



UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
FACULDADE DE DIREITO
CURSO DE GRADUAÇÃO DE DIREITO

GIOVANNA BAKAJ REZENDE OLIVEIRA
Matrícula 09/09866

***JOINT VENTURES* INTERNACIONAIS:**
DA ESTRUTURA À FUNÇÃO

BRASÍLIA/DF
2013

GIOVANNA BAKAJ REZENDE OLIVEIRA

***JOINT VENTURES* INTERNACIONAIS:
DA ESTRUTURA À FUNÇÃO**

Monografia apresentada ao final do curso de graduação em Direito da Faculdade de Direito da Universidade de Brasília como requisito para obtenção do grau de Bacharel em Direito.

Orientador: Professor Doutor Paulo Burnier da Silveira

**BRASÍLIA/DF
2013**

GIOVANNA BAKAJ REZENDE OLIVEIRA

JOINT VENTURES INTERNACIONAIS

Monografia apresentada ao final do curso de graduação em Direito da Faculdade de Direito da Universidade de Brasília como requisito para obtenção do grau de Bacharel em Direito.

Orientador: Professor Doutor Paulo Burnier da Silveira

Banca Examinadora:

**Prof. Doutor Paulo Burnier da Silveira
Orientador**

**Prof^a. Doutora Ana de Oliveira Frazão
Integrante da Banca Examinadora**

**Prof^a. Doutora Carina Costa de Oliveira
Integrante da Banca Examinadora**

**Prof. Doutor Othon de Azevedo Lopes
Integrante da Banca Examinadora**

**BRASÍLIA/DF
2013**

*Dedico à minha família, cujos valores, caráter
e amor tenho como pilares.*

AGRADECIMENTOS

Os agradecimentos talvez sejam a parte mais difícil do trabalho, pois corremos o risco de não conseguir expressar toda a gratidão que temos por aqueles que sempre nos amparam, dão suporte, incentivo, força para perseguirmos os sonhos, e, sobretudo, muito amor. Apesar disso, usarei as mais sinceras palavras para tentar expressar minha gratidão a todos que me incentivam todos os dias e fazem parte da minha formação.

Agradeço, inicialmente, aos meus pais. As pessoas que me ensinaram, desde cedo, que as coisas não vem de “mão beijada“ e que, para alcançarmos os sonhos, temos que acreditar neles. Além de acreditar, me ensinaram que necessária é a dedicação e empenho em todas as tarefas que nos são atribuídas, das mais simples às mais complexas. A esses, que são os meus exemplos de honestidade, integridade e força, um muito obrigada pelo amor e carinho entregues diariamente.

Ao meu irmão, cujo carinho imenso me alegra e ampara em todos os momentos de inquietude, dúvidas e alegrias. Agradeço, ainda, pela disposição a sempre me ajudar diante dos diversos obstáculos que aparecem e por estar ao meu lado “pro que der e vier“.

Ao meu namorado, por acreditar em mim, me incentivar sempre e me dar suporte a todos os momentos, além de ser um verdadeiro exemplo de determinação, integridade e honestidade. Agradeço pelo amor incondicional de todos os dias e pelo imenso carinho que tem por mim. Agradeço, especialmente, pela paciência nos últimos tempos de muita dedicação à “formatura“.

Aos avós, tios, primos e padrinhos que acompanham a caminhada desejando sempre sucesso, saúde, alegria, enfim, as melhores coisas. Essa energia positiva de vocês é sempre inspiradora e muito confortante, é essencial.

Aos professores da Universidade de Brasília, cujos ensinamentos serão fundamentais, tanto na minha vida profissional, quanto na minha vida acadêmica. Agradeço, especialmente, ao Professor Paulo Burnier que, além de ter me orientado com muita paciência e dedicação na elaboração da monografia, foi meu chefe no CADE e contribuiu sobremaneira ao meu crescimento profissional.

Aos integrantes do escritório Barbosa, Mussnich & Aragão e do CADE pelas experiências profissionais incomparáveis e pelas amizades.

Aos amigos que estão sempre próximos para compartilhar as alegrias e dar suporte nos momentos de tristeza.

RESUMO

O presente trabalho tem como objeto o interessante campo das *joint ventures* internacionais, a partir de uma análise de sua estrutura e função.

Do ponto de vista de estrutura, inicia-se com uma análise dos conceitos de *joint ventures*, para, em seguida, distinguir as *joint ventures* societárias daquelas contratuais, e, por fim, tratar de figuras afins.

Em seguida, são realizadas considerações sobre o funcionamento das *joint ventures*. Inicialmente, são feitas digressões sobre cooperação internacional, logo depois, aborda-se o tema pesquisa e desenvolvimento, adentra-se nos aspectos concorrenciais e, por fim, traz-se à baila as questões relativas à lei aplicável à *joint venture* e a eleição do foro pelos parceiros.

Ao final, demonstra-se que a diferença entre *joint ventures* nacionais e internacionais reside no funcionamento e não na estrutura.

Palavras-Chave: *Joint venture*. *Joint venture* internacional. *Joint venture* nacional. Lei aplicável. Eleição de foro. Direito da Concorrência. Cooperação internacional.

SUMÁRIO

| | |
|---|----|
| 1. Introdução | 8 |
| 1.1. Globalização | 8 |
| 1.2. Breve Histórico..... | 8 |
| 1.2.1. A origem inglesa das <i>joint ventures</i> | 8 |
| 1.2.2. A origem norte-americana das <i>joint ventures</i> | 10 |
| 1.2.3. Breve histórico das <i>joint ventures</i> no Brasil | 10 |
| 1.3. Plano de Trabalho | 11 |
| 2. Estruturação das joint ventures internacionais | 14 |
| 2.1. Natureza jurídica das <i>joint ventures</i> | 14 |
| 2.2. Estrutura societária das <i>joint ventures</i> | 18 |
| 2.3. Estrutura contratual das <i>joint ventures</i> | 26 |
| 2.4. Algumas figuras afins | 28 |
| 2.4.1. <i>Joint Venture</i> e <i>partnership</i> | 28 |
| 2.4.2. <i>Joint Venture</i> e sociedade em conta de participação..... | 29 |
| 2.4.3. <i>Joint Venture</i> e Fusão | 29 |
| 2.4.4. <i>Joint Venture</i> e acordos de cooperação..... | 30 |
| 2.4.5. <i>Joint Venture</i> e Consórcios | 30 |
| 3. Funcionamento das joint ventures internacionais | 32 |
| 3.1. Cooperação internacional..... | 32 |
| 3.2. Pesquisa e Desenvolvimento..... | 42 |
| 3.3. Aspectos concorrenciais..... | 44 |
| 3.4. Lei aplicável à <i>joint venture</i> e foro competente..... | 51 |
| 4. Conclusão | 56 |
| 5. Bibliografia | 59 |

1. Introdução

1.1. Globalização

O fenômeno da globalização tem acarretado a remodelação das estruturas empresariais visando atender as exigências de consumidores que almejam produtos diferenciados, a preços competitivos e com qualidade. Vem surgindo uma nova ordem econômica mundial decorrente dos avanços tecnológicos nas redes de trabalho, conforme afirma Filos:

O mercado digital oferece novas e ilimitadas oportunidades para aqueles que operam através deste. Conceber essas novas oportunidades traz novos desafios. Os participantes no mercado digital constataam que para alavancar os benefícios dele derivados, as atitudes tradicionais e as perspectivas para realizar negócios precisam ser redefinidas¹

O fator determinante da competitividade de uma empresa dinâmica é minimizar o tempo para criação e exploração de oportunidades e agregar serviços e opções aos seus produtos. Uma empresa que tem sucesso nesses fatores é recompensada pelo mercado, enquanto as que não tem sucesso acabam sendo deixadas de lado.

Diante desse panorama é essencial às empresas estarem aptas a antecipar as tendências do mercado, de forma a sobressair em relação aos demais concorrentes. Elas devem, portanto, ser proativas para criar novas oportunidades de clientes e devem estar aptas a darem respostas rápidas a oportunidades inusitadas.²

Dentre as estratégias para se adequar a um mercado com tais características, a cooperação empresarial surge como opção para incrementar a dinamicidade da sociedade empresária, tendo em vista que possibilita levar produtos ao mercado em menor tempo e com menor custo. Diversas são as formas de cooperação, e uma possível é a *joint venture*, objeto do presente estudo.

1.2. Breve Histórico

1.2.1. A origem inglesa das *joint ventures*

¹ FILOS, E. Banahan. Will the organization disappear? The challenges of the new economy and future perspectives. In: *E-business and Virtual Enterprises: Managing, business-to-business, cooperation*, Kluwer Academic Publishers, 2001, p. 3 – 20. Apud: VIDOTTO, Rodrigo Silva. Uma visão sobre alianças estratégicas: consórcios, joint ventures e organizações virtuais. Disponível em: <http://www.ifbae.com.br/congresso2/pdf/trab27.pdf>. Acesso em: 30.06.2013.

² VIDOTTO, Rodrigo Silva. *Uma visão sobre alianças estratégicas: consórcios, joint ventures e organizações virtuais*. Disponível em: <http://www.ifbae.com.br/congresso2/pdf/trab27.pdf>. Acesso em: 30.06.2013.

As *joint ventures* surgiram no direito anglo-saxão, a partir de uma forma de associação aplicada a certos campos do direito interno, sendo, posteriormente, utilizada em negócios internacionais.

No âmbito dos negócios internacionais surgiu, mais especificamente, à época dos negócios ultramarinos. Dizia respeito a uma aventura conjunta em um negócio ultramarino de exportação/importação com fins lucrativos. À essa época, contudo, ainda não recebia a nomenclatura de *joint venture* e, tampouco, havia um conceito.

Apenas em 1914, George Joseph Bell, escocês, apresentou um conceito de *joint venture*, segundo o qual “uma *joint venture* ou um negócio comum (*joint trade*) é uma sociedade (*limited partnership*) confinada a um negócio, especulação, operação comercial ou viagem, na qual os sócios ocultos ou conhecidos não utilizam uma denominação social e não incorrem em responsabilidade fora dos limites da operação.”³

Antes de adentrar propriamente na análise do instituto das *joint ventures* no direito inglês e no direito americano, faz-se necessária uma breve explanação das *partnerships*, a qual se enxerga como sendo o instituto do qual se origina as *joint ventures*.

Partnerships era o termo empregado para designar uma relação existente entre duas ou mais pessoas que formavam um negócio em comum, e a relação destes com terceiros. Em 1890 editou-se na Inglaterra a *Partnership Act*, a qual definiu a *partnership* como “relação estabelecida entre duas pessoas com o objetivo de exercerem atividade comercial em comum, visando ao lucro”⁴.

Quando havia um terceiro contratando com um dos partícipes da *partnership*, considerava-se não apenas o crédito daquele com quem contratava, mas também o crédito daqueles que participavam no “negócio comum“. Deveria haver, portanto, proteção do direito do terceiro, existindo uma responsabilidade ilimitada para todos os participantes, tendo em vista que todos tinham poderes para realização dos fins do negócio comum.

Em 1907, o Parlamento inglês editou o *Limited Partnership Act*, no qual se passou a distinguir os *partners* de responsabilidade ilimitada daqueles que, excluídos da administração, teriam responsabilidade limitada ao aporte feito à época da incorporação. Estabeleceu a lei, por fim, que, para que a limitação da responsabilidade tivesse efeitos perante terceiros, seria essencial a inscrição da sociedade no Registro de Sociedades.

³ BAPTISTA, Luiz Olavo. A “joint venture“ – Uma Perspectiva Comparatista. *Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro*, n. 42, abril/junho 1981, p. 40.

⁴ FERRAZ, Daniel Amin. *Joint Venture e contratos internacionais*. Belo Horizonte: Mandamentos, 2001, p. 105.

Na lei inglesa a *joint venture* nunca foi uma figura autônoma. Era denominada *particularized partnership* ou *special partnership*. Ou seja, no direito inglês a *joint venture* era uma mera forma especial de *partnership*, sujeita à disciplina desta.

1.2.2. A origem norte-americana das *joint ventures*

O direito societário americano recebeu grande influência do direito francês no período das 13 colônias, à medida que o comércio com a França era intensificado. Nessa época houve a adoção de sociedades em comandita simples e em conta de participação.⁵

Com a introdução desses novos tipos societários houve a possibilidade de existência de um sócio oculto, o que era contrário ao regime da Common Law. Todavia, com o esforço de alguns juristas, houve a imposição do Common Law, sendo adotada a *limited partnership* como instrumento possibilitador das *joint ventures*.

Já em 1889, foi possível ver na prática norte-americana um exemplo de empresa conjunta com a criação da *Terminal Railroad Association of St. Louis* constituída por 15 companhias ferroviárias com o objetivo de aparelhar importante malha ferroviária. O termo *joint venture*, todavia, teria aparecido antes disso, no caso *Hourquebi v. Girard*, em 1808.

No final do século XIX, várias outras *joint ventures* foram constituídas sob a forma societária no setor ferroviário objetivando a aquisição de carruagens para utilização em linhas de trem ou, ainda, objetivando a construção de estações ferroviárias.

No início do século XX, as *joint ventures* tiveram ampla aplicação na indústria petrolífera para a pesquisa e desenvolvimento conjunto. Estendeu-se, em seguida, à indústria do aço, sendo essencial a seu desenvolvimento, e à indústria química, visando a pesquisa em comum e o desenvolvimento de novos produtos. Na indústria química surgiram sociedades como, por exemplo, Dow Chemical Co., Koppers Co., Monsanto Chemical Co. e Atals Powder Co.

Atualmente, há uma transformação em curso das *joint ventures*, tendo em vista que a sua utilização tem se estendido aos mais diversos campos de atividades, sendo uma estratégia das empresas de todos os setores. É um instrumento essencial ao desenvolvimento da economia americana e da atuação dos empresários nos mais variados mercados.

1.2.3. Breve histórico das *joint ventures* no Brasil

⁵ *Ibid.* p. 108.

No Brasil, a globalização começou a ser sentida com a abertura comercial em 1990. Nessa época surge a necessidade de aumentar a competitividade das empresas nacionais, devido a fatores como abertura da economia ao exterior, estabilização monetária com o controle da inflação, privatização de empresas estatais e globalização da economia.

Com a abertura da economia e o abandono do isolacionismo e mercantilismo, as empresas se viram diante da necessidade de alterações societárias para permanência no mercado. Não mais se podia considerar nociva a concorrência no mercado, a qual era evitada por acordos de preços ou participações nos mercados ou, ainda, pelos monopólios estabelecidos no setor estatal. Era necessário investimento em melhoria da eficiência em relação aos investimentos em capital fixo, bem como nas tecnologias de produto e gestão.

Difícil, contudo, era o empresário brasileiro investir sozinho na modernização de seu negócio. Uma possível estratégia era a entrada de novos sócios, nacionais ou estrangeiros, por meio de fusões ou alianças estratégicas.

As *joint ventures* com empresas estrangeiras, diante de tal cenário, passaram a ser amplamente utilizadas. As empresas estrangeiras se beneficiam, em geral, de canais nacionais de distribuição e possibilitam, concomitantemente, a expansão das empresas nacionais. Há, enfim, a ampliação de lucros e criação de empresas competitivas.

As principais vantagens gerenciais, conforme dispõe Franko⁶ a partir de pesquisas realizadas em diversas empresas multinacionais, advém do conhecimento geral local, da existência de pessoal administrativo superior, ou especializado em “marketing“, o melhor acesso ao mercado em comparação com as subsidiárias, contribuições de capital, o acesso a matérias-primas e finalmente a capacidade de produção de pesquisa e desenvolvimento.

As alianças empresariais podem auxiliar setores específicos da economia, bem como o desenvolvimento de regiões do país que sejam alvo de preocupações, tais como Norte e Nordeste.

