticas mais lucrativas e de maior produtividade. As transformações institucionais e gerenciais, dos anos 80 e 90 têm provocado uma autêntica onda de “destruição criativa”.

podem capacitar as firmas a responder de forma mais flexível a problemas imprevistos. Um acordo especialmente interessante é a aliança estratégica, que pode incluir a troca de tecnologias, realização de P&D conjunto ou em co-desenvolvimento, e/ou compartilhamento de ativos complementares.<sup>8</sup>

- **Sistemas de proteção “fortes” e “fracos” e seus efeitos sobre a difusão tecnológica**

Os dois grandes tipos de sistemas de proteção aos direitos intelectuais, baseados principalmente nas leis de patentes dos Estados Unidos e do Japão, contrastam notavelmente nos modos de coordenação usados para disseminar o conhecimento (este percebido como um processo coletivo). No sistema de patentes americano (e, por extensão da maior parte dos países da OCDE), o principal fator coordenador é o mercado. Já no sistema japonês, esta coordenação está ligada a uma série de regras *non-market* que combinam revelação antecipada com cobertura limitada da patente. Também, em termos de suas respostas ao novo modelo de inovação, os dois sistemas não podem ser colocados no mesmo plano.

O sistema americano, que defende uma rígida legislação de proteção aos direitos de propriedade intelectual, caracteriza-se pela exclusão daqueles que não são titulares do direito. Em outras palavras, dá prioridade à proteção do direito, reduzindo a eficiência da difusão. Um forte esquema de proteção à patente diminui os riscos ligados à exploração comercial de uma determinada invenção, mas, como o patenteamento implica revelar o conteúdo do objeto patenteado e envolve altos custos para seu registro e manutenção, pode aumentar a preferência do inovador pelo risco de manter o segredo comercial – uma prática que impede a difusão do conhecimento.

O sistema japonês de patentes, combinado com uma fraca lei de segredo comercial, induz os inovadores a descobrir informações estratégicas mais rapidamente do que no sistema americano. Suas características institucionais encorajam a difusão pela criação de fortes incentivos para o licenciamento e licenciamento cruzado de patentes. Como a patente é concedida para aqueles que registram primeiro (e não para quem tenha inventado primeiro, como nos Estados Unidos), durante os primeiros quinze meses depois do registro o proprietário pode modificar e proceder a ajustes. Paralelamente, o sistema japonês imprime maior velocidade à disseminação da informação, ao revelar o conteúdo da patente antes mesmo que seja garantido o direito de propriedade (na maioria dos sistemas tal informação é revelada somente depois do direito ter sido garantido).

Uma outra característica que distingue o japonês dos sistemas americano e de alguns países europeus é a *pre-grant opposition*, isto é, a garantia prévia dada a terceiros para contestar a patente requerida. A oposição prévia à concessão compele as firmas a licenciarem a inovação, em decorrência de, pelo menos, dois motivos:

– um rápido licenciamento pode desencorajar as partes interessadas de se oporem ao pedido de registro de patente; a fase de contestação cria incentivos estratégicos

---

<sup>8</sup> Sobre a heterogeneidade dos principais acordos de cooperação, ver Chesnais (1988: 55-62).

para iniciar barganhas entre os inovadores e seus potenciais rivais que temem ficar em desvantagem se a patente for garantida; e

– durante a fase de *pre-grant opposition*, o pedido de registro pode ser contestado, por meses e até anos, por um grande número de opositores; além disso, o registrante tem somente alguns meses para responder a cada contestação e se a autoridade concluir que até uma simples questão não foi respondida adequadamente, o registro da patente pode ser negado. (Ordover, 1991: 46). Assim, para evitar a repetição interminável de contestações, um inovador é “incentivado” a (embora não tenha o dever de) notificar todos prováveis usuários do conteúdo codificável de seus inventos.

Deve-se notar que este arranjo institucional, eficiente quanto ao processo de difusão, não é necessariamente ineficiente com relação a proteção e incentivo ao inovador. Como observam Ordover (1991) e Foray (1994), o sistema não nega proteção ao inovador: ele apenas dá proteção a um determinado tipo de inovador. O sistema é potencialmente “capaz de satisfazer a necessidade de proteger o inovador e a demanda de coordenação *ex ante* para uma forma de inovação que assemelha-se ao novo modelo de inovação baseado na recombinação e reutilização do conhecimento” (Foray: 135-6, grifo do autor), tácito e codificado, com a exploração intensiva de externalidades difusas.

