



“As *joint ventures* são uma forma de associação empresarial visando à exploração econômica de determinado setor. O modelo que há muitos séculos impulsionou o comércio marítimo hoje pode ser encarado como possível meio de desenvolver a exploração dos mares.”

JOINT VENTURE PERSPECTIVAS PARA O MERCADO MARÍTIMO

■ POR MARCO ANTONIO MOYSÉS FILHO

A associação de pessoas para fins comerciais esteve presente em toda a história da humanidade. Sempre houve quem precisasse de um parceiro para implementar algum empreendimento comercial, fosse por falta de experiência, capacidade técnica ou econômica, visando ao lucro. Tais parcerias sempre foram muito utilizadas no comércio por via marítima, aproveitando-se o conhecimento de um viajante explorador e o capital de um investidor.

A *joint venture*, da forma como é mundialmente conhecida hoje, provém da jurisprudência norte-americana, que muito discutiu quais seriam suas características principais e como estas deveriam ser entendidas dentro do ordenamento jurídico vigente.

Segundo Jete Jane Fiorati (2006), os países da *common law* foram os primeiros a tentar estabelecer o conceito exato da expressão *joint venture*, atribuindo ao termo as formas de colaboração empresarial. Aduz a autora, ainda, que não há uma tradução para o termo *joint venture* no português, e que o instituto de Direito interno que mais se assemelha à prática é o consórcio. Em perspectiva internacional, no Direito Marítimo, entretanto, esta aproximação se dá com maior evidência em relação à *partnership*.

MODALIDADES DE JOINT VENTURE

Quanto às modalidades de *joint venture*, podemos classificá-las de diversas formas. Quanto à nacionalidade, podem ser nacionais, quando todos os *venturers* são da mesma nacionalidade; e internacionais, quando os *venturers* são de nacionalidades distintas, sendo muito utilizada para a entrada em novos mercados. Neste caso, comumente

quando uma empresa se associa à outra com conhecimento sobre certo mercado consumidor.

Quanto à formação e investimento dos participantes, podem ser distintas em *equity joint venture*, associação que implica a contribuição de capitais, como bem lembra Luiz Olavo Baptista (1981), podendo ser utilizada para o investimento de capitais de países desenvolvidos em empresas de países em desenvolvimento; e *non equity joint venture*, quando a associação não está atrelada à contribuição de capitais por algum dos participantes. Ainda segundo o autor, neste último caso, é como se o investidor agisse como o credor de um empréstimo, sendo esta a única forma de integrar uma *joint venture* em países socialistas, em que não é permitida a propriedade particular dos chamados bens de produção.

Já sob o ponto de vista formal, vislumbram-se a *corporate joint venture* e a *non corporate joint venture*. O primeiro tipo é uma associação que dá origem a uma nova pessoa jurídica, chamada de sociedade-empresa ou *joint venture* societária. Já a *non corporate joint venture* é também conhecida no Brasil como *joint venture* contratual e se caracteriza por não formar uma nova pessoa jurídica, mesmo que haja o risco compartilhado do empreendimento, como nas *corporate joint venture*. Porém, na grande maioria dos casos, em *joint ventures* contratuais não há contribuições de capital. Vale ressaltar que, apesar da nomenclatura classificatória, tanto as *corporate* como as *non corporate joint ventures* são formadas por contratos entre as partes e, na verdade, diversos deles.

As *joint ventures* podem ser também divididas em transitórias e permanentes, de acordo com seu período de duração. Como bem lembra Maristela Basso (1998), são



bons exemplos da primeira o consórcio, e da segunda, a filial comum internacional, quando duas ou mais empresas detêm o capital de uma sociedade e exercem a direção econômica dela, uma coordenação conjunta, geralmente de caráter duradouro.

Nos diversos setores de exploração econômica, as *joint ventures* têm sido empregadas de acordo com as necessidades dos empreendimentos. Em geral, explorações mais duradouras são formadas por *corporate joint ventures*, e casos mais pontuais, por *non corporate joint venture*.

NATUREZA JURÍDICA DA JOINT VENTURE

A *joint venture*, em si, não é uma forma societária específica, mas apenas uma denominação dada ao empreendimento que melhor reflete os objetivos econômicos e o perfil do empreendimento e da sociedade em si. Não é demais lembrar que nem toda *joint venture* deve escolher uma forma societária, uma vez que apenas as chamadas *corporate joint ventures* se consubstanciam por meio de uma nova pessoa jurídica diferente de seus sócios, sejam pessoas jurídicas ou naturais.