1.3. Plano de Trabalho

As *joint ventures* internacionais surgiram, diante do mencionado cenário, de uma necessidade das sociedades empresárias de adequação ao contexto da globalização. É um meio de cooperação que permite o desenvolvimento, tanto às empresas que tem pouco capital

⁶ FRANKO, Lawrence G. *Joint Venture Survival in Multinational Corporations*. Nova York: Columbia University Press, 1971, p. 33. *Apud*: BAPTISTA, Luiz Olavo. Uma introdução às “*joint ventures*“. *Revista de Direito Público*, nº 64, ano XV, outubro/dezembro 1982, p. 264.

para investimento ou *expertise* limitada, como àquelas que tem capital, mas falta o acesso a um mercado ou conhecimento da cultura de um local, por exemplo. Dessa forma, o empreendimento comum⁷ possibilita uma união de esforços para implementar um projeto específico de longa, média ou curta duração.

O presente estudo tem, portanto, como objeto de pesquisa, as *joint ventures* internacionais.

Apesar de inexistir consenso do conceito de *joint venture*, pode-se separá-las em diversos tipos, segundo características peculiares à criação e funcionamento do empreendimento comum. Dentre esses tipos, interessante e relevante ao presente trabalho é a distinção de *joint ventures* nacionais e *joint ventures* internacionais.

Em geral, afirma-se que a *joint venture* nacional é aquela composta por parceiros de mesma nacionalidade, já as internacionais seriam aquelas em que os *co-ventures* possuem nacionalidades distintas.

Essa distinção, apesar de parecer lógica em um primeiro momento, pode ocasionar situações inusitadas no contexto internacional, pois em casos, por exemplo, em que dois sujeitos de mesma nacionalidade e residentes em países distintos celebrassem contrato de *joint venture*, a *joint venture* seria nacional. Outro caso interessante, ocorreria quando dois sujeitos de nacionalidades distintas residentes no mesmo país celebrassem um contrato de empreendimento comum, haveria uma *joint venture* internacional.

Diante das dificuldades apresentadas ao tentar-se conceituar as *joint ventures* internacionais como aquelas em que os *co-ventures* tem nacionalidades distintas, ou seja, de um ponto de vista mais estrutural, adotaremos um conceito que destaca os efeitos. Sendo assim, o conceito proposto é o de que *joint ventures* internacionais são aquelas em que os impactos são transnacionais. Em que, por exemplo, dois *players* de mesma nacionalidade se unem para implementar um projeto de exportação, de forma a gerar, necessariamente, impactos no mercado internacional, o que não exclui possíveis efeitos no mercado nacional.

A partir do mencionado conceito, buscar-se-á compreender se os empreendimentos comuns internacionais apresentam conformações e funções especiais, quando comparadas às *joint ventures* nacionais.

Para tanto, divide-se o trabalho em duas partes. A primeira versa sobre a estrutura das *joint ventures* e a segunda sobre o funcionamento das mesmas, especialmente no contexto internacional, todavia apresentando elementos domésticos para que seja possível

⁷ Adotamos o termo empreendimento comum como sinônimo de *joint venture*.

posterior comparação. Importa destacar que mencionada estrutura de trabalho encontra fundamento no autor Norberto Bobbio, o qual adota esse formato em uma de suas obras.⁸

Para que haja sucesso na pesquisa, esse trabalho segue uma metodologia baseada no estudo comparado de doutrinas, legislações e perspectivas práticas das problemáticas analisadas.

⁸ BOBBIO, Norberto. *Da estrutura à função: novos estudos de teoria do direito*. São Paulo: Manole, 2007.

2. Estruturação das *joint ventures* internacionais

Diante da metodologia adotada, iniciaremos o trabalho tecendo considerações acerca da estruturação das *joint ventures* internacionais. Para a análise da mencionada estrutura, parece prudente começar pelo estudo de sua natureza jurídica, para, em seguida, examinar as suas estruturas societária e contratual, encerrando, por fim, com a diferenciação ou aproximação de algumas figuras afins.

2.1. Natureza jurídica das *joint ventures*

O vocábulo *joint* significa em conjunto, em comum, e *venture* é uma derivação da palavra *adventure*, a qual significa aventura. O instituto está, portanto, relacionado à idéia de aventura em comum, mais especificamente, no campo dos negócios. Diante de mencionado panorama, pode-se intentar traçar uma noção do que são as *joint ventures*: “representam a associação de duas ou mais sociedades com o objetivo de criar ou desenvolver certa atividade”⁹.

A moderna *joint venture*, no entanto, é um campo livre para autonomia da vontade e, portanto, “para o exercício da imaginação criadora dos homens de negócio”.¹⁰ Diante de tal perspectiva difícil é estabelecer um conceito único de *joint venture*.

A tentativa de se estabelecer um conceito de *joint venture* iniciou-se nos países da *common law*, os quais atribuíram à expressão *joint venture* um significado amplo englobando todas as formas de colaboração empresarial. Esse conceito, contudo, não era satisfatório e, diante disso, tribunais e doutrinadores americanos criaram um teste para definir o que seria uma *joint venture* buscando elementos que caracterizavam um empreendimento comum.

O teste, todavia, tampouco os satisfez e os norte-americanos prosseguiram em seus esforços para encontrar uma definição do que seria uma *joint venture*. Dentre as definições propostas temos as seguintes:

uma combinação especial de duas ou mais pessoas que, em sua operação comercial específica buscam lucro, sem qualquer sociedade (partnership) ou firma (corporate designation)¹¹

⁹ GLITZ, Frederico. MORO, Luana Casagrande Calomeno. Apontamentos sobre as *joint ventures* societárias constituídas sob o regime das sociedades limitadas. *Revista de Direito Empresarial*, ano 9, n.1, janeiro/abril 2012, p. 81.

¹⁰ LOBO, C. A. da Silveira. As Joint Ventures. *Revista de Direito Renovar*, vol. 1, janeiro/abril 1995, p. 78.

uma associação de duas ou mais pessoas para produzir uma única empresa comercial (business enterprise) de fins lucrativos¹²

uma associação de pessoas para conduzir uma empresa lucrativa (business enterprise) para cuja consecução combinam a sua propriedade, dinheiro, bens, técnicas e conhecimento: cada participante é um mandatário dos demais e cada um tem o controle dos meios empregados para obter o fim comum¹³.

Além dos conceitos propostos pelos norte-americanos, outros foram propostos no contexto nacional, tal como o de Maristela Basso, segunda a qual *joint ventures* são:

mecanismos de cooperação entre empresas, que não têm forma específica, tendo em vista sua origem e seu caráter contratual: possuem natureza associativa (partilha de meios e riscos), podendo apresentar objetivos e duração limitados ou ilimitados.¹⁴

As *joint ventures*, contudo, são mais um conceito econômico com implicações jurídicas, do que um conceito jurídico propriamente dito, o que faz com que suas características no mundo jurídico possam ser extremamente variáveis. Os empreendimentos comuns podem ou não ter personalidade jurídica distinta da de seus sócios, podem ou não visar diretamente o lucro, embora sempre tenham objetivos de natureza econômica.

Diante do entendimento de que a *joint venture* não é um conceito jurídico propriamente dito, os conceitos apresentados no âmbito jurídico são, em geral, genéricos e amplos. Há, contudo, certos elementos apontados por Luiz Olavo Baptista que a diferenciariam das outras sociedades, tais como:

a) a reunião dos participantes em uma empresa – ou uma comunidade de interesses divididos entre os participantes em um ou mais projetos; b) um motivo, quase sempre o lucro, que leva os participantes a participarem da empresa; c) um acordo para a gestão da *joint venture* que disciplina o exercício dos controles; d) esse acordo deve ter os elementos de um contrato; e) a motivação e o interesse das partes em relação à empresa

¹¹ BAPTISTA, Luiz Olavo. Op. cit., p. 44.

¹² ROWLEY. *Modern Law of Partnership*. Indianapolis: The Merryl Brooks, 1916, p. 1933. *Apud*: FIORATI, Jete Jane. *Direito do Comércio Internacional*. Franca: UNESP, 2006.

¹³ *Traites v. G. H. Hammond Co.*, 110 F2d 135 (6th Circuit). *Apud*: FIORATI, Jete Jane. *Direito do Comércio Internacional*. Franca: UNESP, 2006.

¹⁴ BASSO, Maristela. *Joint Ventures: Manual Prático das Associações Empresariais*. Coleção Direito e Comércio Internacional, Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1998, p. 45. *Apud*: FIORATI, Jete Jane. *Direito do Comércio Internacional*. Franca: UNESP, 2006.

devem ser claros; assim como, f) a forma de distribuição dos lucros se a empresa visa o lucro para si e não para outras empresas.¹⁵

Sergio Le Pera¹⁶, uma das maiores autoridades latino-americanas em *joint ventures*, também apresenta algumas características do empreendimento comum. Ele propõe características básicas e gerais. Apresenta, inicialmente, o caráter *ad hoc*, ou seja, limitação a um projeto único e específico sem, contudo, implicar em duração curta ou execução imediata. Daniel Amin Ferraz¹⁷ afirma, contudo, que essa exigência do caráter *ad hoc* caiu em desuso na prática comercial internacional e que nada impediria a constituição de uma *joint venture* sem limitação do objeto ou da duração.

Sergio Le Pera trata das contribuições e “comunidades de interesses” entre os participantes do empreendimento específico. Afirma o autor que se deve analisar a união de bens, interesses, habilidades e riscos das partes, de forma que as contribuições estejam voltadas aos fins da aventura particular, ou seja, ao benefício comum.

Em relação à representação e obrigação dos participantes, Sergio Le Pera dispõe que os membros da *joint venture* possuem a faculdade de obrigar os outros e sujeitá-los a responsabilidade perante terceiros em questões que estejam no âmbito da associação. Afirma, ainda, o autor, que haveria no contrato de *joint venture* a busca pelo lucro.

Daniel Amin Ferraz aponta que a existência do lucro era uma característica da *joint venture* originária americana. Com a sua internacionalização a mencionada característica deixou de ser essencial ao contrato, sendo possível o acordo de cooperação, no qual o lucro ocorra de forma mediata, apenas, ou nem mesmo ocorra, havendo, sim, um mero benefício com a constituição do contrato. Como exemplos o autor apresentou o caso de *joint ventures* com atuação relacionada ao campo de pesquisa, e, ainda, a criação de uma unidade comum de fabricação em que o lucro apenas existiria com a diminuição de custos individuais dos *co-ventures*.

Quanto às perdas, Daniel Amin Ferraz, afirma não ser característica essencial da *joint venture* a distribuição igualitária das perdas ou prejuízos, pois considera que nada impede os *co-ventures* de estipularem contratualmente que somente alguns assumirão as perdas. Fica, contudo, assegurado o direito de terceiros. Sendo a *joint venture* puramente contratual, os *co-ventures* tem responsabilidade ilimitada perante terceiros. Havendo uma

¹⁵ FLORES, Thiago V. A Joint Venture Internacional e sua Aprovação consoante a Lei Antitruste Brasileira. *Revista de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul*, vol. 22, 2002, p. 463.

¹⁶ *Ibid.* p. 464.

¹⁷ FERRAZ, Daniel Amin. *Op. cit.*, p. 121.

joint venture societária a responsabilidade perante terceiros advirá do tipo societário escolhido.

Como último ponto, Sergio Le Pera destaca a característica relativa ao controle da empresa em uma *joint venture* societária, afirmando que, apesar de haver posição igualitária no controle da empresa essencial para a formação do empreendimento comum, qualquer dos participantes pode delegar o controle a outro sem que perca a condição de *co-venture*.

Critica-se, contudo, o termo controle utilizado por Le Pera, pois na *joint venture* não há controle, ou seja, não há o poder de gerir por conta própria interesses de terceiros, conforme afirma Alfredo Lamy¹⁸. Em verdade, há o exercício em comum da gestão da sociedade. O controle pressuporia o poder de um em detrimento do outro, o que seria contrário às características e finalidades que induziriam os agentes econômicos a utilizarem essa forma de cooperação empresarial.

Daniel Amin Ferraz propõe, ainda, que os *co-ventures* tem dever de lealdade entre si, devendo buscar o objetivo comum e atuando nos limites estabelecidos pelo contrato. Desse dever de lealdade resultaria o dever de não-concorrência. Não podem os *co-ventures* como atuantes individuais, concorrer com os demais partícipes e com a própria *joint venture*, nos limites de atuação em nível geográfico do empreendimento comum. Ou seja, não podem concorrer em negócios na mesma esfera de atuação do empreendimento comum. Conservam, todavia, a liberdade para competir em todos os outros projetos nos quais não tenham se unido.

Luiz Olavo Baptista cita o conceito de Friedmann, segundo o qual *joint venture* seria qualquer forma associativa que implicasse na colaboração por um período não tão transitório, embora em outra parte da sua obra, Friedmann afirmasse ser possível a definição de *joint venture* enfatizando o aspecto da repartição do risco do seu capital.¹⁹

Não se pode, portanto, afirmar que a *joint venture* é uma categoria jurídica e muito menos um novo tipo societário, a alinhar-se entre os modelos previstos nas leis comerciais (como a sociedade anônima, sociedade por quotas, a sociedade em nome coletivo, etc.)²⁰ Na realidade, é um termo que designa uma associação entre duas ou mais sociedades empresárias que visam a implementação de um novo empreendimento e gera reflexos jurídicos, devido aos contratos realizados para vinculação das sociedades e, em certos casos, devido à forma societária que adquirem.

¹⁸ FLORES, Thiago V. Op. cit., p. 465.

¹⁹ BAPTISTA, Luiz Olavo. Op. cit., p. 57.

²⁰ LOBO, C. A. da Silveira. As Joint Ventures. *Revista de Direito Renovar*, vol. 1, janeiro/abril 1995, p. 80.

2.2. Estrutura societária das *joint ventures*

Pode-se distinguir duas importantes categorias de *joint ventures*, as *corporated joint ventures* e as *unincorporated joint ventures*. Nas primeiras há uma relação societária entre as partes do empreendimento comum, enquanto na segunda há uma relação contratual, mas não-societária.

Primeiramente, será apresentada a categoria *joint venture* societária para, em seguida, apresentar-se a contratual.

Lamy e Bulhões definem a *joint venture corporation* como contrato de sociedade entre dois ou mais empresários que se obrigam a reunir esforços e recursos com o fim de exercer em conjunto a função empresarial em determinado empreendimento econômico ou empresa.²¹

Sendo assim, há duas diferenças que o caracterizam como espécie de contrato de sociedade. A primeira, diz respeito ao fato dos contratantes exercerem a atividade empresarial (pessoas naturais ou sociedades empresárias) e a segunda relaciona-se ao fato do contrato ser o instrumento para que os contratantes exerçam a atividade empresarial. Há, ainda, três elementos específicos do contrato de sociedade que se aplicam à *incorporated joint venture*:

- a) a entrada com que os participantes contribuem para possibilitar a execução em comum do projeto ou operação;
- b) a repartição dos lucros ou prejuízos;
- c) o interesse comum dos participantes de que a associação atinja seus objetivos, em razão do qual exercem ou controlam a gestão do empreendimento.²²

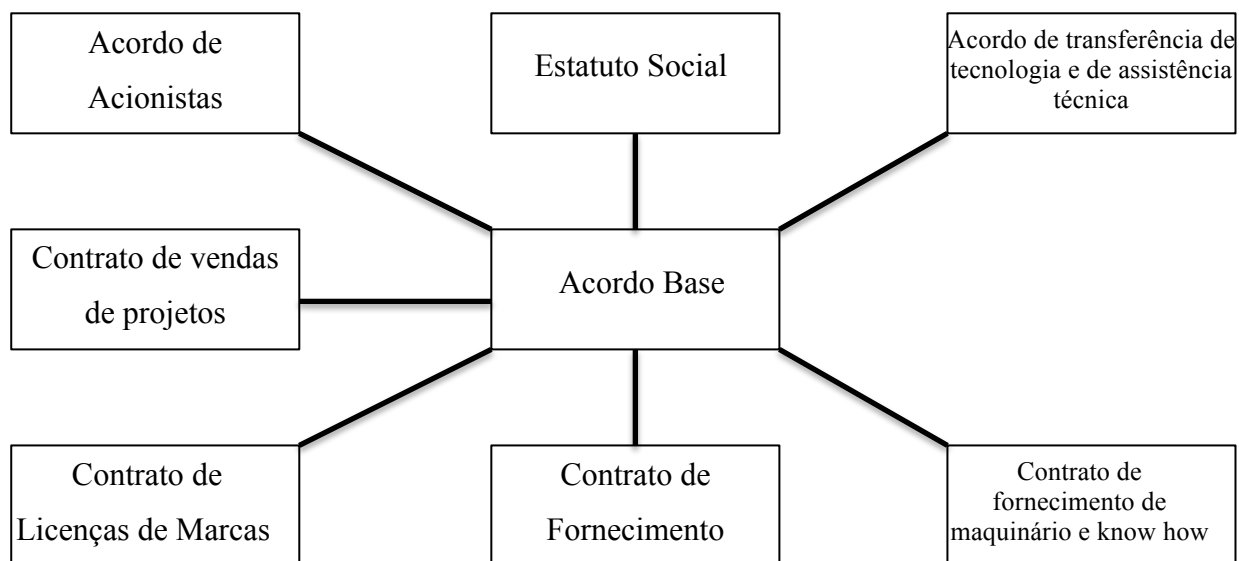
O contrato da *joint venture*, devido à sua característica de empreendimento comum, bem como de sua natureza societária deverá apresentar o modelo legal de sociedade a ser adotada, a preferência para aquisição de participação de sócio que queira transferir sua parte a terceiro, a composição e atribuição dos órgãos de administração e, por fim, o direito de voto nas deliberações sociais e proteção de sócio minoritário, caso exista.