Pode-se dizer que o sistema japonês foi desenhado de forma a atender os requisitos da propriedade intelectual de uma economia que historicamente enfrentou o desafio do crescimento privilegiando a imitação, com pouca inovação. Desta forma, o sistema tem oferecido pouco incentivo a inovações radicais. Todavia tem cumprido sua função na medida em que consegue subordinar os interesses de curto prazo do inovador, na criação de direitos exclusivistas, às metas políticas mais amplas de difusão de tecnologia. Por causa do alcance da patente ser limitado legalmente e dos requisitos de invenção (novidade) serem bastante fracos, isto premia aqueles que fazem engenharia reversa e modificam as invenções existentes.

As leis de proteção aos direitos intelectuais podem limitar a capacidade das firmas em realizarem barganhas eficientes.<sup>9</sup> Um regime “forte” de proteção proporciona ao possuidor da patente uma significativa latitude na estruturação dos termos de licença. Se a legislação impõe muitas restrições aos contratos de licenciamento, o inovador pode escolher não licenciar, já que a revelação da patente e os *spillovers* são suas únicas fontes de informação; se o licenciamento é menos restrito, pode atrair rivais em busca do acesso a tecnologia. Por outro lado, tendo

---

<sup>9</sup> A formação de consórcios e a realização de pesquisas conjuntas tem proporcionado a internalização das perdas de P&D, aumentando a coordenação de projetos de pesquisa independentes e, com isso, reduzindo o desperdício de recursos e a duplicação de esforços de P&D. A divisão dos riscos com programas de P&D de larga escala, cujos recursos não são obtidos facilmente através do mercado de capitais, tem assegurado acesso ao know-how complementar e a ativos de P&D mais baratos ou mais facilmente do que se fossem obtidos por contratos e tem a vantagem de economias de escala em P&D. (ver Ordover, 1991: 54-5)

acesso a tecnologia, os licenciados podem optar por não fazerem P&D, o que pode ser contrário ao progresso técnico.<sup>10</sup>

Quanto ao conhecimento produzido a partir da ação cooperativa das firmas, o grau de difusão dependerá não só dos termos do acordo, mas também das determinações legais acerca da distribuição dos direitos de propriedade.<sup>11</sup> A experiência de pesquisas conjuntas e de consórcios, realizadas por empresas e coordenadas pelos governos americano e japonês, tem demonstrado que acordos tecnológicos de larga escala, em geral, encontram dificuldades legais quanto ao aspecto dos direitos de propriedade.

### À guisa de conclusão

A patente não representa o único meio empregado pela firma para proteger uma inovação líder ou radical (dependendo do ambiente institucional a patente pode nem ser, necessariamente, o meio mais importante). Como foi visto, a proteção ao inovador dada por uma patente ou qualquer outra barreira à imitação é imperfeita e declina com o passar do tempo. A visão simplista do “poder de mercado”, que está subjacente nos sistemas de proteção dos direitos de propriedade intelectual, pode inibir a capacidade inovadora das grandes empresas e a possibilidade de alianças tecnológicas, fazendo com que a competição aconteça com base na heterogeneidade dos produtos, em vez de se dar no nível de preços, como abordado pela teoria tradicional.

A estratégia política dos Estados nacionais tem se dirigido para a atração do investimento direto estrangeiro, de empresas multinacionais consideradas líderes em seus respectivos setores de atuação, como forma de garantir o processo de criação, difusão e até mesmo o sucesso mundial de sua própria tecnologia. Por outro lado, a conquista de mercados regionais e estrangeiros tem sido uma preocupação crescente das firmas, em suas estratégias de expansão. Para manter a atratividade do ambiente econômico, o Estado deve, sem abdicar de sua soberania, favorecer arranjos cooperativos entre firmas nacionais e/ou estrangeiras que se proponham a investir não só na produção, mas também na realização de esforços de P&D, por meio de

---

10 De qualquer modo, a formação de uma joint venture não implica, necessariamente, difusão tecnológica completa entre seus membros. Principalmente quando a cooperação envolve um número muito grande de firmas. Na verdade, a forma institucional de cooperação escolhida pelos parceiros dependerá do quantum de proteção desejado por cada firma para suas tecnologias e estas decisões estratégicas individuais afetarão os *spillovers* internos ao grupo. Por causa do forte conteúdo tácito do conhecimento envolvido, são freqüentes as dificuldades técnicas de transferência dos resultados de P&D entre os empregados dentro de uma firma e entre firmas diferentes. Isto pode acontecer, entre outros motivos, porque os participantes, as empresas e seus respectivos corpos técnicos, têm experiências, capacidades prévias e objetivos diferentes dentro da joint venture.

