

O CONTRATO DE *JOINT VENTURE* COMO INSTRUMENTO JURÍDICO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS

Maria Bernadete Miranda

Clovis Antonio Maluf

Mestre em Direito Comercial pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, Professora de Direito Comercial no Centro Universitário Fieo e no Centro Universitário Nove de Julho – Advogada

Especialista em Direito Comercial pela Universidade Mackenzie, com cursos no exterior, Professor de Direito Comercial no Centro Universitário Fieo – Advogado militante.

1. INTRODUÇÃO

Para bem entender o que seja *joint venture*, precisamos ter presente que sua origem está na prática privada, nos contratos que lhe dão nascimento e, fundamentalmente, nas operações comerciais.

Joint venture é, portanto, uma figura jurídica originada da prática, cujo nome não tem equivalente em nossa língua, mas que pode assim ser entendida como contrato de colaboração empresarial. Ela corresponde a uma forma ou método de cooperação entre empresas independentes, denominado em outros países de sociedade entre sociedades, filial comum, associação de empresas etc.

A característica essencial do contrato de *joint venture* é a realização de um projeto comum, empreendimento cuja duração pode ser curta ou longa, porém com prazo determinado. É a celebração de um contrato entre duas ou mais empresas, que se associam, criando ou não uma nova empresa para realizar uma atividade econômica produtiva ou de serviços, com fins lucrativos.

Uma *joint venture* pode ser criada para desenvolver uma série de atividades, tais como, projetos industriais, execução de obras, pesquisas e desenvolvimentos, atividades financeiras, prestação de serviços, etc.

Cada parte que compõe os pólos dessas associações deve trazer aquilo que possui de melhor, além disso, a transparência é essencial, pois a *joint venture* é a confiança entre as partes.

2. CONTRATO DE JOINT VENTURE

A *joint venture* teve sua origem no direito anglo-saxônico, a partir de uma forma de associação empírica, aplicada em alguns campos do direito interno, atingindo, posteriormente, a universalidade de seu uso nos negócios internacionais.

Tradicionalmente, no direito inglês, a *joint venture* tinha conotação de aventura conjunta, ligada a um contrato de direito de navegação, visando auferir lucros com um negócio ultramarino, de exportação/importação. No entanto há que se notar que a lei inglesa nunca concebeu a *joint venture* como figura autônoma, própria, assumindo essa um caráter pessoal, sendo referida como *particularized partneship* ou, ainda, *special partnership*.

Partnership - do inglês *to part*, do latim *partiri*, em português “partir” ou “compartir” - designa a relação existente entre duas ou mais pessoas que realizam um negócio em comum, e a relação desses com terceiros.

No final do século XIX, as *joint ventures* foram sendo constituídas, em regra geral, sob a forma societária, dentro ainda do setor ferroviário, e com os objetivos de construir estações em comum, bem como de adquirir carruagens para a utilização nas linhas.

Já no século XX são largamente constituídas *joint ventures* na indústria petrolífera, tendo como objetivo particular a pesquisa e o desenvolvimento conjunto. Essa tendência de concentração dos recursos estende-se, posteriormente, à indústria do aço, constituindo importante fator de desenvolvimento do setor.

Há que se fazer uma análise comparativa entre *joint venture* e *partnership*, a fim de que possamos compreender a existência de suas figuras distintas, ou de uma única, porém com roupagem diversa.

São alguns os pontos semelhantes entre *partnership* e *joint venture*, tais como: emprego em comum de meios ou recursos; busca de ganhos ou lucros comuns; em regra geral não possuem personalidade jurídica, reunindo duas ou mais partes, e essas, sim, possuidoras de personalidade.

Quanto à natureza das partes envolvidas na elaboração do contrato, de modo geral, as *corporations* não poderão fazer parte na criação de *partnership*. Será exatamente o contrário o que ocorrerá nas *joint ventures*, sendo perfeitamente possível a participação de *corporations* na sua formação. Há que se falar mesmo que tal contrato possibilitará a concentração de grandes capitais, o que é essencialmente buscado pelas *corporations*.