Em geral, para a regulação da *joint venture* com forma de *corporation*, são necessários como instrumentos jurídicos regulatórios um acordo-base, um estatuto social e um

²¹ FERRAZ, Daniel Amin. *Joint Venture e contratos internacionais*. Op. Cit., p. 125.

²² *Ibid*, p. 126.

acordo de acionistas. Dependendo do objeto e das peculiaridades do empreendimento comum, são necessários contratos de transferência de tecnologia, fornecimento de mão-de-obra, serviços de administração ou comercialização, de licença de marcas, entre outros. Segue tabela proposta por Maristela Basso²³:



Antes, contudo, podem ser necessárias licenças e autorizações governamentais. Superado esse obstáculo, prosseguem-se as negociações em torno do acordo-base. Na prática, todavia, a pressa faz com que as partes comecem a preparar os documentos, tais como acordo-base, estatutos da sociedade operadora e contratos satélites de uma só vez, a partir do esboço do negócio.

Luiz Olavo Baptista cita em sua obra o autor francês Beguin, o qual propõe uma interessante comparação entre o acordo-base e a Magna Carta, afirmando que ambos definem os direitos e deveres fundamentais, mas que no caso especial do acordo-base, estabelecem-se os direitos e deveres fundamentais dos *co-ventures* a serem delimitados nos acordos satélites.²⁴ Mais especificamente em relação à interpretação e aplicação do acordo-

²³ BASSO, Maristela. *Joint ventures: manual prático das associações empresariais*. 3 ed. Porto Alegre: Livraria do Advogado 2002, p. 22.

²⁴ BAPTISTA, Luiz Olavo. Uma introdução às “*joint ventures*“. *Revista de Direito Público*, nº 64, ano XV, outubro/dezembro 1982, p. 266.

base, dever-se-á sempre aplicar a interpretação teleológica com o objetivo de garantir a sobrevivência da empresa.²⁵

Quanto aos acordos-base, ainda, Luiz Olavo Baptista afirma existir um certo padrão, pois apresentam-se, inicialmente, (1) disposições referentes à qualificação das partes envolvidas, em seguida, (2) natureza e (3) objeto da *joint venture*, (4) a decisão de formar sociedade operadora, (5) o objetivo que esta perseguirá, (6) estipulação do valor do investimento projetado, (7) a contribuição de cada uma das parte em capital, bens, ou tecnologia, (8) referências a contratos satélites ou à possibilidade deles serem celebrados, (9) o esquema de poder, (10) “checks and balances“ com objetivo de garantir voz ativa aos participantes, mesmo que um possa predominar, (11) normas de auditoria e, por fim, (12) as cláusulas para solução de disputas.²⁶

A qualificação dos participantes é de especial importância nos instrumentos de efeitos internacionais e, portanto, tem especial importância nos contratos de *joint venture*, pois os seus participantes são, em maior parte, pessoas jurídicas, sendo necessário indicar a sua sede, local de constituição e pessoas que agem por elas. Esses dados são essenciais em razão das regras de conflitos de leis sobre a nacionalidade das sociedades e lei aplicável à pessoa jurídica.

Outra questão importante em relação à qualificação dos participantes é aquela relativa ao aspecto da atuação internacional da sociedade investidora estrangeira e a possibilidade de participar de investimento no país estrangeiro. Alguns países apresentam a *joint venture* como única alternativa para investimento estrangeiro. Outros, contudo, criam problemas com suas legislações fiscais, por exemplo, o que limita a *joint venture* ou os graus de participação do investidor externo.

Os objetivos da *joint venture* devem ser colocados no contrato como cláusulas preliminares, constituindo o ponto de contato entre as partes. São delineados os objetivos de cada um dos participantes, a decisão de formar uma empresa e a forma de sociedade adotada com a finalidade de desenvolver a *joint venture*.

Em seguida, vem as proibições do empreendimento comum vir a competir com a linha de produção de qualquer dos participantes. Por esse motivo é que há a definição do objetivo de cada *co-venture* para, em seguida, definir-se o da *joint venture*.

Importante é, ainda, a definição dos direitos e deveres das partes, em relação à *joint venture*, e entre si.

²⁵ *Ibid*, p. 266.

²⁶ *Ibid*, p. 266.

O primeiro dever entre os *co-ventures* e deles com a *joint venture*, diz respeito aos aportes para a formação da nova empresa. Há a definição da forma pela qual a contribuição será efetivada. Se for, por exemplo, tecnologia, determina-se o modo pelo qual será feita a contribuição.

Ponto importante é a obrigação de não competir com a *joint venture*. Há, contudo, legislações antitruste que podem tornar nulas essas cláusulas.

Prosseguindo com os deveres, há o de lealdade entre os participantes, tendo como baliza a lei aplicada ao acordo-base, bem como o cumprimento dos usos e costumes da comunidade internacional de negócios.

Em relação aos direitos das partes, há o de perceber lucros, participar da gestão da *joint venture*, controlar suas contas, perceber os produtos, entre outros. Há dificuldade em relação aos lucros, tendo em vista que, embora presuma-se a busca pelo lucro, podem existir divergências no interesse em obter vantagens indiretas por meio da *joint venture*, sendo essencial, desde logo, identificar hipóteses de potenciais conflitos.

Outra dificuldade está na obtenção de divisas e da remessa de dividendos para o exterior. Há legislações que impõem regime cambial restritivo ou criam barreiras para obtenção de divisas. Em alguns países a mera disponibilidade de lucro é fato gerador de tributo. Ou seja, deve haver regulamentação contratual desses aspectos. Além desses, deve-se dispor sobre relações trabalhistas, seguro de instalações, outorga de procurações e limites de endividamento da *joint venture*.

O acordo-base deve conter normas gerais a serem aplicadas aos contratos satélites de licenças para uso de patentes, cessão de *know how*, cessão de marcas, acordos de assistência técnica ou gestão, contratos de exportação ou distribuição

Ao final do acordo-base há, em geral, cláusulas arbitrais ou de eleição de foro, lei aplicável e delas decorre a validade de determinadas cláusulas.

Ocorre que, como afirma Luiz Olavo Baptista²⁷, quando se utiliza um dos modelos de sociedade dotados de personalidade jurídica, é possível a diminuição da importância do acordo-base ou o seu desaparecimento.

O acordo-base passaria a ser um mero acordo de intenções que deixaria de ter valor, tendo em vista a força normativa do contrato social ou dos estatutos de uma sociedade anônima. Cabe, contudo, ao advogado que redija os documentos constitutivos garantir a

²⁷ *Ibid*, p. 268.

eficácia do acordo-base fazendo com que, de fato, haja proteção das intenções e dos interesses dos *co-ventures*.

Nos países, cujo direito é originário da tradição romano-germânica, são oferecidas duas principais formas de sociedade, a Limitada e a Sociedade por Ações, sendo a Limitada a que oferece maior eficácia ao acordo-base e que melhor protege as intenções dos componentes do empreendimento comum, devido ao seu caráter mais contratual.

Na Sociedade por Ações existe a obrigação de cumprir inúmeras normas de ordem pública, o que indica maiores dificuldades. No direito francês a *filiale commune*, tipo especial de *joint venture*, enfrentou inúmeros problemas nesse âmbito e, portanto, interessante é a análise do instituto.

A *filiale commune* apresenta diversas características em comum com as *joint ventures*, o que se percebe estabelecendo uma comparação entre o acordo-base de ambos. Nos dois há objeto social limitado, o controle é exercido em conjunto e o consenso entre os componentes é a característica essencial.

Define-se a filial comum como:

uma sociedade cujo capital é detido por duas ou mais empresas independentes (chamadas empresas-mães) e cuja direção econômica é exercida por elas conjuntamente, qualquer que seja o *quantum* das suas participações no capital social. Na filial comum o controle estável é exercido conjuntamente por duas ou mais empresas independentes, às vezes concorrentes em outros setores econômicos e geográficos, e cuja cooperação pode, algumas vezes, também ser limitada no curso do tempo.²⁸

O problema a se analisar é o da lei aplicável, o qual já foi proposto e resolvido doutrinariamente em relação à *filiale commune* pelo Professor Loussouarn²⁹. Da mesma forma que na *filiale commune*, na *joint venture* há a fase de estabelecimento do acordo-base e, em seguida, de criação da sociedade operadora e de atuação da empresa.

O acordo-base das *joint ventures* possui cláusulas relativas ao funcionamento da sociedade e a base das disposições dos estatutos. Os contratos e estatutos, portanto, regem-se por normas distintas, o que apresenta a problemática de se devem ser tratados separadamente ou em conjunto. No Brasil, a sociedade criada pela *joint venture* será uma sociedade brasileira regida por nossas leis. Resta saber, contudo, se é assim que ocorrerá em outros países.

²⁸ FIORATI, Jete Jane. *Direito do Comércio Internacional*. Franca: UNESP, 2006, p. 186.

²⁹ BAPTISTA, Luiz Olavo. Op. cit., p. 269.

Problema de grande importância para a *joint venture* internacional na forma *corporation* relaciona-se, portanto, ao fato da pessoa jurídica criada ser submetida à lei do local de constituição, em geral. É importante, contudo, que as disposições do acordo-base das *joint ventures*, pertinentes às relações internas dos *co-ventures*, sejam reputadas válidas. As normas de direito societário, todavia, não foram destinadas a esse tipo de empresa. Sendo assim, certas normas de ordem pública não poderão ser derogadas quando da criação do empreendimento comum. Por tal motivo, é importante se decidir na fase negocial qual o tipo de sociedade é mais apropriada (Limitada ou Sociedade Anônima).

Importante, contudo, é determinar a lei aplicável à sociedade operadora da *joint venture*. No Brasil e nos países da *common law*, em geral, aplica-se a lei do local de constituição da sociedade. Sabemos, contudo, que há um ângulo contratual, a partir do qual devemos analisar a lei aplicável ao acordo-base, conforme dispõe Luiz Olavo Baptista³⁰. O correto seria aplicar a lei da sociedade ou a do contrato?

O acordo-base, conforme mencionado, é um contrato em que a autonomia das partes é extremamente ampla. Sendo assim, as partes poderiam, a princípio, adotar a lei que melhor lhes aprouvesse. Caso não haja determinação no contrato, o juiz tem o dever de buscar a intenção das partes.

A escolha pela aplicação de uma lei menos restritiva que a da sociedade ao acordo-base pode ser rejeitada pelo juiz do foro da sociedade, pois ele pode entender que configura fraude. Usualmente, para não se incorrer nesse risco tem-se adotado a cláusula arbitral, de forma que não é necessário submeter-se à rigidez dos tribunais estatais. Todavia, ainda que seja possível adicionar a cláusula nas Limitadas, na Sociedade Anônima ela persiste apenas no acordo-base.

A comparação entre *joint venture* e *filiale commune* é útil mais uma vez, em relação ao gozo do direito.

O critério da *siège social réel* adotada no direito francês traz soluções que não podem ser perfeitamente aplicadas às *joint ventures*. O critério da sede social é vantajoso às *joint ventures*, pois há tendência a assemelhá-las às empresas locais, mesmo quando as empresas são estrangeiras e o controle acionário reside no exterior.

Caso houvesse generalização do critério do controle, instaurar-se-ia o caos, tendo em vista que nas empresas multinacionais, por exemplo, o controle se dá por uma

³⁰ BAPTISTA, Luiz Olavo. Op. cit., p. 270.

cadeia de sociedades situadas nos mais diversos países. O poder não mais se encontra nas mãos de acionistas, há, sim, uma pulverização do capital e do seu volume.

Quanto à distribuição do poder podem existir duas situações principais: (1) participação majoritária e minoritária e (2) participação igualitária, conforme propõe Luiz Olavo Baptista³¹.

Os motivos pelos quais as empresas participam de *joint ventures* podem estabelecer a posição majoritária ou dominante de um dos *co-ventures* sobre outro. Além disso, as legislações de certos países podem impor a maioria aos seus nacionais, devido à dependência tecnológica e de capitais, entre outros motivos. Em geral, as ações sem direito de voto, a emissão de ações com voto limitado ou privilegiado correspondem ao controle majoritário.

Importa destacar que não se pode confundir controle com participação majoritária, apesar de ser esta uma forma de garanti-lo. Vários elementos compõem o conceito de controle, e é preciso saber se o controle pelo investidor estrangeiro trará, ou não, vantagens para a *joint venture*. Isto, todavia, depende da natureza do negócio e dos componentes do empreendimento comum. O controle é, portanto, um mecanismo de poder dentro das *joint ventures*.

Nas *joint ventures*, no momento inicial, dá-se a divisão do poder existindo tanto mecanismos internos, quanto aqueles externos.

O controle interno dá-se pela maioria votante na sociedade e é o mais conhecido. O controle externo é aquele que se relaciona à concessão de crédito e fornecimento de *know how* e tecnologia.

Diante de tantas possibilidades, os *co-ventures* tem que analisar o sistema jurídico no qual o empreendimento comum irá atuar para que possam determinar a forma mais eficaz de controle e exercício do poder.

Na participação igualitária, entende-se que as partes chegaram a um acordo de repartição do poder que preza, sobretudo, pelo equilíbrio e pela igualdade. Em uma interessante pesquisa realizada pelo *National Industrial Conference Board*:

[...] poucos dos que responderam entendem que esse tipo de arranjo é desejável. Um número maior disse ser aceitável a participação igualitária com sócios de igual “standing”, ou que não aceitariam uma posição minoritária, ou ainda quando fortes sentimentos nacionalistas estivessem presentes no país. Os primeiros viram como vantagem na situação de

³¹ *Ibid*, p. 271.

igualdade a vantagem psicológica e prática de ser uma verdadeira sociedade (“partnership”). Outras vantagens apontadas pelos entrevistados foram as de se tornar mais aceitável a associação para o país hospedeiro e para a comunidade de negócios local; o fato de que aportes iguais reduzem as dificuldades de avaliação dos mesmos; que iguais vantagens acarretam iguais responsabilidades e vice-versa, eliminando-se assim os conflitos potenciais entre majoritário e minoritário.³²

Há, contudo, opinião diversa, de que a participação igualitária não seria tão benéfica, tendo em vista que as decisões tenderão a ser tomadas de forma mais vagarosa e que as discussões serão intermináveis. Sendo assim, para que haja a divisão 50%-50%, o objetivo teria de ser muito bem determinado para que se firmasse o interesse idêntico dos parceiros, conforme afirmou o dirigente de uma empresa dinamarquesa:

On the basis of my own experiences I should avoid, as far as possible, joint ventures on 50-50 or other equal basis. Generally, such ventures give rise to endless discussions and negotiations, and normally they act slower than even the slowest of the partners. Often such ventures are only moved forward by the alternative “Live together or die“, but it sometimes seem as if the chief interest of each partner is the death of the other partner and his own future as “the merry widow“. A joint venture on a 50-50 basis should be established only on the basis of identical interest, independent of persons and a profound agreement as to object and means ascertained before the establishment of the venture.³³

As *corporated joint ventures*, portanto, conforme exposto, ao serem implementadas, tem que levar em consideração diversas questões. Para tanto, essencial é que os participantes do negócio realizem reuniões e negociações prévias, com o intuito de diminuir a probabilidade de discórdias durante a implementação do empreendimento e, principalmente, após o início de seu funcionamento.

