

XXXII CONGRESSO NACIONAL DO CONPEDI SÃO PAULO - SP

DIREITO EMPRESARIAL I

VIVIANE COÊLHO DE SÉLLOS KNOERR

RICARDO AUGUSTO BONOTTO BARBOZA

Todos os direitos reservados e protegidos. Nenhuma parte destes anais poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados sem prévia autorização dos editores.

Diretoria - CONPEDI

Presidente - Profa. Dra. Samyra Haydée Dal Farra Naspolini - FMU - São Paulo

Diretor Executivo - Prof. Dr. Orides Mezzaroba - UFSC - Santa Catarina

Vice-presidente Norte - Prof. Dr. Jean Carlos Dias - Cesupa - Pará

Vice-presidente Centro-Oeste - Prof. Dr. José Querino Tavares Neto - UFG - Goiás

Vice-presidente Sul - Prof. Dr. Leonel Severo Rocha - Unisinos - Rio Grande do Sul

Vice-presidente Sudeste - Profa. Dra. Rosângela Lunardelli Cavallazzi - UFRJ/PUCRio - Rio de Janeiro

Vice-presidente Nordeste - Prof. Dr. Raymundo Juliano Feitosa - UNICAP - Pernambuco

Representante Discente: Prof. Dr. Abner da Silva Jaques - UPM/UNIGRAN - Mato Grosso do Sul

Conselho Fiscal:

Prof. Dr. José Filomeno de Moraes Filho - UFMA - Maranhão

Prof. Dr. Caio Augusto Souza Lara - SKEMA/ESDHC/UFMG - Minas Gerais

Prof. Dr. Valter Moura do Carmo - UFERSA - Rio Grande do Norte

Prof. Dr. Fernando Passos - UNIARA - São Paulo

Prof. Dr. Edinilson Donisete Machado - UNIVEM/UENP - São Paulo

Secretarias

Relações Institucionais:

Prof. Dra. Claudia Maria Barbosa - PUCPR - Paraná

Prof. Dr. Heron José de Santana Gordilho - UFBA - Bahia

Profa. Dra. Daniela Marques de Moraes - UNB - Distrito Federal

Comunicação:

Prof. Dr. Robison Tramontina - UNOESC - Santa Catarina

Prof. Dr. Liton Lanes Pilau Sobrinho - UPF/Univali - Rio Grande do Sul

Prof. Dr. Lucas Gonçalves da Silva - UFS - Sergipe

Relações Internacionais para o Continente Americano:

Prof. Dr. Jerônimo Siqueira Tybusch - UFSM - Rio Grande do sul

Prof. Dr. Paulo Roberto Barbosa Ramos - UFMA - Maranhão

Prof. Dr. Felipe Chiarello de Souza Pinto - UPM - São Paulo

Relações Internacionais para os demais Continentes:

Profa. Dra. Gina Vidal Marcilio Pompeu - UNIFOR - Ceará

Profa. Dra. Sandra Regina Martini - UNIRITTER / UFRGS - Rio Grande do Sul

Profa. Dra. Maria Claudia da Silva Antunes de Souza - UNIVALI - Santa Catarina

Educação Jurídica

Profa. Dra. Viviane Coêlho de Séllos Knoerr - Unicuritiba - PR

Prof. Dr. Rubens Beçak - USP - SP

Profa. Dra. Livia Gaigher Bosio Campello - UFMS - MS

Eventos:

Prof. Dr. Yuri Nathan da Costa Lannes - FDF - São Paulo

Profa. Dra. Norma Sueli Padilha - UFSC - Santa Catarina

Prof. Dr. Juraci Mourão Lopes Filho - UNICHRISTUS - Ceará

Comissão Especial

Prof. Dr. João Marcelo de Lima Assafim - UFRJ - RJ

Profa. Dra. Maria Creusa De Araújo Borges - UFPB - PB

Prof. Dr. Antônio Carlos Diniz Murta - Fumec - MG

Prof. Dr. Rogério Borba - UNIFACVEST - SC

D597

Direito empresarial I[Recurso eletrônico on-line] organização CONPEDI

Coordenadores: Viviane Coêlho de Séllos Knoerr, Ricardo Augusto Bonotto Barboza – Florianópolis: CONPEDI, 2025.