Desta forma, as *joint ventures* devem se adaptar às possibilidades societárias permitidas pelo ordenamento jurídico do país em que irá se instalar. Há grande importância neste aspecto, haja vista a escolha da sociedade ser essencial para o bom andamento da *joint venture* e a consecução dos seus objetivos.

No Brasil, a forma mais comum de *joint venture* é o consórcio de empresas (*non corporate joint venture*).

OS CONTRATOS DE JOINT VENTURE

Os motivos que levam pessoas físicas e jurídicas a se associarem com finalidades específicas, formando *joint ventures*, podem ser os mais diversos. Dentre alguns, decorrentes da necessidade de cada empreendimento alcançar maior relevância no mercado econômico, citamos: (i) manter ou preservar sua imagem perante consumidores e outros investidores; (ii) transferência de tecnologia; (iii) busca por novos mercados; (iv) pressões do país anfitrião, como a restrição à entrada de capital estrangeiro no país; (v) isenções fiscais e tributárias; (vi) facilidades de produção devido à existência de matéria-prima ou componentes; (vii) divisão dos riscos inerentes ao empreendimento; e (viii) mão de obra.

Os contratos de formação de *joint ventures* são contratos específicos, em que cada caso deve ser analisado de acordo com os objetivos da união, suas necessidades e possibilidades. Por isso, não há um "contrato modelo" que sirva para estas situações, devendo os advogados das partes, ouvindo as próprias partes e outros profissionais envolvidos, conhecer todas estas questões que influem na formação e execução dos contratos e adaptá-las ao caso concreto.

A formação da *joint venture* é geralmente feita por meio de diversos contratos, mesmo que seja uma *joint venture*

societária. Estes contratos podem ser classificados em contrato-base (ou acordo-base) e contratos-satélites (ou acordos-satélites) e as negociações são parte essencial no desenvolvimento destes contratos

O primeiro é a pedra fundamental da relação entre os parceiros, sendo que os instrumentos satélite, que podem ser celebrados posteriormente, tratam de questões específicas e pontuais da parceria, como por exemplo a forma de revisão e atualização de uma tecnologia que está sendo transferida.

O contrato-base possui algumas cláusulas típicas, cuja disposição no contrato pode variar, e que, somadas ao preâmbulo do instrumento, são essenciais para evitar conflitos na parceria. Trata-se de elementos distintivos como: (i) as partes contratantes e sua qualificação; (ii) cláusula de idioma; (iii) cláusula de intenções; (iv) cláusula de objeto; (v) direitos e deveres das partes; (vi) cláusula de lei aplicável; (vii) cláusula de solução de conflitos; (viii) cláusula de *hardship*; (ix) cláusula de localização de planta; (x) cláusula de definição técnica e viabilidade do projeto; (xi) cláusula de administração e gerenciamento; (xii) cláusula de segredo (não divulgação de informações); e (xiii) cláusula de resilição e escape.

Além do disposto no acordo-base, as partes têm outras questões que podem ser negociadas e consubstanciadas em acordos-satélites. Como o próprio nome alude, estes contratos são como acordos secundários, na medida que pormenorizam situações já delineadas no instrumento-base. Podem ser anexos ao contrato-base (neste caso, assinados juntamente com o principal) ou podem ser negociados em momento posterior, quando houver possibilidade ou necessidade.

As matérias mais tratadas em acordos-satélites são a transferência de tecnologia, uma vez que, em contratos que versam sobre tecnologia, uma série de questões técnicas podem surgir apenas após iniciados os diversos trabalhos de implementação ou, até, com relação ao pagamento de *royalties*.

CONCLUSÃO

As *joint ventures* são uma forma de associação empresarial visando à exploração econômica de determinado setor. Não obedecendo a uma forma societária específica, nem mesmo precisando se conformar como uma sociedade empresária, é uma ótima possibilidade de aliar o capital estrangeiro a investimentos no Brasil, em especial na área de desenvolvimento de tecnologia e construção naval.

Assim, o modelo que há muitos séculos impulsionou o comércio marítimo hoje pode ser encarado como possível meio de desenvolver a exploração dos mares. São comuns a formação de *joint ventures* para a construção naval de navegação, que demanda conhecimentos específicos variados, e a exploração de recursos minerais, como o petróleo da área do pré-sal. 

REFERÊNCIAS

- BAPTISTA, Luiz Olavo. A *joint venture*. Uma perspectiva comparatista. *Revista de Direito Mercantil*, nº 42, ano XX, p. 39-59, 1981.
BASSO, Maristela. *Joint venture: manual prático das associações empresariais*. 3. ed. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1998.
FIORATI, Jete Jane. *Direito do Comércio Internacional: OMC, telecomunicações e estratégia empresarial*. Franca: UNESP-FHDSS, 2006.