No caso específico de *corporated joint ventures* internacionais, a atenção a ser dada ao acordo-base é especial, tendo em vista que, caso não seja muito bem elaborado, pode ocasionar problemas relativos à legislação aplicável, *enforcement* de decisões, foro competente, dentre outros. Além disso, ao definir o local de estabelecimento da *corporated joint venture*, é essencial compreender como funciona a legislação aplicável às sociedades

³² *Ibid*, p. 273.

³³ *Ibid*, p. 273. Tradução livre do Autor: Devido a minhas experiências, prefiro evitar joint ventures baseadas em uma divisão de 50%-50% ou outra base de igualdade. Em geral, tais negócios geram discussões e negociações intermináveis e, usualmente, atuam mais lentamente que o mais lento dos participantes. Acabam, normalmente, se movimentando, devido à máxima “convivam juntos ou morram“. A joint venture na base 50%-50% deveria ser implementada apenas em caso de existirem interesses idênticos, independência dos participantes e um acordo profundo, quanto ao objeto determinado antes do estabelecimento do empreendimento comum.

constituídas naquele país, pois, na maioria das vezes, será o aparato jurídico aplicável ao empreendimento comum.

2.3. Estrutura contratual das *joint ventures*

A *unincorporated joint venture* originou-se da dificuldade de se conciliar a estrutura societária restringida por normas de ordem pública e a vontade das partes que realizam o acordo de colaboração. Há, todavia, um cenário de incerteza, devido às cláusulas estatutárias atípicas inseridas pelos componentes do empreendimento comum.

Pode-se considerar a *joint venture* contratual como um instrumento elástico e sempre alterável, de acordo com as exigências de um contexto especial, evitando, portanto, o risco de nacionalizações. Dá-se relevo, portanto, ao regime direto e pessoal das relações internas.³⁴

Daniel Amin Ferraz destaca, por sua vez, a definição de Maristela Basso, segundo a qual a *joint venture* contratual seria:

uma associação de interesses em que os riscos são compartilhado, porém não se forma uma pessoa jurídica. Continua a autora: nessas associações não se forma uma sociedade conjunta com personalidade separada, nas quais os sócios possuam ações de capital proporcional ao investimento.³⁵

Sendo assim, nos casos de empreendimentos comuns contratuais não há a atribuição de personalidade jurídica apartada dos parceiros que os constituem, apesar de haver o compartilhamento do risco.

A partir de tais definições se pode traçar alguns elementos comuns caracterizadores da *unincorporated joint venture*. Tem elas origem contratual, há um fim comum de natureza econômica, comunidade de interesses que conecta os associados, realização de um único projeto, contribuições para o empreendimento comum, reconhecimento do direito recíproco de controle, relação fiduciária entre os componentes e, por fim, o direito de participação dos frutos econômicos do empreendimento.

Interessante aqui fazer uma ressalva. Em geral, os contratos são caracterizados por interesses divergentes das partes. Usualmente, caso haja benefício para uma das partes há um prejuízo para a outra. Há, ainda, aqueles em que os interesses das partes são convergentes, por exemplo, nos de sociedade, em que as partes se associam por um objetivo comum, a *affectio societatis*.

³⁴ FERRAZ, Daniel Amin. Op. cit., p. 130.

³⁵ *Ibid*, p. 130.

Nos contratos de colaboração, tais como os de *joint venture*, as partes tem, concomitantemente, interesses convergentes e aqueles que são divergentes. Esses contratos costumam se prolongar no tempo e o sucesso de uma das partes implica em benefícios para a outra também, sendo assim, diz-se que existe uma *afectio cooperandi*.³⁶

Diante da natureza relacional existente na execução dos contratos de colaboração, pode-se associá-los aos contratos relacionais. O estudo desses contratos remonta à década de 1960 com o jurista americano Ian MacNeil, o qual aponta como princípios fundamentais desse tipo de contrato a solidariedade e a reciprocidade.³⁷

Paula Forgioni, por sua vez, apresenta três principais elementos para caracterizar estes contratos. O primeiro é a tendência a se estender no tempo. O segundo elemento importante advém da característica do prolongamento no tempo, o qual acarreta uma disciplina do relacionamento entre as partes ao longo do contrato e não de obrigações definidas. E, por fim, a dependência recíproca dos contratantes.³⁸

Ronaldo Porto Macedo Júnior destaca, por sua vez, o caráter colaborativo dos contratos relacionais e dispõe que “os contratos relacionais dependem inteiramente de cooperação futura, não apenas para o cumprimento do que foi firmado, mas também para o planejamento extensivo de atividades substantivas da relação.”³⁹ Aponta, portanto, um dever de cooperação.

O dever de cooperação nos contratos relacionais é, todavia, distinto, daquele dever de cooperação clássico, o qual é acessório e consiste em agir com lealdade, não impedir a consecução dos fins dos contratos. Nos contratos relacionais o dever de cooperação é central, constitui uma obrigação principal.

Além do dever de cooperação há o princípio da boa-fé dos contratos, o qual é fundamental aos contratos relacionais, devido à confiança e à dependência decorrente da confiança. Max Weber realiza uma interessante observação ao afirmar que existe uma tendência dos contratantes a seguir o contrato com boa-fé, pois os mesmos tem interesse em estabelecer relações de troca futuramente com o mesmo parceiro ou com outro.

³⁶ AMIEL-COSME, Laurence. *Les réseaux de distribution*. Paris: LGDJ, 1995, p. 134.

³⁷ MACNEIL, Ian. “Relational Contract Theory: Challenges and Queries”. *Northwestern University Law Review*. Spring, 2000.

³⁸ FORGIONI, Paula. *Contratos de Distribuição*. 2ª Edição. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2007, p. 136.

³⁹ JÚNIOR, Ronaldo Porto. *Contratos relacionais e defesa do consumidor*. 2ª Edição. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2007, p. 136.

It is normally assumed by both partners to an exchange that each will be interested in the future continuation of the exchange relationship, be it with this particular partner or with some other, and that he will adhere to his promises for this reason and avoid at least striking infringements of the rules of good Faith and fair dealing (...). In so far as that interest exists, 'honesty is the best policy'⁴⁰

Nos contratos de *joint-venture*, tanto a lealdade, quanto a boa-fé são elementos fundamentais, tendo em vista que a partir deles é que o empreendimento comum tem condições de ser bem sucedido. Caso os mencionados elementos não existam, como haverá uma relação de cooperação?

2.4. Algumas figuras afins

2.4.1. *Joint Venture e partnership*

A *joint venture* e a *partnership* são figuras que não se confundem. A *joint venture* é um conceito autônomo, apesar de ter algumas semelhanças com a *partnership*. Em ambas há a busca de ganhos ou lucros comuns, emprego em comum de meios ou recursos e, regra geral, não possuem personalidade jurídica, reunindo duas ou mais partes que possuem personalidade jurídica.

A primeira distinção a ser feita relaciona-se à natureza das partes envolvidas na elaboração do contrato. Em geral, as sociedades não podem compor a *partnership*, ao contrário do que ocorre nas *joint ventures*.

Nas *partnerships* há o elemento *intuitu personae*, segundo o qual qualquer sócio poderá vetar a entrada de terceiro na associação. Na *joint venture*, em sentido contrário, a qualidade personalíssima das partes pode ser adotada pelas partes, mas nunca será presumida.

Outro elemento que diferencia a *partnership* e a *joint venture* é o do poder de um dos participantes para obrigar a associação. Na *partnership* todos os participantes tem o poder de obrigar os demais perante terceiros. Já nas *joint ventures*, não há presunção de que um dos *co-ventures* pode agir em nome dos demais. Faz-se necessária uma delegação de poderes, a qual deverá ser explícita e, em geral, limitada.

⁴⁰ WEBER, Max. *Law in economy and society*. Cambridge: Harvard University, 1954, p.194. *Apud*: Paula Forgioni. *Teoria Geral dos Contratos Empresariais*. RT: São Paulo, 2009, p. 180. Tradução livre do Autor: É comum parceiros em uma troca assumirem que ambos estejam interessados na continuação da relação por eles estabelecida, ou com outro futuramente, e, sendo assim, não infringirão as regras da boa-fé e da lealdade. Portanto, enquanto esse interesse existir, honestidade seria a melhor política.

O regime de divisão das perdas também é distinto em ambos os institutos. Nas *partnerships* todos os componentes da associação estão, presumidamente, obrigados a assumir perdas. Já quando adentramos o campo das *joint ventures* não há a presunção na intenção de divisão das perdas, sendo esta, acessória e explícita.

Por fim, há distinção na limitação do objeto. A *joint venture* tem, necessariamente, o elemento da limitação quanto ao seu objeto e a sua duração. Na *partnership* o objeto e a duração podem ser limitadas sem, contudo, caracterizar um elemento essencial da figura.

2.4.2. Joint Venture e sociedade em conta de participação

A sociedade em conta de participação é utilizada para designar a situação criada por diversas aquisições em conjunto de mercadorias para dividi-las em lotes e vendê-las isolada e sucessivamente para, em seguida, dividir o lucro.

Conforme esclarece Pollock⁴¹, ela distingue-se da *joint venture*, pois inclui transações que não se confundem com sociedades. Há apenas a compra de bens por um grupo para serem divididos entre os participantes.

Além disso, na sociedade em conta de participação há sócio oculto que não existe em *joint ventures*, nas quais há obrigações idênticas entre os sócios.

2.4.3. Joint Venture e Fusão

A fusão, conforme definição encontrada no dicionário jurídica de *l'Association Capitante* por G. Cornu, consiste em “*l'opération par laquelle deux ou plusieurs sociétés réunissent leur patrimoine pour ne former qu'une société*”⁴². Ou seja, é uma operação em que duas ou mais sociedades reúnem o seu patrimônio e formam uma nova sociedade. Pode haver tanto a absorção de uma empresa por outra ou, ainda, a junção de duas ou mais empresas que são absorvidas por uma terceira que elas criaram.

A grande distinção entre os institutos é que o contrato de fusão não advém de um contrato de cooperação. Trata-se, na realidade, de um contrato que institui um

⁴¹ BAPTISTA, Luiz Olavo. Op. cit., p. 41.

⁴² PIRONON, Valérie. *Contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*. Dalloz: Paris, 2004, p. 32.

reagrupamento definitivo de duas sociedades, ocorrendo a perda de independência da sociedade absorvida pela aquisição do controle, conforme apresentou Valérie Pironon.⁴³

É distinto, portanto, do que ocorre nas *joint ventures*, em que não há, em qualquer momento, a perda de independência de uma das empresas participantes do contrato de cooperação. Há, sim, um contrato transitório entre sociedades com objetivo específico que pode ser, por exemplo, o compartilhamento de *know how* em um determinado setor.

2.4.4. Joint Venture e acordos de cooperação

No direito brasileiro, pode-se distinguir *joint venture* de acordos de cooperação, os quais são “acordos nus, expressos ou tácitos de fixação de preços, quantidades produzidas ou repartição de mercado, os casos mais clássicos de ilicitude *per se*”.⁴⁴

Os contratos de *joint venture* são distintos, inicialmente, pois, usualmente, não se encontram envolvidos de ilicitude, ou seja, não tem um objeto ilícito e não tem como objetivo dominar um mercado e exterminar com a concorrência.

2.4.5. Joint Venture e Consórcios

O consórcio deve ser considerado como uma das formas possíveis para implementação de uma *joint venture*. Encontra-se regulado, no ordenamento jurídico pátrio, nos arts. 278 e 279 da Lei das Sociedades Anônimas.

O consórcio é composto, como na *joint venture*, para a execução de um empreendimento, vejamos: Art. 278. da Lei das S/A: “As companhias e quaisquer outras sociedades, sob o mesmo controle ou não, podem constituir consórcio para executar determinado empreendimento, observado o disposto neste Capítulo.”

Deve-se destacar, ainda, que é um tipo de *joint venture* contratual, tendo em vista que ele é constituído mediante contrato aprovado por órgão de sociedade competente⁴⁵, não é uma *joint venture* societária, portanto.

O contrato é como um acordo-base da *joint venture*, tendo em vista que deve-se definir o objeto do consórcio, duração, foro, obrigações e responsabilidade de cada

⁴³ *Ibid*, p. 32.

⁴⁴ SALOMÃO FILHO, Calixto. Direito Concorrencial: as estruturas. São Paulo: Malheiros, 2002, p. 351. *Apud*: GLITZ, Frederico. MORO, Luana Casagrande Calomeno. Apontamentos sobre as *joint ventures* societárias constituídas sob o regime das sociedades limitadas. *Revista de Direito Empresarial*, ano 9, n.1, janeiro/abril 2012, p. 81.

⁴⁵ Art. 279. O consórcio será constituído mediante contrato aprovado pelo órgão da sociedade competente para autorizar a alienação de bens do ativo não circulante, do qual constarão [...]

sociedade consorciada, normas para a sua administração, dentre vários outros parâmetros, conforme previsto no art. 279, I a VIII da Lei das Sociedades Anônimas.

Sendo assim, pode-se dizer que o consórcio é um tipo de *joint venture*.

3. Funcionamento das *joint ventures* internacionais

O estudo tradicional das *joint ventures* parece dar ênfase em seus aspectos estruturais, devido, talvez, às dificuldades de identificação de um conceito jurídico para uma noção, sobretudo, econômica.

O presente trabalho, contudo, tem como objetivo ampliar a análise das *joint ventures*, também, a seus aspectos relativos a funções. Para tanto, inicialmente, estudaremos a cooperação internacional para, em seguida, apresentar a aplicação das *joint ventures* ao campo da pesquisa e desenvolvimento, os aspectos concorrenciais dos empreendimentos comuns e, por fim, as questões relacionadas à legislação aplicável e eleição de foro.

3.1. Cooperação internacional

O processo de produção de empresas engloba diversas atividades realizadas por uma sociedade empresária ou por contribuições sucessivas de diferentes empresas que vão acrescentando valor ao produto final. Dentre as fases do processo de produção está a concepção do produto, a produção, o estudo de mercado, a distribuição e, por fim, a prestação de serviço pós-venda.

As empresas, nesse processo de produção, podem desenvolver atividades similares, ou seja, que requerem as mesmas capacidades produtivas para a sua realização, ou complementares, quando diz respeito a fases separadas do processo global de produção que requerem distintas capacidades produtivas.

No sistema de economia de mercado as empresas buscam obter diversas vantagens competitivas e, para tanto, se utilizam de distintas estratégias. Nas últimas décadas as principais estratégias tem sido a concentração, mobilização e reforço de recursos em segmentos de mercados ou produtos.

Uma empresa que tem o seu processo de produção globalizado, por exemplo, e em que há a possibilidade de diminuir o custo médio de produção da unidade à medida que se aumenta a quantidade de unidades produzidas, tende a adquirir empresas que integram o processo produtivo, por ser inferior ao custo de realização interna de determinada fase da produção. Sendo assim, há tendência às empresas se especializarem em determinadas atividades e adquirir empresas que realizem atividades complementares.

A estratégia de especialização, contudo, não deslegitima a estratégia de diversificação, a qual pode ser geográfica, vertical ou horizontal. Na diversificação geográfica a empresa expande a sua atividade a novos mercados geográficos, na horizontal a empresa

tende a interiorizar as diferentes atividades que integram a cadeia produtiva visando, por exemplo, a convergência de padrões técnicos ou o domínio de tecnologias complementares em uma mesma linha de produção. Por fim, na diversificação vertical a empresa passa a realizar atividades distintas daquelas que tradicionalmente realizava. Nesse âmbito de diversificação há grande incentivo à cooperação interempresarial.