Inclui bibliografia

ISBN: 978-65-5274-326-8

Modo de acesso: www.conpedi.org.br em publicações

Tema: Os Caminhos Da Internacionalização E O Futuro Do Direito

1. Direito – Estudo e ensino (Pós-graduação) – Encontros Nacionais. 2. Direito. 3. Empresarial. 2. Direito civil. 3. Contemporâneo. XXXII Congresso Nacional do CONPEDI São Paulo - SP (4: 2025: Florianópolis, Brasil).

CDU: 34

XXXII CONGRESSO NACIONAL DO CONPEDI SÃO PAULO - SP

DIREITO EMPRESARIAL I

Apresentação

O Grupo de Trabalho Direito Empresarial I, foi um espaço destinado à reflexão crítica e interdisciplinar sobre os desafios contemporâneos da atividade empresarial em um cenário marcado por crises econômicas, transformações tecnológicas e crescente complexidade regulatória. Os estudos que compuseram este GT demonstram a vitalidade da pesquisa jurídica aplicada ao ambiente de negócios, explorando temas que vão desde a governança corporativa e o funcionamento dos mercados até a estruturação de operações empresariais, mecanismos de prevenção de litígios e instrumentos de superação da crise.

No campo da insolvência e recuperação judicial, os trabalhos evidenciam o esforço de compreender a função econômica do direito na preservação da empresa viável. São exemplos disso as análises sobre a exclusão dos créditos de atos cooperativos, a criação de subclasses de credores e o papel da participação dos credores na elaboração de planos alternativos, bem como as discussões sobre o enquadramento jurídico dos honorários advocatícios e a importância da constatação prévia como instrumento técnico de diagnóstico. Essas pesquisas iluminam a tensão estrutural entre autonomia privada, preservação da empresa, proteção de credores e eficiência econômica, contribuindo para uma interpretação sistêmica da Lei nº 11.101/2005.

A interface entre governança corporativa, ética e integridade também marca presença relevante neste GT. Os estudos sobre compliance no cooperativismo gaúcho e sobre a prevenção da corrupção a partir da teoria dos stakeholders reforçam a necessidade de estruturas de controle alinhadas à responsabilidade social empresarial. Ao mesmo tempo, a discussão sobre pejetização e os posicionamentos do Supremo Tribunal Federal, com seus reflexos trabalhistas, arbitrais e tributários, exemplifica as complexidades jurídicas relacionadas à gestão de pessoas e à autonomia contratual na atualidade.

No plano da organização societária e das operações empresariais, temas como a função econômica dos contratos de fusões e aquisições, a responsabilização em joint ventures e a possibilidade de segregação patrimonial via trust sob a Convenção de Haia demonstram a sofisticação crescente das estruturas negociais e a importância da racionalidade contratual para a eficiência dos mercados. Complementarmente, o estudo sobre cláusulas contratuais

inovadoras em startups revela a relevância de mecanismos jurídicos criativos e adaptados à dinâmica dos ecossistemas de inovação, contribuindo para a prevenção de conflitos e a segurança jurídica dos investimentos.

No campo da contabilidade e análise econômica, o trabalho dedicado à importância do balanço patrimonial na tomada de decisões empresariais mostra como a informação contábil qualificada é indispensável para a gestão eficiente e para a própria compreensão econômica da empresa, ponto de convergência para diversos debates deste GT.

Por fim, o grupo acolhe reflexões que ampliam o diálogo entre o direito e outras racionalidades sociais. A discussão sobre jurisdição da prova penal algorítmica em empresas transnacionais evidencia os desafios impostos pela tecnologia e pela atuação global dos agentes econômicos. Já o trabalho que contrapõe destruição criadora e regulação democrática, a partir de autores como Schumpeter, Furtado, Polanyi e Benfatti, oferece uma leitura crítica sobre o papel do direito no equilíbrio entre inovação, desenvolvimento e proteção social.

