
Índice



1. — A tecnologia na empresa	7
2. — Canais de aquisição de tecnologia externa	8
2.1. Informação técnico-comercial	
2.2. Aquisição de equipamento	
2.3. Subcontratação	
2.4. <i>Joint-ventures</i> com empresas estrangeiras	
2.5. Contratos de transferência de tecnologia	
2.6. Aquisição de conjuntos industriais completos	
3. — Os contratos de transferência de tecnologia: tipologia e caracterização	11
3.1. Contratos de licença	
3.2. Contratos de <i>franchising</i>	
3.3. Contratos de <i>management</i> (gestão)	
3.4. Contratos de assistência técnica	
3.5. Contratos de formação	
3.6. Contratos de serviços de engenharia	
3.7. Contratos de estudos e ensaios	
3.8. Contratos de licença de <i>software</i>	
4. — A informação na fase de pré-negociação dos contratos	16
4.1. Identificação das necessidades em tecnologia e fontes de informação	
4.2. Seleção de tecnologias e fornecedores	
4.3. Informação sobre condições de enquadramento	
5. — Aspectos relevantes na negociação	22
5.1. Observações preliminares	
5.2. Alguns tópicos sobre estratégia de negociação	
6. — O clausulado dos contratos	25
6.1. Preliminares e definições	
6.2. Direitos concedidos. Âmbito do contrato	
6.3. Obrigações do cedente	
6.4. Garantias	
6.5. Obrigações do cessionário e regras de concorrência	
6.6. Prazo do contrato	
6.7. Pagamentos	
Contactos úteis	31