A teoria econômica tradicional leva em consideração tão somente a coordenação econômica de atividades complementares, que ocorre mediante trocas no mercado embasada em mecanismo de preço. Atualmente, contudo, “a estratégia de cada empresa não passa necessariamente pela concorrência com todas as outras empresas que intervêm no mesmo mercado.”⁴⁶

Nesse contexto, a cooperação de empresas tem se destacado. Empresas concorrentes podem combinar seus recursos na realização de empreendimentos comuns sem a perda de individualidade jurídico-econômica.

No comércio internacional a cooperação interempresarial tem início na década de sessenta. Na Europa há um elevado número de acordos de cooperação celebrados entre empresas europeias e empresas de outros países, para sobreviver à concorrência extra-comunitária, principalmente. Nos países em desenvolvimento, as *joint ventures* foram impulsionadas por planos de industrialização que visavam a independência econômica.

Frequentemente, as multinacionais que celebravam acordos de cooperação tinham que se conformar com exigências dos Estados para acolher os investimentos. Usualmente, as empresas estrangeiras eram obrigadas a se associar a um parceiro local para realizar o empreendimento em um determinado país.

Em relação a investimentos estrangeiros, vários países industrializados favoreceram a associação de capitais estrangeiros a capitais locais, mediante a concessão de incentivos fiscais e benefícios financeiros. Alguns deles condicionavam o exercício de certas atividades econômicas básicas ou estratégicas à associação a um parceiro local. Nos países em que a economia era fechada a investimentos estrangeiros, as *joint ventures* foram a fórmula encontrada para a abertura ao investimento estrangeiro. Como exemplo, há os países do Leste Europeu, os quais adotaram na década de sessenta os empreendimentos comuns para permitir a presença de investidores estrangeiros no país.

Houve reforço da tendência para a cooperação de empresas com a alteração no ambiente do comércio internacional, bem como com as inovações tecnológicas. Passou a

⁴⁶ PINHEIRO, Luís de Lima. *Contrato de empreendimento comum (joint venture) em direito internacional privado*. Almedina: Coimbra, 2003, p. 50.

haver um crescimento do comércio mundial e uma maior integração da economia mundial, ocorrendo uma globalização de investimentos e da produção de diversas empresas.

A tendência geral de evolução mostrou-se favorável a uma reorientação das políticas econômicas nacionais em direção aos princípios do mercado e à integração da economia mundial. Nos países industrializados, esta reorientação foi particularmente visível na liberalização dos mercados financeiros e do investimento estrangeiro directo, na privatização de empresas públicas e na desregulação dos serviços, em especial nas áreas dos transportes e das telecomunicações. Um grande número de países em desenvolvimento iniciou políticas orientadas ao mercado, tomando medidas para liberalizar o comércio e abrir as suas economias à concorrência internacional. Os processos de integração regional ganharam novo alento, designadamente na Europa com o início, em 1985, do Programa para o Mercado Único Europeu e a assinatura, no ano seguinte, do Acto Único Europeu; na América do Sul, com a criação do Mercado Comum do Sul (Mercosul) pelo Tratado de Assunção, assinado em 1991; e, na América do Norte, com a assinatura, em 1993, do North American Free Trade Agreement (NAFTA).⁴⁷

Nesse cenário houve o que se pode chamar de globalização das estratégias empresariais e, conjuntamente, uma maior importância do investimento estrangeiro direto no comércio internacional.

Atualmente, na estratégia internacional das empresas, não mais se adota um modelo de *joint venture* em que uma grande empresa estrangeira realiza uma parceria com um *player* do mercado local para entrar nesse mercado. Usa-se a *joint venture* como um instrumento para colaboração em diversas fases do processo produtivo como, por exemplo, a extração de matérias-primas, investigação e desenvolvimentos de novos produtos e não se restringe a um mercado nacional ou regional.

Para a cooperação internacional há, todavia, o obstáculo das diversas conformações jurídicas. Para solucionar os mencionados obstáculos analisam-se os sistemas jurídicos nacionais, mas, também utilizam-se princípios, regras e noções gerais de direito internacional.

Nesse ponto, faremos um recorte apenas sob o foco do Direito Internacional Privado e não do Direito Internacional Público.

O Direito Internacional Privado pressupõe uma pluralidade de ordens jurídicas estaduais com diversidade de regimes materiais. Nessas ordens jurídicas estaduais, por sua vez, há variação da delimitação entre atividades reguladas pelo Direito Público e aquelas

⁴⁷ *Ibid*, p. 54.

objeto do Direito Privado, o que dificulta o estabelecimento do caráter privado no direito internacional.

Diante da regulação pelo Direito Internacional Privado dos empreendimentos comuns, cabe analisá-los, brevemente, como modo de conformação jurídica do investimento estrangeiro direto.

Há sistemas que apenas aceitam o investimento estrangeiro direto por *joint ventures* contratuais, ao contrário dos que aceitam o investimento pela formação de uma sociedade dotada de personalidade jurídica. Há, ainda, aqueles Estados que tem uma permissão genérica e irrestrita aos investimentos estrangeiros diretos e aqueles que não aceitam de forma alguma o investimento estrangeiro direto.

Podemos também dividir em sistemas de intervenção, em que o Estado intervém para disciplinar, condicionar ou promover o investimento estrangeiro, e sistemas de não-intervenção, em que não há intervenção do Estado. Os sistemas de intervenção, por sua vez, subdividem-se em sistemas de exclusão, de autorização e de mera declaração prévia.

Para os Estados que adotem o sistema de não-intervenção, o contrato de empreendimento comum como operação de investimento estrangeiro não implica na sujeição a regime específico de direito privado ou direito público, salvo em relação às formalidades estabelecidas pelo regime de investimento estrangeiro e aos direitos e obrigações decorrentes de contratos de investimento.

Após a análise da viabilidade jurídica da *joint venture* com o intuito de internacionalização da empresa é importante entender como tal instituto promove o crescimento econômico.

A *joint venture* possibilitará a expansão mercadológica em diversos segmentos geográficos e demográficos de forma rápida, tendo em vista que há o início quase imediato das operações, devido à existência de um *co-venture* local, usualmente. Dentre outras vantagens, ainda, há a cooperação entre concorrentes, o que também facilita o crescimento. Por fim, há redução do investimento a ser feito por cada empresa, do risco do empreendimento e dos custos fixos.

O contrato de empreendimento comum pode possibilitar, também, a “expansão ou extensão de produtos”⁴⁸, na medida em que um empreendedor associa-se a outro com linhas de produtos ainda não saturadas e passa a atuar no mercado com novos produtos quase

⁴⁸ FERRAZ, Daniel Amin. Op. cit., p. 179.

imediatamente. Isso é interessante no caso de um produto passar a ser obsoleto e ser necessária a sua substituição.

Estratégias de horizontalização ou verticalização também promovem o crescimento econômico da empresa. O contrato de *joint venture*, no caso de estratégia de horizontalização, possibilita a cooperação entre empresas de forma a expandir a atuação da empresa a novas áreas de mercado, porém em um mesmo setor de atividade. Já na horizontalização a criação de uma *joint venture* possibilita a associação entre todos os setores envolvidos na elaboração do seu produto, tais como os fornecedores de matéria-prima, os produtores do bem e os canais de distribuição.

As *joint ventures* podem, ainda, ser utilizadas para a aquisição ou disseminação de tecnologia com o intuito de aumentar a competitividade de seu produto. Pode o empresário aumentar a eficiência fabril, adquirir técnica de *design* ou utilizar marcas mundiais com o escopo de se tornar mais competitivo. O parceiro que transfere a tecnologia, por sua vez, tem a oportunidade de conquistar novos segmentos mercadológicos.

Após a implementação formal da *joint venture* passa-se à implantação do empreendimento comum em várias fases. Há a formação de uma estrutura técnico-administrativa do novo empreendimento, em seguida, há o início das atividades, passando-se de uma fase estratégica para adentrar em uma fase operacional. E, logo, busca-se a extração de recursos.

Nesse ponto, adentra uma questão de controle. Quando apenas uma empresa exerce controle de uma atividade, os recursos gerados são direcionados à cúpula do grupo, havendo, em seguida, um novo ciclo do processo de crescimento.

Nas *joint ventures* não é assim que ocorre, tendo em vista que o poder de gestão sobre o empreendimento é, usualmente, repartido entre os *co-ventures*. É nesse ponto, que se encontra o ponto crucial para compreensão da dinâmica de crescimento da *joint venture*. Diante desse quadro, uma disputa pelo controle seria sobremaneira prejudicial. Portanto, desde que exista uma estratégia de atuação única na *joint venture*, possível será o crescimento do empreendimento comum.

O controle do empreendimento comum pode decorrer da posição majoritária de um dos *co-ventures* em virtude da própria estrutura de evolução da *joint venture*, tendo como ponto de partida o acordo-base.

Sendo um dos *co-ventures* majoritário, terá ele o controle efetivo do empreendimento comum. Ficará mais fácil viabilizar o controle da *joint venture*, pois aplicará a sua estratégia, mantendo o rendimento dos demais *co-ventures*.

A existência de *co-venture* majoritário é incomum, pois, geralmente, os *co-ventures* tem uma participação equilibrada no empreendimento comum. Nesse caso de inexistência de um controle efetivo por parte de um dos *co-ventures*, poderíamos ser levados a crer que não existiria uma forma única de atuação no seio da *joint venture*, o que poderia esvaziar o empreendimento comum em benefício da produção individual de cada *co-venture*. Ocorre que existe a estrutura técnico-administrativa, a qual tem esse papel essencial de possibilitar o crescimento do empreendimento comum, conforme segue:

É aí que entra o papel fundamental da tecnoestrutura (estrutura técnico-administrativa do empreendimento comum), para o crescimento econômico da *joint venture* em si mesma.⁴⁹

A estrutura técnico-administrativa da *joint venture* não guarda qualquer relação direta com os *co-ventures*. Mencionada estrutura detém o controle operacional do empreendimento comum e somente a ele se dedica. Tem interesse no crescimento da empresa para o desenvolvimento da *joint venture* em si, e não dos *co-ventures*. Essencial nesse ponto é o acordo-base, o qual dá suporte à existência de um corpo administrativo forte e autônomo.

Esse mesmo corpo técnico-administrativo tem o dever de buscar os objetivos e a política comuns previstos no acordo-base. Sendo assim, é um importante instrumento a possibilitar o crescimento da *joint venture* e das estratégias de globalização.

Antes, todavia, da análise dos elementos *supra*, para a implementação do empreendimento comum, a escolha pela cooperação com outra empresa perpassa o dilema do individualismo/cooperativismo bem expresso no dilema do prisioneiro.

O dilema do prisioneiro é um dos primeiros modelos teóricos sobre o qual se estruturou a moderna teoria dos jogos. Sua estrutura é bastante simples: imagine-se dois prisioneiros, a serem interrogados pela prática do mesmo crime, e suponha-se que a cada um deles é dito que se confessar e delatar o outro será perdoado, e o outro terá a pena máxima (por hipótese, 20 anos), enquanto que, se ambos confessarem e delatarem, ambos terão a pena básica do crime (por hipótese, 10 anos). Por outro lado, se nenhum dos dois confessar serão aplicadas penas de 5 anos para cada um, relativas ao crime mais simples (por hipótese, único que é possível demonstrar sem a confissão). O comportamento estratégico individual leva ambos os jogadores a confessarem. Essa é, seguramente, a melhor estratégia individual, pois, qualquer que seja o comportamento do outro jogador (e imaginando-se sempre que o outro jogador adotará uma estratégia individual), o comportamento mais conveniente será sempre confessar (pois, se o outro não confessar, o primeiro jogador estará livre e, se o outro confessar, o primeiro jogador terá evitado a pena máxima). O que ocorre é que, nesse

⁴⁹ *Ibid*, p. 185.

caso, as estratégias individuais representam para os prisioneiros uma opção pior que o comportamento que visa à maximização da utilidade coletiva (que ocorreria se nenhum dos dois confessasse)⁵⁰

No dilema do prisioneiro, portanto, o que se contrapõe é a decisão individual e aquela tomada no interesse coletivo, e o que se deve analisar é a incapacidade das partes de cooperarem para obter a solução para os jogadores considerados.

Tendo como parâmetro o dilema do prisioneiro pode-se concluir que a solução cooperativa não é obtida, devido à impossibilidade de se saber qual será o comportamento a se esperar da outra parte o que acarreta um comportamento defensivo de um *player* em relação a outro.

Pelo estudo do dilema dos prisioneiros e da teoria dos jogos, sob o ponto de vista da cooperação, Calixto Salomão Filho afirma que “três são as condições mínimas para o sucesso de soluções cooperativas: pequeno número de participantes, existência de informação sobre o comportamento dos demais e existência de relação continuada entre os agentes”⁵¹.

Diante de tais condições, Calixto Salomão Filho dispõe que a tendência a cooperar aumenta à medida que aumentar a importância da relação futura com a outra parte.⁵²

Ocorre que, atualmente, as condições são de difícil observação concreta, tendo em vista que as relações ocorrem entre diversos participantes, além da impessoalidade nas relações. Nesse contexto, portanto, a globalização tenderia a acentuar um individualismo.

Calixto Salomão propõe, então, que são necessárias instituições e valores que permitam a cooperação. Quanto às instituições, afirma que devem ser criadas apenas aquelas necessárias ao estabelecimento das condições ao surgimento da cooperação. Ao haver a implementação das condições, ocorre de forma natural o cumprimento das decisões econômicas apresentadas pelas instituições. Em um ambiente de cooperação há tendência ao cumprimento das regras e, em caso de descumprimento, os próprios participantes da relação fazem o controle.

Logo, no que diz respeito à cooperação, o mais importante é a criação de um ambiente institucional a ela propício e o direito é um dos caminhos para implementá-lo. O direito, nesse caso, deve ser utilizado para oferecer mais uma alternativa no campo

⁵⁰ FILHO, Calixto Salomão. *Regulação da atividade econômica (princípios e fundamentos jurídicos)*. São Paulo: Malheiros, 2008, p. 97.

⁵¹ *Ibid*, p. 98.

⁵² *Ibid*, p. 99.

econômico, ampliando as escolhas econômicas. O aparato jurídico deve, contudo, prevenir e punir casos em que a cooperação passa a ser uma forma de concentração econômica.

Não é distinto o panorama no âmbito da cooperação empresarial e, mais especificamente, nas *joint ventures* internacionais. Apesar de extremamente atrativas como forma de cooperação, devido a certos fatores, elas, frequentemente, não atingem a performance ideal. Em estudo⁵³ realizado com financiamento do *International Finance Corporation* foram pesquisadas *joint ventures* entre empresas locais de países em desenvolvimento e companhias estrangeiras localizadas em países desenvolvidos para tentar entender as dificuldades de negociação para formação do empreendimento comum e aqueles que surgem após a implementação do empreendimento.

Inicialmente, houve o questionamento a administradores de *joint ventures* sobre a importância do acordo-base. A maioria dos administradores questionados opinou ser o acordo-base um elemento essencial para o estabelecimento de uma relação duradoura, pois acreditam ser uma parte essencial na construção de uma *joint venture* sólida. Outros administradores, contudo, não atribuíram tanta importância ao acordo-base por entenderem que nenhum contrato de empreendimento comum pode funcionar sem boa-fé e dedicação de ambas as partes envolvidas no projeto.

A pesquisa, todavia, não encontrou relação entre o tempo necessário para completar um acordo e a satisfação dos empreendedores com a operação.