Assim, este GT se apresentou como um espaço plural, no qual convergem perspectivas jurídicas, econômicas, tecnológicas e sociais. A diversidade dos temas aqui reunidos demonstra que o Direito Empresarial contemporâneo ultrapassa a simples normatividade e se consolida como campo estratégico para compreender e orientar as transformações do ambiente de negócios. Desejamos a todos um excelente encontro, com debates fecundos e contribuições significativas para o avanço da pesquisa e da prática jurídica no Brasil.

JOINT VENTURE: A RESPONSABILIZAÇÃO DOS CO-VENTURES (PARTICIPANTES) NAS INCORPORATED E UNINCORPORATED JOINT VENTURES

JOINT VENTURE: ACCOUNTABILITY OF CO-VENTURES (PARTICIPANTS) IN INCORPORATED UNINCORPORATED AND JOINT VENTURES

João Paulo Vieira Deschk

Resumo

o presente artigo objetiva abordar as joint ventures, em duas das suas principais formas de constituição, quais sejam as incorporated e as unincorporated joint ventures, com o intuito de demonstrar suas peculiaridades, suas vantagens e desvantagens num cenário de mundo globalizado em que estão inseridas. Essa forma de concentração empresarial tem sido usada atualmente como modelos estratégicos com objetivo de fomentar a atividade empresarial tanto nacional quanto internacional, bem como o desenvolvimento econômico tanto dos envolvidos na concentração, quanto daqueles que estão indiretamente ligados à atividade que se desenvolve. O trabalho visa também diferenciar as formas de responsabilização dos co-ventures, popularmente chamados de sócios das joint ventures, pois, a partir da concentração empresarial, a responsabilidade patrimonial sobre os atos realizados em prol da atividade que se iniciou, deve ser vista com cuidado e atenção ao tipo de joint venture que se criou. Tem-se por finalidade indicar a Joint Venture como instrumento útil e válido para modernização do Direito Empresarial brasileiro.

Palavras-chave: Joint venture, Incorporated joint venture, Unincorporated joint venture, Responsabilidade, Direito empresarial

Abstract/Resumen/Résumé

the present article aims to address the joint ventures, in two of its main forms of constitution, namely the incorporated and unincorporated joint ventures, in order to demonstrate their peculiarities, their advantages and disadvantages in a globalized world scenario in which they operate. This form of business combination is currently being used as strategic models in order to foster entrepreneurship both national and international, as well as the economic development of both involved in the concentration, as those that are indirectly linked to the activity that develops. The work also aims to differentiate forms of accountability of co-ventures, popularly called partners of joint ventures, as from the business combination, the equity responsibility for acts performed in support of the activity that began, should be viewed with caution and attention to the type of joint venture that was created. The purpose is to indicate the Joint Venture as a useful and valid instrument for the modernization of Brazilian Business Law.

Keywords/Palabras-claves/Mots-clés: Joint venture, Incorporated joint venture, unincorporated joint venture, Responsibility, Business law

1. Introdução:

Os assuntos que permeiam o direito empresarial estão como em quase todos os ramos do direito, em constante evolução e transformação, cabendo aos estudiosos desses temas, analisarem as conjunturas factuais, desenvolverem suas teses e teorias e adaptá-las ao direito.

Mais especificamente no que tange às concentrações empresariais, as rápidas transformações econômicas em nível mundial e também nacional, faz com que as empresas busquem associações ou parcerias para que possam se manter vivas dentro de um mercado cada vez mais competitivo e globalizado.

As joint ventures, como forma de concentração empresarial, são uma das alternativas para associação e desenvolvimento da atividade empresarial, onde se busca otimizar os esforços para maximizar resultados.

Diante disso, o presente trabalho pretende apresentar esse instituto passando inicialmente a questão conceitual e de características, apontando na sequência alguns dos motivos pelos quais é acertada a opção pela joint venture, finalizando o trabalho com a diferenciação que se entende primordial neste assunto.

As incorporated Joint Venture e as Unincorporated Joint Venture quando diferenciadas no decorrer do texto, se mostrarão bastante úteis aos empresários que optarem por uma ou por outra forma de associação, tendo como principal ponto dessa diferenciação a responsabilidade dos co-ventures – que analogicamente podem ser chamados de sócios no caso das Incorporated Joint Venture – quando do desenvolvimento da atividade determinada na Joint Venture.