11 Ordover (1991: 58), ilustra um caso no Japão de consórcio conduzido com a ajuda de subsídios governamentais: sob a “fórmula *hojokin*”, as patentes que resultam de inovação produzida pelo consórcio passam a fazer parte da associação de pesquisa ou dos participantes, “mas podem ser transferidas ao MITI (...) que pode licenciá-las aos membros do consórcio ou a firmas estrangeiras.”

uma política industrial consistente e um sistema legal e institucional que coordene e incentive a inovação e sua difusão.

É importante frisar que o processo de inovação é importante para o crescimento e o desenvolvimento econômico nacional, porque “incita” à competição. Nesse contexto, uma legislação de proteção aos direitos intelectuais deve tentar facilitar a inovação e não inibi-la. A adoção de sistemas de licenciamento compulsório, onde o registro do pedido de uma licença para produzir versões derivadas de uma dada inovação não possa, de antemão, ser recusado, ofereceria um caminho para conciliar as funções de difusão e proteção. Este princípio parece ter sido entendido por alguns legisladores e *policy makers* europeus e sobretudo pelos japoneses.

#### Referências bibliográficas

- BESEN, S. M., RASKIND, L. J. An introduction to the law and economics of intellectual property. *Journal of Economic Perspectives*, v.5, n. 1, p. 3-27, winter 1991.
- BERTIN, G. Y., WYATT, S. *Multinationals and industrial property*. The control of the world's technology. Atlantic Highlands, NJ: Havester-Wheatsheaf, 1988.
- CHESNAIS, F. Technical co-operation agreements between firms. *STI Review*, n. 4, p. 51-119, 1988.
- FORAY, D. Production and distribution of knowledge in the new systems of innovation. The role of intellectual property rights. *STI Review*, n. 14, p.119-52, 1994.
- FREEMAN, C., PEREZ, C. Structural crises of adjustment, business cycles and investment behaviour. In: DOSI, G., FREEMAN, C. et al. (Ed.). *Technical change and economic theory*. London: Pinter Publishers, 1988. p.38-66.
- FRIEDMAN, D. D., LANDES, W. M., POSNER, R. A. Some economics of trade secret law. *Journal of Economic Perspectives*, v.5, n. 1, p. 61-72, Winter 1991.
- GEROSKI, P.A. Vertical relations between firms and industrial policy. *Economic Journal*, v. 102, n. 410, p. 138-47, Jan. 1992.
- JORDE, T. M., TEECE, D. J. Introduction. In: \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_. (Ed.) *Antitrust, innovation, and competitiveness*. New York: Oxford Univ. Press, 1992.
- \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_. Innovation and cooperation: implications for competition and antitrust. *Journal of Economic Perspectives*, v.4, n. 3, p. 75-96, Summer 1990.
- MANSFIELD, E. Intellectual property rights, technological change, and economic growth. In: WALKER, C. E., BLOOMFIELD, M. A. (Ed.) *Intellectual property rights and capital formation in the next decade*. Lanham: Univ. Press of America, 1988.
- MANSFIELD, E., SCHWARTZ, M., WAGNER, S. Imitation costs and patents: an empirical study. *Economic Journal*, v.91, n. 399, p. 907-18, Dec. 1981.
- ORDOVER, J. A. A patent system for both diffusion and exclusion. *Journal of Economic Perspectives*, v. 5, n. 1, p. 43-60, Winter 1991.

- PAVITT, K. Foreword. In: BERTIN, G. Y., WYATT, S. *Multinationals and industrial property*. The control of the world's technology. Atlantic Highlands: NJ, Havester-Wheatsheaf, 1988.
- SCHREYER, P. Competition policy and industrial adjustment. *STI Review*, n. 10, p. 95-123, April 1992.
- SCOTCHMER, S. Standing on the sholders of giants: cumulative research and the patent law. *Journal of Economic Perspectives*, v.5, n. 1, p. 29-41, Winter 1991.
- TEECE, D. J. Strategies for capturing the financial benefits from technological innovation. In: ROSEMBERG, N., LONDON, R., MOWERY, D. C. (Ed.) *Technology and the wealth of nations*. Stanford: Stanford Univ. Press, 1992.
- UNITED NATIONS CENTRE ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND MANAGEMENT DIVISION – UNCTAD. *Intellectual property rights and foreign direct investment*. New York: United Nations Publications, 1993.
- UNITED NATIONS CONFERENCE ON THE TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD. *The outcome of the Uruguay Round: an initial assessment*. Supporting papers to the trade and development report. Geneva/New York: United Nations Publications, Sept. 1994.