A determinação do estrutura do capital a ser utilizado foi considerado elemento de grande importância e, concomitantemente, de difícil negociação. Outro ponto considerado de difícil implementação foi a definição do controle das *joint ventures*, tendo em vista que mesmo existindo um acionista majoritário, não há garantia de controle de todos os âmbitos de operação do empreendimento comum. A questão relativa às condições para transferência de tecnologia também foi considerada importante na negociação, sendo necessário definir qual tipo de tecnologia será transferida e sob quais termos será ela disponibilizada para o empreendimento comum.

Vários outros problemas surgem durante as negociações. Por exemplo, a definição do valor da contribuição de cada um dos empreendedores. Um dos empreendedores introduz uma nova tecnologia e o outro participa com um negócio que já foi implementado. Como definir o valor dessas contribuições? Como quantificar?

⁵³ KARMOKOLIAS, And Yannis. JASPERSEN, Fred. GLEN, Jack. MILLER, Robert. International Joint Ventures in Developing Countries. *Finance & Development*, march 1997, p. 26 - 29.

A questão relativa à obtenção de informações confiáveis durante as negociações é extremamente importante. Há países que, devido à não utilização dos padrões contábeis mundiais, por exemplo, acarretam a produção de informações que não refletem a realidade. Inverídicas as informações, podem, mais a frente, causar problemas ao empreendimento comum.

É importante que os *co-ventures* definam a forma de resolução de controvérsias, tendo em vista que em uma relação complexa e dinâmica como a *joint venture*, problemas são inevitáveis. Caso intransponíveis, deve estar prevista a forma de dissolução da sociedade, também.

Ponto importante de negociação na hora de formação da *joint venture* é aquele que diz respeito à administração do empreendimento comum. Há certos dados que indicam que o sucesso de uma *joint venture* está diretamente relacionado à não interferência dos *co-ventures* na administração do empreendimento comum.⁵⁴

Nesse ponto, importante apontar que a não interferência do *co-venture* no empreendimento comum é algo difícil, tendo em vista que o *co-venture* funciona como um investidor e busca resultados. Sendo assim, mesmo existindo, por exemplo, um corpo de administração independente na *joint venture*, esse corpo administrativo acaba, de certa forma, estando subordinado aos parceiros que implementaram a *joint venture*.

A política de distribuição dos lucros é outro ponto sensível que deve ser levado em consideração na hora de estruturação da *joint venture*, tendo em vista que é um dos motivos determinantes para a realização de um empreendimento comum. Pode ocorrer de um dos empreendedores desejar expandir e ganhar mercado e o outro querer aumentar o volume de capital para poder implementar outras operações. Diante disso, há alto risco de eclosão de conflitos e, portanto, a negociação é o momento certo para contornar tais conflitos.

Após ultrapassar essas questões iniciais que podem surgir ao longo da negociação de um contrato de *joint venture* passa-se à análise dos problemas que podem surgir após o início da operação do empreendimento comum.

Um grande problema relaciona-se ao fator multinacional do empreendimento comum, tendo em vista que muitas das *joint ventures* em países em desenvolvimento envolvem grandes sociedades empresárias multinacionais que compõem outros empreendimentos comuns e tem subsidiárias integrais em vários outros países. Usualmente, do ponto de vista local, os parceiros locais são considerados grandes, todavia, quando

⁵⁴ *Ibid*, p. 27.

comparados às multinacionais pode-se dizer que são anões. Daí surgem dificuldades, tendo em vista que existem diferenças de objetivos dos dois tipos de sociedades empresárias. Enquanto o parceiro multinacional deseja que a *joint venture* tenha uma atuação que beneficie todo o seu império, o parceiro local pode desejar uma atuação voltada exclusivamente ao mercado local.

Diante de mencionado cenário podem surgir problemas relacionados a direitos de exportação, por exemplo, pois a multinacional tenderá a restringir a exportação do produto advindo da *joint venture* a locais em que já tenha atuação, enquanto o parceiro local enxerga o empreendimento comum como um veículo para expansão de seu negócio. De acordo com o estudo realizado com patrocínio do *International Finance Corporation* em grande parte dos acordos realizados, houve restrição a importações.

Problemas relacionados a incidência de impostos também são frequentes em *joint ventures* internacionais, especialmente quando o empreendimento comum importa partes ou componentes da multinacional ou exporta produtos pela *co-venture* multinacional. A multinacional pode manipular os preços de transferência de uma parte da multinacional para a outra, de forma a diminuir os impostos o que, nem sempre, ocorre no melhor interesse do *co-venture* local.

A questão relativa à distribuição dos dividendos e implementação de investimentos também é outra fonte de “dores de cabeça”. O parceiro multinacional pode, por exemplo, preferir receber os dividendos a reinvestir no empreendimento o que pode divergir da vontade do parceiro local, o qual poderá almejar reinvestir na *joint venture* de forma a acelerar a sua expansão, ou vice-versa.

A desproporcionalidade do tamanho dos parceiros do empreendimento comum também é fonte de questões turbulentas, pois a importância da *joint venture* para o parceiro local é distinta daquela relacionada à empresa multinacional, devido à sua dimensão. Além disso, os investimentos iniciais necessários a uma rápida expansão do empreendimento comum, usualmente, são de grandes proporções e, nem sempre, tem o parceiro local fôlego financeiro para implementar o investimento.

Por fim, problema que pode emergir na administração da *joint venture*, diz respeito às atitudes dos formadores do empreendimento comum. Por exemplo, uma alteração do controle do parceiro local em uma empresa familiar, em que o patriarca é sucedido por membro da família que não possui qualquer interesse em manter-se no empreendimento comum. Outras questões podem decorrer da divergência dos interesses dos parceiros em incrementar a linha de produção em relação a um determinado produto, enquanto o outro

prefere manter a forma em que se encontra. Divergências em relação à obtenção de recursos materiais mais baratos para a produção, em relação à retenção de tecnologia pela multinacional em detrimento da *joint venture* e, ainda, pela diversidade cultural dos parceiros.

Como se pode ver, diversos são os problemas relacionados à implementação e manutenção de um empreendimento comum. Sendo assim, interessante o seguinte trecho:

*Changing relationships. Joint ventures involve dynamic relationships, and it is almost impossible to foresee at the time of agreement just how underlying conditions might change. For example, learning takes place, and it can modify how one partner view the contributions of the other.*⁵⁵

As *joint ventures* são dinâmicas e se estabelecem, em grande parte, de acordo com a vontade das partes. Sendo assim, é importante que se apresente no acordo-base previsões para solucionar, pelo menos, a maioria dos problemas que podem surgir durante a vida do empreendimento comum. Para tanto, é bom conhecer as experiências vividas no âmbito de outras *joint ventures* internacionais e que tipos de problemas apareceram no decorrer da aventura conjunta. Diante disso, o estudo realizado com fundos do *International Finance Corporation* (IFC) é muito relevante, tendo em vista que compila dados, a partir de experiências práticas, das principais questões a serem abordadas durante as negociações para criação de *joint ventures*, bem como os principais problemas que podem surgir com o seu funcionamento.

3.2. Pesquisa e Desenvolvimento

A pesquisa é essencial para o desenvolvimento empresarial, tanto para a produção de tecnologia, quanto para a produção de novos produtos e distribuição dos mesmos. Todavia, em alguns casos, uma empresa por si só, pode não ter os recursos necessários para fomentar um projeto de pesquisa e desenvolvimento. Nesse caso, a sociedade empresaria tende a cooperar com outra para gerar inovação e a *joint venture* é uma das formas de cooperação. A forma de associação mencionada é benéfica, pois se combinam atributos complementares das sociedades empresarias para se implementar um projeto específico.

No caso de *joint venture* criada para pesquisa e desenvolvimento, os parceiros tem de dar contribuições que vão além da concessão de fundos para realização do projeto. Há,

⁵⁵ *Ibid*, p. 29. Tradução livre do Autor: Relações que se modificam. Joint ventures envolvem uma dinâmica das relações e é quase impossível prever no momento de firmar o contrato como as condições para sua implementação irão se transformar. Há, por exemplo, o aprendizado e isso pode ocasionar mudanças na forma como um parceiro vê o outro.

sobretudo, o compartilhamento de riscos e custos de investimento, tecnologias e *know-how*, tudo com objetivo de expandir as capacidades de ambos os parceiros, além da própria *joint venture*.

As vantagens advindas dessa cooperação são diversas. É uma forma de prevenir pesquisa em duplicidade, além de ser uma forma mais eficiente de aplicação dos recursos escassos dos parceiros envolvidos. Há uma aceleração do advento de resultados da pesquisa, gerando inovações de forma mais rápida e a introdução de um novo produto no mercado de maneira acelerada.

É possível, ainda, que a pesquisa crie um novo produto ou possibilite o aparecimento de uma nova indústria. Além disso, beneficia os consumidores ao permitir o acesso a inovações de forma menos custosa e mais acelerada, por exemplo.

Um campo de ampla aplicação das *joint ventures* internacionais é o de desenvolvimento de fontes alternativas de combustíveis. Como exemplo há o empreendimento comum criado pela *Chevron Corporation* e a *Weyerhaeuser Company* com o intuito de desenvolver a próxima geração de biocombustíveis renováveis, por meio da conversão de biomassa proveniente de celulose, em biocombustíveis de baixa emissão de carbono. Nesse caso, houve a junção de forças de dois líderes do mercado de combustíveis, em que ambos contribuem com fundos, mas, sobretudo, com tecnologia e mão-de-obra qualificada. O impacto, nesse caso, é internacional, tendo em vista que a criação de novas fontes de combustíveis renováveis é uma agenda mundial.

Outro campo de aplicação do instituto das *joint ventures* é o farmacêutico, em que as pesquisas envolvem, usualmente, altos investimentos e, concomitantemente, riscos de não se obter o resultado desejado, além daqueles provenientes do registro de patentes. Um exemplo interessante nesse campo, é o da *joint venture MSD Wellcome Trust Hilleman Laboratories*, a qual tem como *co-ventures* a *MSD Laboratories India LLC* e a *Wellcome Trust*. Nesse caso, há uma multinacional associada a uma sociedade empresaria indiana com o objetivo de desenvolver vacinas de alto impacto e preços acessíveis voltadas para países em desenvolvimento. Há, no caso, também, uma *joint venture* internacional, tendo em vista que as descobertas provenientes da pesquisa impactarão diversos países em desenvolvimento.

As *joint ventures* para pesquisa e desenvolvimento tem vários benefícios, conforme já mencionado, todavia há riscos a elas associados, pois os retornos são especulativos. Primeiramente, há dificuldade de prever o valor necessário de investimento. Há, ainda, incertezas quanto à produção de “inovação“. Por fim, problemas associados à transferência de tecnologias e a proteção ao conhecimento que está sendo transferido.

Apenas para finalizar, no caso de *joint ventures* voltadas à pesquisa e desenvolvimento, a estrutura do empreendimento comum não tende a assumir uma característica específica, todavia, a sua função transcende as barreiras nacionais. Maiores considerações sobre essa problemática, contudo, serão feitas apenas na conclusão.

3.3. Aspectos concorrenciais

Para trazer à baila os aspectos concorrenciais no âmbito das *joint ventures*, há uma interessante passagem da obra de Luís de Lima Pinheiro que vale a pena transcrever, conforme segue:

Nas ordens jurídico modernas são, assim, vários os planos de incidência de complexos normativos jurídico-públicos e de outros complexos normativos jurídico-econômicos sobre relações que se estabelecem entre particulares ou em que participam entes públicos agindo como particulares.⁵⁶

O Direito da Concorrência é um exemplo de complexo normativo jurídico-público que incide sobre relações de empreendimento comum, pois ao celebrar um contrato de *joint venture*, empresas efetiva ou potencialmente concorrentes, podem eliminar ou restringir a concorrência. Trata-se de um contrato com visíveis efeitos econômicos.

Neste âmbito, portanto, tem de se buscar um equilíbrio entre a preservação das estruturas concorrenciais e as liberdades econômicas, bem como os interesses particulares que motivam a cooperação e concentração empresariais e os fins de política econômica favoráveis à cooperação econômica e integração de capitais.

Para se alcançar o equilíbrio tem de se encontrar os pontos em que os empreendimentos comuns podem acarretar problemas do ponto de vista concorrencial. Conforme Luís Pinheiro, pode-se dizer que as *joint ventures* suscitam problemas de Direito da Concorrência em dois planos distintos: “o dos meros acordos entre empresas independentes e o da formação de empresas comuns”.⁵⁷

Apesar do contrato de *joint venture* não se encaixar, em geral, no que se pode definir por cartel, muitas vezes o fim e o objeto da colaboração empresarial podem implicar em restrição da concorrência e regulação do comportamento concorrencial, independentemente da intenção das partes nesse sentido. Além disso, as *joint ventures*

⁵⁶ PINHEIRO, Luís de Lima. Op. cit., p. 338.

⁵⁷ PINHEIRO, Luís de Lima. Op. cit., p. 341.

internacionais podem, em tese, receber tratamento de “cartéis de exportação” da parte de outras jurisdições.

Na União Europeia são incompatíveis com o mercado comum acordos entre empresas, decisões de associações de empresas e todas as práticas concertadas que afetem o comércio entre os Estados-membros e que tenham por objeto ou efeito impedir, restringir ou falsear o jogo da concorrência no mercado comum, conforme previsto no art. 101(1)⁵⁸ do Tratado de Funcionamento da União Europeia.

Conforme exposto, todavia, nem todos os contratos de empreendimento comum acarretam efeitos restritivos à concorrência. Sendo assim, o risco da ocorrência de tais efeitos surge apenas quando as empresas são potenciais concorrentes. Diante disso, pode-se apontar observação realizada na Comunicação da Comissão Europeia relativa aos acordos, decisões e práticas concertadas relativas à cooperação de empresas, emitida em 1968, segundo a qual não há efeitos anticompetitivos quando as empresas não estejam em concorrência em relação a seus produtos ou serviços ou, ainda, quando não tenham condições de executar individualmente as encomendas, dentre outros que estejam enquadrados nos contratos de empreendimentos comuns.

No art. 101(3)⁵⁹ do Tratado de Funcionamento da União Europeia as disposições do art. 101(1) podem ser declaradas inaplicáveis a acordos ou categorias de acordos entre empresas que contribuam para melhorar a produção ou a distribuição dos produtos, para promover o progresso técnico ou econômico, e sem impor às empresas

⁵⁸ Art. 101 (1) TFUE: São incompatíveis com o mercado interno e proibidos todos os acordos entre empresas, todas as decisões de associações de empresas e todas as práticas concertadas que sejam susceptíveis de afectar o comércio entre os Estados-Membros e que tenham por objectivo ou efeito impedir, restringir ou falsear a concorrência no mercado interno, designadamente as que consistam em:

- a) Fixar, de forma directa ou indirecta, os preços de compra ou de venda, ou quaisquer outras condições de transacção;
- b) Limitar ou controlar a produção, a distribuição, o desenvolvimento técnico ou os investimentos;
- c) Repartir os mercados ou as fontes de abastecimento;
- d) Aplicar, relativamente a parceiros comerciais, condições desiguais no caso de prestações equivalentes colocando-os, por esse facto, em desvantagem na concorrência;
- e) Subordinar a celebração de contratos à aceitação, por parte dos outros contraentes, de prestações suplementares que, pela sua natureza ou de acordo com os usos comerciais, não têm ligação com o objecto desses contratos.

⁵⁹ Art. 103(3) TFUE: As disposições no nº 1 podem, todavia, ser declaradas inaplicáveis:

- a qualquer acordo, ou categoria de acordos, entre empresas,
 - a qualquer decisão, ou categoria de decisões, de associações de empresas, e
 - a qualquer prática concertada, ou categoria de práticas concertadas,
- que contribuam para melhorar a produção ou a distribuição dos produtos ou para promover o progresso técnico ou económico, contanto que aos utilizadores se reserve uma parte equitativa do lucro daí resultante, e que:
- a) Não imponham às empresas em causa quaisquer restrições que não sejam indispensáveis à consecução desses objectivos;
 - b) Nem dêem a essas empresas a possibilidade de eliminar a concorrência relativamente a uma parte substancial dos produtos em causa.

interessadas restrições que não sejam indispensáveis para atingir tais objetivos, nem dar a essas empresas a possibilidade de eliminar a concorrência.