Um outro elemento distintivo é o poder que possui um participante para obrigar a própria associação. Na *partnership*, todos os *partners* são, presumidamente, agentes em nome da associação, tendo, portanto, o poder de obrigar os demais, perante terceiros. Ao contrário, na *joint venture* não se presume o poder do *co-venture* agir em nome dos demais. Deverá ocorrer uma delegação de poderes para tal, e essa deverá ser explícita e, normalmente, limitada.

Nas *partnership*, a divisão dos lucros estará, automaticamente, vinculada à submissão das perdas, todos os *partners* estão, presumidamente, obrigados a assumir as perdas. Na *joint venture*, o sistema não é o mesmo. A diferença fundamental é que aqui não há que se falar em presunção na intenção de dividir as perdas, sendo essa, de alguma forma, acessória e explícita.

A característica essencial da *joint venture* é a realização de um projeto comum, empreendimento, cuja duração pode ser curta ou longa, porém com prazo determinado.

3. NOÇÕES GERAIS DE *JOINT VENTURE*

As *joint ventures* analisadas no contexto dos negócios internacionais são instrumentos fundamentais para a realização desses. Sua importância é indiscutível em face da grande utilização como estratégia para alcançar mercados externos, transferência de tecnologia, aporte de capital, e uso de franquias.

Joint venture, no sentido que o termo é entendido no mundo negocial moderno, um contrato de colaboração, é, em grande parte, um desenvolvimento presente desde o período pós Segunda Guerra Mundial. Em razão da sua flexibilidade e facilidade de constituição, a definição de *joint venture* continua em permanente evolução, pois constitui na única forma de possibilitar que países em desenvolvimento adquiram tecnologia, repartindo com os investidores os lucros das operações.

Alguns autores analisam a *joint venture* na Europa, onde implica exteriorizar o esforço comercial de duas ou mais partes. O termo *joint venture* seria assim usado para indicar a forma de cooperação entre dois ou mais

partícipes, da qual o primitivo efeito seria a criação de meios para facilitar a união de interesses ou a troca de seus recursos.

A *joint venture* constituída em países onde a economia é bastante avançada é um instrumento de concentração aberta aos investidores. Por outro lado, em países em via de desenvolvimento, as *joint ventures* constituem instrumento de cooperação industrial para realizar finalidades econômicas de crescente importância e também uma forma de regulamentação dos investidores estrangeiros com escopo de favorecer a participação local na sua gestão e, assim, garantir constante presença no plano do desenvolvimento nacional.

4. CARACTERÍSTICAS DAS *JOINT VENTURES* NO CONTEXTO INTERNACIONAL

No contexto internacional, as *joint ventures* podem ser caracterizadas:

a) caráter *ad hoc*, é o elemento essencial das *joint ventures* americanas, onde é entendido como tendo o contrato objetivo e duração limitada. Porém nem sempre se aplica como característica das *joint ventures* internacionais.

b) comunidade de interesses, é uma combinação de contribuições de esforço comum dos *co-ventures*, podendo ser de bens, direitos, dinheiro etc.

c) existência dos lucros, submissão às perdas, é um elemento característico da internacionalização do contrato de *joint venture*, busca ou não de lucros.

d) faculdade para representar e obrigar os demais *co-ventures*, tem o poder para obrigar os demais sócios perante terceiros.

e) busca de um objetivo comum, característica essencial das *joint ventures*, é um acordo de cooperação.

f) controle conjunto, decorre da própria busca do objetivo comum, tendo ou não a faculdade de administrar a operação e obrigar os demais partícipes.

g) dever de não concorrência, ou lealdade, tem-se entre si o mais estrito dever de lealdade, buscando enfim um objetivo comum, devendo sempre atuar nos limites determinados em contrato no sentido da existência de uma comunidade de interesses.

h) Individualidade das empresas participantes, onde cada empresa participante manterá sua individualidade, pois o contrato de joint ventures não deve consistir numa absorção total de seus colaboradores.

i) Representação normalmente é feita por aquela empresa de maior aporte de capital.

5. TIPOS DE JOINT VENTURES

Pelas atividades das companhias minerais e petroleiras, as operações do comércio internacional abandonaram as transações tradicionais de importação e exportação, passando a atuar diretamente em território estrangeiro. Para tanto, essas empresas tiveram de erguer, nesse universo estranho, as estruturas jurídicas suscetíveis de acolher seus investimentos. Se tais estruturas pudessem ser puramente contratuais, então assim o seria. Caso contrário, haveria a construção de sociedades-empresa para realizar a atividade, ou atividades, desejada (s).

Os tipos de *joint ventures* variam conforme a nacionalidade dos participantes *co-ventures*. Existem as *joint ventures* nacionais e internacionais. Nas nacionais, tomam parte duas ou mais empresas da mesma nacionalidade, e nas internacionais fazem parte duas ou mais empresas de nacionalidades

diversas. Nessa a empresa estrangeira se associa com a do país onde pretende ver executado o projeto ou operação específica.

Quanto à participação financeira dos *co-ventures*, as *joint ventures* podem ser: a) *Equity Joint Venture*, onde implica associação de capitais; b) *Non Equity Joint Venture*, aquela em que não há contribuição de capitais.

Do ponto de vista formal, podem ser: a) *Corporate Joint Venture*, associação de interesses que dá nascimento a uma pessoa jurídica, como por exemplo a sociedade-empresa; b) *Non Corporate Joint Venture*, associação de interesses que não dá nascimento a uma pessoa jurídica (transferência de tecnologia).

Existem ainda as *joint ventures* transitórias e as permanentes, quer sejam societárias (*corporate*), quer não (contratuais ou não *corporate*). Entre as transitórias, destacam-se a sociedade em conta de participação e o consórcio. Entre as permanentes, destaca-se a filial comum internacional, (constituída em forma de sociedade anônima, justamente, por ser uma sociedade eminentemente de capital).

A filial comum é uma sociedade formada por outras sociedades, com o fim de coordenar determinada ação comum. Essa coordenação se revela através do seu exercício, em caráter, via de regra permanente. Importante dizer que essas sociedades dividem-se em filiais comuns inter-grupo e intra-grupo, segundo façam parte delas sociedades independentes ou sociedades integrantes do mesmo grupo empresarial. Mas, no que diz respeito as *joint ventures*, são as filiais comuns inter-grupo de maior interesse nesse momento.

Na constituição de uma filial comum de empresas que não fazem parte do mesmo grupo da sociedade, pode ser escolhido o tipo mais conveniente:

sociedades por quotas de responsabilidade limitada, sociedade por ações, sociedades em nome coletivo etc.

6. VANTAGENS DOS CONTRATOS DE *JOINT VENTURES*

O Brasil, um dos mercados mais promissores do mundo, oferece muitas oportunidades para os investidores estrangeiros. Ele é o maior país da América Latina, faz fronteira com diversos países do continente, onde apresenta grande taxa de crescimento interno, e possui diversos recursos minerais, agropecuária entre outros segmentos primários.

Essas alternativas de acesso a outros mercados em expansão comercial transfronteira são considerados lícitos e resultantes da prática de mercados e do saudável esforço de formação de riquezas e da mobilidade dos fatores de produção. As empresas gozam de seus direitos de opção e liberdade de estabelecimento e realização de negócios.

A internacionalização das empresas desencadeia, no campo do Direito, diferentes aspectos e novas figuras, tais como: a proteção do produto (marca, nome, transferência de tecnologia), o transporte das mercadorias (frete, seguro, embalagens), o objeto da relação comercial (compra e venda, locação de equipamentos) etc.