O fato dos acordos empresariais poderem ser positivos para os fins da União Europeia faz com que existam as concessões de isenções individuais a acordos concretos ou isenções a categorias de acordos.⁶⁰

Além disso, caso a cooperação implique na criação de uma empresa comum dever-se-á verificar a aplicabilidade das normas relativas ao controle de concentrações, ou seja, a regulação europeia de controle de concentração (Regulamento nº 139/2004 do Conselho Europeu).

O art. 3(4) da regulação europeia de concentração dispõe o seguinte:

4. A criação de uma empresa comum que desempenhe de forma duradoura todas as funções de uma entidade económica autónoma constitui uma concentração na acepção do artigo 3(b)(1).

As concentrações que se enquadram no art. 3(4) são conhecidas como “*full-function joint ventures*“, aquelas que não forem “*full-function joint ventures*“ não são submetidas à regulação europeia de controle de concentração, mas podem ser submetidas ao art. 101 do Tratado de Funcionamento da União Europeia.

As *full-function joint ventures*⁶¹ que tiverem uma dimensão comunitária tem de, necessariamente, fazer uma notificação prévia da operação. No caso das *partial-function joint ventures* não se tem que notificar pelo art. 101, tendo em vista que foi extinto pela Regulação nº 1/2003 o processo de notificação de acordos pelo art. 101 do Tratado de Funcionamento da União Europeia.

No conceito de *full-function joint ventures* estampado no art. 3(4) o termo autonomia refere-se a autonomia operacional, ou seja, para que haja autonomia operacional a *joint venture* tem que ter recursos suficientes para ter uma administração independente dedicada à sua operação diária. Para tanto são necessários recursos humanos e financeiros próprios.

A *joint venture* não será *full-function* quando realizar uma das funções das empresas que realizaram o contrato de empreendimento comum.

A *joint venture* não será suficientemente autônoma quando as empresas que a constituíram tiverem forte presença como fornecedores ou compradores dos produtos do

⁶⁰ PINHEIRO, Luís de Lima. Op. cit., p. 344.

⁶¹ WISH, Richard; BAILEY, David. *Competition Law*. Oxford University Press: Oxford, 2012, p. 837.

empreendimento comum. Isso, contudo, conforme a Comissão Europeia é possível durante um período inicial de, no máximo, três anos.

Em casos em que as vendas são realizadas durante um longo período de tempo para a empresa-mãe a Comissão Europeia irá avaliar se as empresas vendem mais de 50% do produto para empresas que não compõem a *joint venture*. Caso cheguem à conclusão de que a maior parte das vendas é realizada no mercado, afirmarão, normalmente, que se trata de *full-function joint venture*.

Outro caso interessante apresenta-se no “*trade market*“, ou seja, no mercado em que o empreendimento comum se especializa na venda e distribuição de produtos sem que haja integração vertical com as empresas-mãe. Nesse caso, há, ainda, fontes de fornecedores diversas das empresas-mãe das *joint ventures* e a empresa pode ser considerada uma *full-function joint venture*, tendo em vista que tem como fornecedores empresas concorrentes àquelas que constituíram o empreendimento comum.⁶²

Para que a *joint venture* caracterize-se como *full-function* ela tem que ser um empreendimento de longo prazo, mesmo que exista previsão contratual de dissolução do contrato no caso de desacordo entre os contratantes ou no caso de não ser bem sucedido o empreendimento.

Por fim, cabe esclarecer que quando existirem contratos acessórios entre as empresas que constituíram o empreendimento comum e a *joint venture* pode haver outras restrições, as quais poderão requerer análise sob o art. 101 do Tratado de Funcionamento da União Europeia.

No Brasil, a lei que rege a defesa da concorrência é a Lei 12.529/2011. De acordo com a mencionada lei, algumas transações relacionadas a *joint venture* devem ser notificadas ao Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), de acordo com o faturamento anual bruto das sociedades empresárias envolvidas.⁶³ Sendo assim, caso se cumpra os parâmetros do faturamento bruto anual, as partes devem notificar o CADE previamente à implementação da *joint venture*.

⁶² *Ibid*, p. 838.

⁶³ Portaria Interministerial nº 994, de 30 de maio de 2012: Art. 1º Para os efeitos da submissão obrigatória de atos de concentração a análise do Conselho Administrativo de Defesa Econômica - CADE, conforme previsto no art. 88 da Lei 12.529 de 30 de novembro de 2011, os valores mínimos de faturamento bruto anual ou volume de negócios no país passam a ser de:

I - R\$ 750.000.000,00 (setecentos e cinquenta milhões de reais) para a hipótese prevista no inciso I do art. 88, da Lei 12.529, de 2011; e

II - R\$ 75.000.000,00 (setenta e cinco milhões de reais) para a hipótese prevista no inciso II do art. 88, da Lei 12.529 de 2011.

A lei, contudo, não provê muitas informações acerca dos parâmetros utilizados para análise de uma *joint venture*, tampouco sobre as informações que as partes podem compartilhar na fase de pré-formação do empreendimento comum e os limites a serem respeitados pelas partes na fase de implementação da *joint venture*, quando já aprovada pelo CADE.

Como se pode ver, no art. 90 da Lei 12.529/2011, há uma definição genérica dos tipos de transações que podem ser considerados concentrações, dentre eles está a *joint venture*:

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.

Em nossa legislação, distintamente daquela presente na União Européia, não há qualquer distinção entre *full-function joint venture* e as *cooperative joint ventures*, devendo ambas serem submetidas ao controle de concentrações, quando o requisito do faturamento bruto anual for preenchido. A única exceção encontra-se expressa no parágrafo único do art. 90 da Lei 12.529/2011 e ocorre quando há a criação de *joint venture* para participação em licitações públicas. Nesses casos, não se faz necessário notificar o CADE.

Importa tecer certas considerações acerca da caracterização do faturamento bruto anual da empresa. A notificação deve ocorrer quando uma companhia ou um grupo de companhias tiver alcançado faturamento bruto anual de mais de 750 milhões de reais e a outra companhia ou grupo de companhias obtiver um faturamento bruto anual de mais de 75 milhões de reais. Sendo assim, além de se levar em consideração os faturamentos ou volumes de negócios das companhias envolvidas nas operações, consideram-se os faturamentos ou volumes de negócios dos grupos econômicos dos quais fazem parte as companhias.

Para que se configure como grupo econômico, tem-se que analisar os parâmetros estabelecidos na Regulação nº 2/2012 do CADE, art. 4º, I e II.

Art. 4º Entende-se como partes da operação as entidades diretamente envolvidas no negócio jurídico sendo notificado e os respectivos grupos econômicos.

§1º Considera-se grupo econômico, para fins de cálculo dos faturamentos constantes do art. 88 da Lei 12.529/11 e do preenchimento dos Anexos I e II dessa Resolução, cumulativamente:

I – as empresas que estejam sob controle comum, interno ou externo; e

II – as empresas nas quais qualquer das empresas do inciso I seja titular, direta ou indiretamente, de pelo menos 20% (vinte por cento) do capital social ou votante.

§2º No caso dos fundos de investimento, são considerados integrantes do mesmo grupo econômico, cumulativamente:

I – os fundos que estejam sob a mesma gestão;

II – o gestor;

III – os cotistas que detenham direta ou indiretamente mais de 20% das cotas de pelo menos um dos fundos do inciso I; e

IV – as empresas integrantes do portfólio dos fundos em que a participação direta ou indiretamente detida pelo fundo seja igual ou superior a 20% (vinte por cento) do capital social ou votante.

Na regulação mencionada, em seu art. 8º, I⁶⁴, está prevista a hipótese de procedimento sumário em casos de *joint ventures* que não resultem em sobreposição horizontal ou integração vertical na nova sociedade. No mesmo art. 8º, contudo, determina-se que mesmo que haja sobreposição horizontal ou integração vertical na sociedade criada, pode haver procedimento sumário, tendo em vista os incisos IV e V, casos em que não há participação em um mercado relevante superior a 20%, ou seja, casos em que há irrelevância do ponto de vista concorrencial.

⁶⁴ Art. 8º São hipóteses enquadráveis no Procedimento Sumário, as seguintes operações:

I - Joint-Ventures clássicas ou cooperativas: casos de associação de duas ou mais empresas separadas para a formação de nova empresa, sob controle comum, que visa única e exclusivamente à participação em um mercado cujos produtos/serviços não estejam horizontal ou verticalmente relacionados;

Outra resolução do CADE que se deve levar em consideração para formação de uma *joint venture* no país é a nº 1/2012, mais especificamente seu art. 108, §2º, que prevê que as partes que realizam operações que requerem notificação prévia devem manter estruturas físicas separadas e não podem modificar as condições concorrenciais até que o CADE profira uma decisão final, conforme segue:

Art. 108. O pedido de aprovação de atos de concentração econômica a que se refere o art. 88 da Lei no 12.529, de 2011, será prévio.

§2o As partes deverão manter as estruturas físicas e as condições competitivas inalteradas até a apreciação final do Cade, sendo vedadas, inclusive, quaisquer transferências de ativos e qualquer tipo de influência de uma parte sobre a outra, bem como a troca de informações concorrencialmente sensíveis que não seja estritamente necessária para a celebração do instrumento formal que vincule as partes.

Caso descumpram essa regra, pode-se aplicar multa de 60 mil reais a 60 milhões de reais e anular a operação, além de haver submissão a uma investigação por prática anticompetitiva (art. 88, §3º e §4º da Lei 12.529/2012⁶⁵).

As partes, portanto, que desejam formar a *joint venture*, devem ser extremamente cautelosas na fase inicial de negociação, tendo em vista que qualquer intercâmbio de informações sensíveis pode violar dispositivo da Lei 12.529/2012.

Percebe-se que há menção às *joint ventures* na lei e nas resoluções. Não há, todavia, um *guideline* que mostre como será apreciada a notificação para formação de um empreendimento comum.

O que se sabe, portanto, é que em casos de *joint ventures* que não geram concentração horizontal ou integração vertical há um procedimento sumário de análise.

Nos casos que não são submetidos ao procedimento sumário, analisa-se, nos casos de *joint ventures* entre competidores, a possibilidade de redução do nível de rivalidade entre as partes e a facilidade para práticas coordenadas no segmentos em que as partes da operação continuariam competindo. Além disso, em geral, na análise do risco, o CADE

⁶⁵ Art. 88. Serão submetidos ao Cade pelas partes envolvidas na operação os atos de concentração econômica em que, cumulativamente:

§ 3º Os atos que se subsumirem ao disposto no caput deste artigo não podem ser consumados antes de apreciados, nos termos deste artigo e do procedimento previsto no Capítulo II do Título VI desta Lei, sob pena de nulidade, sendo ainda imposta multa pecuniária, de valor não inferior a R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais) nem superior a R\$ 60.000.000,00 (sessenta milhões de reais), a ser aplicada nos termos da regulamentação, sem prejuízo da abertura de processo administrativo, nos termos do art. 69 desta Lei.

§ 4º Até a decisão final sobre a operação, deverão ser preservadas as condições de concorrência entre as empresas envolvidas, sob pena de aplicação das sanções previstas no § 3o deste artigo.

acessa a estrutura dos mercados nos quais as partes que irão celebrar o contrato atuam e competem, os níveis de concentração em cada mercado e o *market share* de cada uma das partes em cada mercado. O CADE também analisa se há a possibilidade de troca de informações ou coordenação entre as partes, de forma a acarretar efeitos anticompetitivos. Em casos como esse, pode aplicar condições à operação, por exemplo, determinando a implementação de regras de governança corporativa que limitem a interação e trocas de informações entre as partes, limitando o período de duração da *joint venture* ou, ainda, limitando as cláusulas de exclusividade.

Em casos de *purchasing joint ventures*, o CADE tende a acessar os possíveis efeitos nos mercados diretamente afetados pelo contrato de compra conjunta e nos mercados de revenda em que as partes que formaram a *joint venture* vendem seus produtos finais para verificar a possibilidade de se estabelecer um monopólio, de efeitos exclusionários em relação à compra de certos bens ou serviços, o compartilhamento de informações sensíveis entre competidores e a facilidade para práticas coordenadas nos mercados *downstream* em que as partes poderiam competir.

Por fim, em relação a cláusulas de não concorrência, é possível que o CADE as aceite em *joint ventures*, desde que não excedam as fronteiras dos mercados relevantes em que a *joint venture* irá conduzir as suas atividades e a razoabilidade das cláusulas considerando-se os objetivos do empreendimento comum.

Quanto ao momento de apresentação da notificação, a resolução nº 1/2012 estabelece que a notificação deve ser apresentada, preferencialmente, após as partes terem firmado contrato formal que as vincule e antes da implementação de qualquer ato para realização da transação. Sendo assim, a princípio, notificações baseadas em acordos sem vinculação podem ser aceitas.

As *joint ventures*, portanto, no âmbito do CADE, suscitam preocupações em relação à implementação de práticas anticompetitivas pelas partes que realizam a operação. Caso não entrem no escopo do chamado “controle de estruturas“, estas *joint ventures* estarão sempre sujeitas ao “controle de condutas“ que ocorre de modo repressivo (e não preventivo). As práticas anticompetitivas são reguladas no art. 36 da Lei 12.529/2011. Nesse dispositivo determina-se que qualquer ação que tenha aptidão para produzir certos efeitos deve ser considerada como violação a ordem econômica.

3.4. Lei aplicável à *joint venture* e foro competente

A noção de lei aplicável às *joint ventures* existe, especialmente, no campo daquelas contratuais, tendo em vista que nas societárias tender-se-á a aplicar as leis do país de constituição da sociedade.

Nas *joint ventures* societárias o estatuto social da pessoa jurídica determina a lei aplicável nas suas relações jurídicas internacionais de direito privado e regula a natureza jurídica da pessoa jurídica, a sua constituição, dissolução e liquidação, capacidade de gozo ou de direito de exercício ou de fato, o seu nome comercial, sua organização interna, o regime jurídico da responsabilidade civil pela violação de normas do direito societário, a responsabilidade jurídica pelas dívidas da pessoa jurídica, a sua administração, gestão e funcionamento, representação perante terceiros, a emissão de títulos, entre outros.⁶⁶

Em geral, as legislações adotam duas teorias visando determinar o estatuto pessoal da pessoa jurídica. São elas a da incorporação e a da sede social. Consoante a teoria da incorporação, a lei aplicável é a do lugar de constituição da pessoa jurídica, logo é decisiva a sede estatutária ou a designada no contrato social da pessoa jurídica. Em contraposição, na teoria da sede social, o direito aplicável é aquele do lugar da sede efetiva da pessoa jurídica. Deve, portanto, obrigatoriamente, a sede designada no contrato social ou sede estatutária coincidir com a sede efetiva para reconhecimento da capacidade jurídica.

No Brasil aplica-se a teoria da incorporação às pessoas jurídicas, tendo em vista o estatuto social, conforme definido no art. 11⁶⁷ da Lei de Introdução às Normas Brasileiras. Há que se destacar que, no caso de uma pessoa jurídica querer se instalar no Brasil por filial, agência ou estabelecimento, deverá remeter os atos constitutivos às autoridades brasileiras, ficando sujeita à lei brasileira, conforme previsão do art. 11, §1^{o68}.

Sendo assim, caso haja a criação de pessoa jurídica para constituição da *joint venture* no Brasil, em geral, aplicar-se-ão as leis brasileiras.

No campo contratual um dos princípios basilares é o da autonomia da vontade, da liberdade para contratar. Conforme dispõe Carlos Roberto Gonçalves, “essa liberdade abrange o direito de contratar se quiserem, com quem quiserem e sobre o que quiserem, ou

⁶⁶ RECHSTEINER, Beat Walter. Direito Internacional Privado – Teoria e Prática. São Paulo: Saraiva, 1998, p. 109.

⁶⁷ Art. 11. As organizações destinadas a fins de interesse coletivo, como as sociedades e as fundações, obedecem à lei do Estado em que se constituírem.