Partindo da teoria econômica, ou mesmo da análise jurídica do comércio internacional, percebe-se que uma empresa hoje atua em dois mercados: o nacional e o internacional, cada um com suas próprias regras e normas e que comandam o fluxo de bens e serviços. Os produtos não circulam somente em mercados e economias diferentes, mas também através de sistemas jurídicos distintos. Com o comércio internacional, que é fruto da divisão do trabalho entre

as nações, uns países exportam aquilo que produzem com menor custo em troca do que outros, por sua vez, estão em condições de prover por valores mais baixos. Esse circuito internacional estabelece um sistema de vasos comunicantes entre as disposições legais e técnicas de cada mercado com aquelas do comércio mundial, facilitando o intercâmbio empresarial, e sobretudo o acesso as tecnologias mais avançadas, que acabam por ser assimiladas e por isso internadas no país com utilização ilimitada.

7. RISCOS DOS CONTRATOS DE *JOINT VENTURES*

O contrato de *joint venture*, como acontece em todos os tipos de associação que envolvam investimentos de capitais, dinheiro, máquinas, tecnologia, principalmente pessoas, se não forem bem conduzidos poderá trazer problemas. Dependendo da gravidade a *joint venture* pode facilmente acabar. Uma das questões poderá ser a razão da instabilidade das relações, de eventuais disposições contratuais mal redigidas. Convém então analisar de antemão situações que podem ocorrer no momento de assinar o contrato, tais como: a) algumas intenções de formação da *joint venture* não passam da parte de negociação, diante da amplitude do negócio não é recomendável que formalize um contrato longo de imediato, faz-se necessário muita prudência; b) o controle gera bastante discórdia, mesmo sendo a participação do *co-venture* estrangeiro majoritária, (o gerenciamento da operação é feito por indicação do representante, que por sua vez será o de maior participação de capital) isto não quer dizer que compete a ele o gerenciamento, mas pelo outro lado existe a figura do sócio-maior; c) a tecnologia trazida entre as empresas societárias é um dos principais quesitos para a formação da *joint venture*, pois oportunamente a tecnologia

transferida aos participantes receptadores poderá já estar ultrapassada; d) na formulação do contrato é de suma importância a inclusão de cláusula em que o parceiro se obriga a manter o segredo tecnológico, pois pode a empresa querer firmar este contrato, apenas para “sugar” a tecnologia utilizada, e após distratar a sociedade. Deve-se então no contrato dispor de uma cláusula chamada “acordo de segredo”; e) cada parte deve trazer aquilo que tem de melhor, e ser o mais transparente possível; f) deverá ser estabelecido o foro para dirimir conflitos, pois como sempre os parceiros desconhecem as legislações do país hospedeiro, optam pela arbitragem¹.

CONCEITO DE JOINT VENTURES

Depois de tudo que dissemos a respeito desse tipo de contrato, tão utilizado, em países em desenvolvimento como é o caso do Brasil, podemos conceituar o que são joint ventures, numa das melhores definições encontradas, de autoria do professor Carlos Alberto Ghersi,² autor do livro *Contratos Civiles y Comerciales*, que diz:

“Contrato de joint ventures é aquele, pelo qual, um conjunto de sujeitos de direito, nacionais ou internacionais, realizam aportes das mais variadas espécies, que não implicam na perda da identidade e individualidade como pessoa jurídica ou empresa, para realização de um negócio em comum, podendo ser este desde

¹É um meio extrajudicial de resolução capaz de dirimir contendas entre particulares, podendo ser determinada na elaboração do contrato, pela cláusula arbitral ou depois do surgimento da questão controvertida, pelo compromisso arbitral, ambos dando início ao que se convencionou chamar de juízo arbitral, sendo também obrigação das partes à indicação de um ou mais, terceiros para serem árbitros. A substancial alteração dada ao juízo arbitral, pela Lei nº 9.307/96, com a introdução da execução compulsória da cláusula arbitral, a dispensa da homologação por juiz togado da decisão do árbitro e a irrecorribilidade da sentença arbitral, antes inexistentes no ordenamento jurídico brasileiro, reacendeu a antiga discussão quanto à inconstitucionalidade deste instituto, trazendo à tona antigas discussões doutrinárias. Com o advento dessas novidades, os contrários à implementação de qualquer modelo alternativo de resolução de conflitos, em especial a arbitragem, angariaram novas armas para atacar este instituto.