⁶⁸ Art. 11, §1º: Não poderão, entretanto ter no Brasil filiais, agências ou estabelecimentos antes de serem os atos constitutivos aprovados pelo Governo brasileiro, ficando sujeitas à lei brasileira.

seja, o direito de contratar, de escolher a pessoa com que fazê-lo e de estabelecer o conteúdo do contrato.“⁶⁹

O princípio da autonomia da vontade, previsto em nosso ordenamento jurídico no art. 421⁷⁰ do Código Civil, encontra fundamentos no poder dos contratantes de disciplinar os seus interesses mediante acordos de vontades, de forma a produzir efeitos tutelados pela ordem jurídica. Essa liberdade para contratar, todavia, pressupõe certas restrições, pois os indivíduos contratantes devem ser capazes e o objeto do contrato tem de, necessariamente, ser lícito, possível e determinado ou determinável.

A autonomia da vontade das partes está prevista, também, em relações amparadas pelo direito internacional privado e, nesse momento, entra uma análise das *joint ventures* internacionais contratuais.

A autonomia da vontade das partes no âmbito do direito internacional privado, significa que as partes podem escolher o direito aplicável ao contrato. Para tanto, as partes devem se manifestar e haver vinculação a um negócio jurídico de direito privado com conexão internacional. Ou seja, apenas em contratos que tenham bases internacionais é que a parte pode escolher a jurisdição aplicável. Caso contrário, aplica-se, em geral, a legislação do país em que se celebrou o contrato.

O princípio da autonomia da vontade não está, contudo, desvinculado da ordem jurídica estatal, conforme segue:

O princípio da autonomia da vontade das partes não é, porém, fonte de direito original, desvinculada da ordem jurídica estatal. Também não é uma regra de direito costumeiro internacional, pois é sempre a *lex fori* de cada país que decide se admite a autonomia da vontade das partes como elemento de conexão.⁷¹

O Estado tem de admitir a autonomia da vontade das partes para que seja possível a aplicação da lei designada pelas próprias partes e suas vontades subjetivas. Nesse caso, a vontade objetiva do legislador apenas se aplica subsidiariamente em caso de ausência de escolha pelas partes do direito aplicável.

O princípio da autonomia da vontade aplica-se, assim, principalmente às obrigações contratuais. Em algumas legislações e tratados internacionais, apenas, é que se

⁶⁹ GONÇALVES, Carlos Roberto. *Direito Civil Brasileiro – Contratos e Atos Unilaterais*. São Paulo: Saraiva, 2010, p. 41.

⁷⁰ Art. 421. A liberdade de contratar será exercida em razão e nos limites da função social do contrato.

⁷¹ RECHSTEINER, Beat Walter. *Op. cit.*, p. 100.

faculta a autonomia da vontade das partes quanto ao regime de bens e sucessões, por exemplo. Todavia, essa discussão não é objeto do presente trabalho.

O momento da escolha do direito aplicável pelas partes é, em geral, o da celebração do contrato. Algumas legislações, todavia, admitem a escolha do direito aplicável em data posterior e outras permitem alteração do direito aplicável.

Na doutrina existe questionamento sobre se as partes podem escolher qualquer direito como aplicável ou se há restrições dessa liberdade. Entende-se, majoritariamente, que quando a própria lei estabelece limites à autonomia da vontade das partes, estas podem escolher o direito aplicável respeitando os limites da lei, sendo juridicamente ineficaz a escolha em caso de não cumprimento dos parâmetros legais. Inexistindo restrições legais expressas, possível é a escolha de qualquer ordem jurídica como direito aplicável.

No Brasil, conforme acima mencionado, portanto, está presente o princípio da autonomia da vontade das partes em relações contratuais e, sendo assim, é possível, em geral, a escolha da legislação aplicável. Esse dispositivo foi incluído, contudo, apenas em 2002. Antes disso, havia dúvida sobre a possibilidade de escolha da legislação aplicável, apesar de ser costume nos contratos internacionais celebrados com participação de empresas brasileiras haver cláusula expressa determinando a lei aplicável ao contrato.

Cabe fazer uma última observação em relação à escolha da lei aplicável, tendo em vista o art. 9º da Lei de Introdução às Normas Brasileiras, segundo o qual:

Art. 9º Para qualificar e reger as obrigações, aplicar-se-á a lei do país em que se constituírem.

§ 1º Destinando-se a obrigação a ser executada no Brasil e dependendo de forma essencial, será esta observada, admitidas as peculiaridades da lei estrangeira quanto aos requisitos extrínsecos do ato.

§ 2º A obrigação resultante do contrato reputa-se constituída no lugar em que residir o proponente.

O mencionado art. deve, contudo, ser apreciado conforme a Constituição Federal, a qual não proíbe a eleição, pelas partes, do direito aplicável ao contrato internacional, tendo em vista que tal escolha está amparada pela autonomia privada, a qual tem origem na cláusula constitucional de liberdade, inscrita dentre os direitos e garantias fundamentais.⁷²

⁷² BARROSO, Luís Roberto. TIBURCIO, Carmen. *O direito internacional contemporâneo*. São Paulo: Renovar, 2006.

A eleição do foro para solucionar as controvérsias é outro ponto a ser definido no âmbito das *joint ventures* contratuais, tendo em vista que nas societárias o foro competente é, em geral, o do local de registro da sociedade.

A eleição do foro deve ser convencionada pelas partes e tem de estar prevista em uma cláusula do contrato. O local do foro pode ser o mesmo da lei aplicável, ou distinto. Cabe às partes, no uso de sua autonomia da vontade, escolher. Há, contudo, certas controvérsias em que não se considera a cláusula de eleição de foro para serem resolvidas. Elas, necessariamente, terão de ser julgadas pelos tribunais do país em que se der a questão. Um bom exemplo são os casos trabalhistas em geral.

Caso não haja a previsão contratual, tem de se analisar o contrato para verificar qual deve ser o foro competente.

A opção alternativa aos custosos e lentos tribunais estatais é a arbitragem. Diante do estabelecimento de cláusula em que se determina a arbitragem como forma de resolução das controvérsias, não há que se discutir qual o foro competente.

4. Conclusão

As *joint ventures* são um formato para implementação de negócios, antes de ser um conceito jurídico. Enquanto conceito, tem um sentido extremamente fluido e uma estrutura que varia de acordo com a vontade daqueles que irão implementar o empreendimento comum, especialmente quando se tratar de uma *unincorporated joint venture*. Importa esclarecer, contudo, que a estrutura deve ater-se a certos parâmetros legais.

Sendo assim, não se pode afirmar que as *joint ventures* internacionais possuem estruturas especiais, quando comparadas àquelas *joint ventures* essencialmente domésticas, ou seja, *joint ventures* formadas por parceiros nacionais e com atuação nacional. As estruturas acabam sendo semelhantes, pois, em geral, firma-se um acordo-base e alguns contratos satélites, caso necessário. A grande diferença reside na distinção de *incorporated joint venture* das *unincorporated joint ventures*.

A estruturação das *joint ventures* acaba sendo moldada às necessidades para implementação e sucesso do projeto, podendo ser tanto uma *incorporated joint venture* ou uma *unincorporated joint venture*, dependendo da finalidade, do objeto, bem como do interesse dos parceiros.

Quanto à outra questão apresentada na introdução, de possível diferença de funcionamento das *joint ventures* internacionais daquelas domésticas, essa, sim, suscita uma discussão interessante.

Apesar da ênfase dada à estruturas das *joint ventures*, talvez devido às dificuldades de identificar um conceito jurídico para essa noção que deve ser considerada, sobretudo, econômica, deve-se migrar o foco da análise ao funcionamento das *joint ventures*, pois nesse âmbito há distinções interessantes entre *joint ventures* internacionais e aquelas domésticas.

As *joint ventures* internacionais tem uma função precípua de possibilitar cooperação internacional, a qual é enriquecedora do ponto de vista tecnológico, farmacêutico, automobilístico, enfim, de diversos pontos de vista, mas, sobretudo, de possibilitar a pequenas sociedades empresárias de países em desenvolvimento a associação a empresas de grande porte que auxiliem no seu crescimento e, muitas vezes, no desenvolvimento do país da empresa local.

Além disso, em países pequenos, muitas vezes as empresas não tem parceiros locais para ajudar na inovação em determinados mercados, sendo assim, impossível é a implementação de uma *joint venture* nacional. O empreendimento comum internacional acaba

sendo uma das melhores ferramentas a possibilitar pesquisa e, conseqüentemente, inovação em alguns campos. O parceiro local contribui com conhecimentos que tenha em relação a um determinado mercado, por exemplo, e o parceiro estrangeiro, muitas vezes uma multinacional, contribui com tecnologia, ou capital, *e.g.*

Nesse âmbito específico de pesquisa e desenvolvimento, o funcionamento das *joint ventures* internacionais é interessante, pois é um meio que possibilita o compartilhamento dos riscos de empreender no campo dos estudos e que, ao mesmo tempo, ao gerar frutos, produz amplos benefícios à comunidade internacional. Enxerga-se isso a partir dos mencionados exemplos das *joint ventures* no campo farmacêutico, bem como de biocombustíveis.

Do ponto de vista concorrencial, o funcionamento de uma *joint venture* nacional e de uma internacional é distinto também. Primeiramente, e mais óbvio, é que no âmbito nacional a autoridade local analisa a questão sob o ponto de vista doméstico – nestes casos, em geral, os efeitos concorrenciais são inexistentes, pelo menos do ponto de vista estrutural, ainda que do ponto de vista comportamental possam gerar algum risco de comportamento do coordenador, que poderá ser objeto de controle posterior, por via repressiva e não preventiva. Do ponto de vista internacional, contudo, pode haver impactos concorrenciais significativos. Além disso, usualmente, as autoridades estrangeiras tem que coordenar as seus esforços de forma a ter algum sucesso nas investigações e *enforcement* das decisões.

Um bom exemplo para diferenciar o funcionamento das *joint ventures* nacionais das internacionais são os cartéis de exportação formados por sociedades empresárias de países asiáticos, cujos efeitos são sentidos na concorrência no âmbito internacional. Diferencia-se do funcionamento de uma *joint venture* nacional, tendo em vista que são dois players que se voltam ao mercado externo e estão sujeitos a uma “jurisdição” concorrencial distinta.

Os cartéis de exportação são *joint ventures* criadas, não com o objetivo de vender produtos no mercado interno. Ou seja, não são *joint ventures* nacionais. São *joint ventures* internacionais que impactam o comércio exterior. Mencionadas *joint ventures* internacionais funcionam de forma distinta daquelas nacionais, as quais impactam, exclusivamente, no mercado interno dos parceiros locais que implementam o empreendimento comum.

Por fim, a distinção entre o funcionamento de *joint ventures* nacionais, daquelas internacionais encontra fundamento no âmbito contratual e na questão relativa à lei

aplicável. Nas *joint ventures* internacionais contratuais é possível a eleição de foro e a escolha da lei aplicável, diversamente do que ocorre nas *joint ventures* nacionais, em que isso não é possível.

Sendo assim, do ponto de vista de funcionamento podem-se estabelecer certas distinções entre *joint ventures* nacionais e aquelas internacionais, pelo que se justifica uma migração de análise da estrutura à função, como sugerido neste trabalho.

5. Bibliografia

AMIEL-COSME, Laurence. *Les réseaux de distribution*. Paris: LGDJ, 1995.

BAPTISTA, Luiz Olavo. Uma introdução às “joint ventures“. *Revista de Direito Público*, nº 64, ano XV, outubro/dezembro 1982, p. 263-283.

BAPTISTA, Luiz Olavo. A “joint venture“ – Uma Perspectiva Comparatista. *Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro*, n. 42, abril/junho 1981, p. 39 - 59.

BOBBIO, Norberto. *Da estrutura à função: novos estudos de teoria do direito*. São Paulo: Manole, 2007.

CARVALHO, Patrícia. *Joint Venture – um olhar voltado para o futuro*. *Revista de Direito Privado*, n. 6, ano 2, abril/junho 2001, p. 162 – 172.

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

FILHO, Calixto Salomão. *Regulação da atividade econômica (princípios e fundamentos jurídicos)*. São Paulo: Malheiros, 2008.

FLORES, Thiago V. A Joint Venture Internacional e sua Aprovação consoante a Lei Antitruste Brasileira. *Revista de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul*, vol. 22, 2002, p. 463.

FONG, Ivan K. WALKER, John Kent. International High-Technology Joint Ventures: an antitrust and antidumping analysis. *International, Tax & Business Law*, n. 57, 1989. Disponível em: <http://scjolarsjip.law.berkeley.edu/bjil/vol7/iss1/2>. Acesso em: 10.07.2013.

GLITZ, Frederico. MORO, Luana Casagrande Calomeno. Apontamentos sobre as *joint ventures* societárias constituídas sob o regime das sociedades limitadas. *Revista de Direito Empresarial*, ano 9, n.1, janeiro/abril 2012, p. 77-95.

GONÇALVES, Carlos Roberto. *Direito Civil Brasileiro – Contratos e Atos Unilaterais*. São Paulo: Saraiva, 2010.

GUTTERMAN, Alan. *A Short Course in International Joint Ventures*. World Trade Press: Novato, 2002.

HENRIQUES, Hécliton Santini. VASCONCELLOS, Gláucia Maria. A “Joint Venture“ no contexto da economia brasileira. *Anal. & Conj.*, Belo Horizonte, v.3, nº2, maio/agosto 1998, p. 104-117.

JÚNIOR, Ronaldo Porto. *Contratos relacionais e defesa do consumidor*. 2ª Edição. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2007.

KARMOKOLIAS, And Yannis. JASPERSEN, Fred. GLEN, Jack. MILLER, Robert. International Joint Ventures in Developing Countries. *Finance & Development*, march 1997, p. 26 - 29.

KILLING, J. Peter. "How to Make a Global Joint Venture Work". *Harvard Business Review*, v. 60, maio/jun. 1982, p. 120- 127.

LOBO, C. A. da Silveira. As Joint Ventures. *Revista de Direito Renovar*, vol. 1, janeiro/abril 1995, p. 77-89.

MACNEIL, Ian. “Relational Contract Theory: Challenges and Queries“. *Northwestern University Law Review*. Spring, 2000.

PINHEIRO, Luís de Lima. *Contrato de empreendimento comum (joint venture) em direito internacional privado*. Almedina: Coimbra, 2003.

PIRONON, Valérie. *Contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*. Dalloz: Paris, 2004.

RECHSTEINER, Beat Walter. *Direito Internacional Privado – Teoria e Prática*. São Paulo: Saraiva, 1998.

RODRIGUES, Suzana Braga. GUIMARÃES, Rogério. Joint-Ventures internacionais como agentes de desenvolvimento tecnológico e aprendizagem gerencial no contexto global. *Análise & Conjuntura*, Belo Horizonte, v. 8, n. 2/3, maio/dez. 1993, p. 103 - 118.

ROWLEY. *Modern Law of Partnership*. Indianapolis: The Merryl Brooks, 1916, p. 1933. *Apud*: FIORATI, Jete Jane. *Direito do Comércio Internacional*. Franca: UNESP, 2006.

SALOMÃO FILHO, Calixto. *Direito Concorrencial: as estruturas*. São Paulo: Malheiros, 2002.

VIDOTTO, Rodrigo Silva. *Uma visão sobre alianças estratégicas: consórcios, joint ventures e organizações virtuais*. Disponível em: <http://www.ifbae.com.br/congresso2/pdf/trab27.pdf>. Acesso em: 30.06.2013.

VILLELA, Mariana. GÂNDARA, Livia. DUARTE, Leonardo Maniglia. *Brazil: Joint Ventures*. Disponível em: <http://globalcompetitionreview.com/reviews/46/sections/158/chapters/1811/>. Acesso em: 05/04/2013.

WEBER, Max. *Law in economy and society*. Cambridge: Harvard University, 1954, p.194. *Apud*: Paula Forgioni. *Teoria Geral dos Contratos Empresariais*. RT: São Paulo, 2009.

WISH, Richard; BAILEY, David. *Competition Law*. Oxford University Press: Oxford, 2012.