² Ghersi, Carlos Alberto. *Contratos civiles y comerciales*. Buenos Aires: Astrea, 1998.

a criação de bens até prestação de serviços, que se desenvolverá por um lapso de tempo limitado, com a finalidade de obtenção de benefícios econômicos financeiros, ou simplesmente valorização patrimonial”.

8. CONCLUSÕES

Pelas reformas globais que o mundo moderno no âmbito comercial está passando, com as privatizações das empresas públicas e a quebra dos monopólios, observamos uma maior fluidez dos mercados e conseqüentemente o aumento da concorrência. Dessa forma, passamos a ter maior interdependência de esferas produtivas de países distintos, a fim de que os empresários busquem uma maximização dos lucros e uma minimização dos custos.

Um outro fator determinante da mundialização dos mercados, que provoca a internacionalização ou a globalização das empresas, é a constituição, por Estados independentes, de zonas de livre mercado, com livre circulação de bens, capitais e pessoas, como é o caso do Mercosul, que cria uma zona livre de comércio entre Brasil, Paraguai, Uruguai, Argentina e Chile.

São vários fatores que levam a existência de um mercado de âmbito global. Com relação ao cinema, por exemplo podemos hoje observar que os filmes americanos detêm mais de 50% dos mercados francês, italiano, dinamarquês e holandês; 60% do mercado alemão e 80% do inglês. O Japão continua sendo, no entanto, o maior mercado estrangeiro de Hollywood. Produtos mundiais são propulsores da existência de segmentos de clientela transnacionais. As empresas, cada vez mais, buscam a venda, em diversas partes do globo, de seus produtos estandardizados, podendo haver diferenças somente quanto aos pontos impostos pela adaptação ao mercado local. O objetivo dos empresários será

minimizar os custos, sendo assim, esses mesmos produtos poderão estar nas prateleiras e espalhados pelo mundo.

Fica, no entanto, bem claro que a *joint venture* será um instrumento jurídico possibilitador da internacionalização multidoméstica das empresas. Teremos, nessa figura, a atuação individualizada das várias esferas produtivas, com preocupações em nível local, podendo instrumentalizar-se na elaboração de um contrato de *joint venture*. Dessa forma, o instrumento jurídico dará oportunidade ao empresário de atuar em diversos países distintos, contando com o apoio de diversas esferas produtivas e de *co-ventures* locais.

Quando frisamos que os contratos de *joint ventures* são instrumentos jurídicos de internacionalização das empresas, demonstramos que o fator expansionista regionalizado desses contratos irá criar mais postos de trabalho e expandir o mercado na oferta de produtos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BAPTISTA, Luiz Olavo. **Dos contratos internacionais – Uma visão teórica e prática.** São Paulo: Saraiva, 1994.

BULGARELLI, Waldírio. **Contratos mercantis.** São Paulo: Atlas, 1997.

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

GOMES, Orlando. **Contratos.** Rio de Janeiro: Forense, 1995.

GHERSI, Carlos Alberto. **Contratos civiles y comerciales.** Buenos Aires: Astrea, 1998.

MARTINS, Fran. **Obrigações e contratos comerciais.** Rio de Janeiro: Forense, 2000.

MARTINS, Pedro Antonio Batista. **Anotações sobre a arbitragem no Brasil e o projeto de lei do senado**. Brasília: Revista dos Tribunais n. 77, 1994.

MEIRELLES, Hely Lopes. **Direito administrativo brasileiro**. São Paulo: Malheiros, 2000.

MELLO, Celso Antonio Bandeira de. **Curso de direito administrativo**. São Paulo: Malheiros, 1996.

MONTEIRO, Washington de Barros. **Curso de direito civil**. São Paulo: Saraiva, Vol. 5º, 1999.

PEREIRA, Caio Mário da Silva. **Instituições de direito civil**. Rio de Janeiro: Forense, Vol. III, 1991.

STRENGER, Irineu. **Contratos internacionais do comércio**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1992.