2. Joint Venture:

Cabe inicialmente, apresentar o instituto da Joint Venture, indicando sua origem, seu conceito e características, não com a pretensão de se esgotar o tema, devido a vasta bibliografia sobre o tema, principalmente no comércio internacional, contudo, se mostra como de fundamental importância esta primeira análise, pois, como se propõe tratar de uma forma de concentração empresarial, é razoável a apresentação do que se entende ser básico para compreensão do tema para, posteriormente versar sobre o proposto para o presente trabalho.

2.1. Origem

De início cabe indicar o que parte da doutrina indica como a origem do instituto da Joint Venture, e por se tratar de um assunto inerente ao comércio, principalmente ao comércio internacional, Daniel Amin Ferraz (2001, p.104) cita Luiz Olavo Batista e Pascal Durand-Barthez que apontam como origem da Joint Venture, o direito anglo-saxão, afirmando que

BAPTISTA e DURAND-BARTHEZ pontuam que o instituto em questão teria sua origem no direito anglo-saxão, de uma forma de associação empírica, com aplicação em certos campos do direito interno, logrando posteriormente, a universalidade das práticas negociais.

Já Frederico Glitz (2013, p. 9910) não diverge dos citados autores, contudo acrescenta à discussão, a afirmação de que a Joint Venture tem como origem, as associações comerciais da antiguidade, citando:

Normalmente vincula-se a origem das Joint Ventures ao Direito anglo-saxão. Aparentemente as origens mais remotas encontrar-se-iam nas associações comerciais dos fenícios, dos egípcios e dos assírios babilônicos.

Conforme se verá adiante, a partir da indicação do conceito e características das Joint Ventures, será possível concluir pela grande possibilidade de a origem dessa forma de concentração empresarial estar atrelada na antiguidade, pois, como é sabido, o comércio internacional daquela época, tinha por praxe a união de esforços para melhoria dos produtos, das formas de distribuição e transporte das mercadorias negociadas.

A imprecisão para que se possa indicar definitivamente a origem das Joint Venture, tem fundamento devido ao fato de que a história do comércio se confunde com a história da humanidade, contudo, as associações comerciais com a finalidade de melhorias no desempenho e lucros, são identificadas em vários momentos da história,

cabendo ao pesquisador identificar as características das associações realizadas, com o que se entende hoje por Joint Venture.

2.2. Conceito

Ao se propor conceituar determinado tema, passa-se a impressão que as definições que seguirão determinarão com exatidão tudo o que se possa entender sobre o mesmo. Contudo, o direito é uma ciência em constante evolução, principalmente o direito empresarial que, devido à velocidade da informação, e mesmo a velocidade que as negociações ocorrem, é possível afirmar que o direito está sempre correndo atrás do fato, e as constantes mudanças legislativas muitas vezes não são suficientes para regular o comércio – tanto nacional quanto internacional – e suas diversidades.

Diante desse cenário, inicialmente apresenta-se o conceito tratado por Maristela Basso (2002, p. 15), em obra que trata com bastante atenção para o instituto da Joint Venture, indicando que

Joint venture corresponde a uma forma ou método de cooperação entre empresas de um mesmo país ou de países diferentes, sendo usada na linguagem comercial para designar qualquer acordo empresarial para a realização de um projeto específico, uma aventura comum, independente da forma jurídica adotada: societária, quando constitui uma terceira pessoa jurídica para a realização do empreendimento comum, ou somente contratual, quando o acordo entre os parceiros não dá nascimento a uma pessoa jurídica independente.

Vale frisar aqui o termo citado pela autora, “aventura comum”, que pode ser aplicada, como uma tradução livre para o termo em inglês Joint Venture. Não deixa de ser uma aventura, na concepção do termo, tendo em vista que muitas empresas que se utilizam deste instituto, passam a integrar mercados desconhecidos, ou mesmo, aliam-se a empresas de outro segmento de mercado, ou mesmo passa a trabalhar com produtos que não faziam parte de seu portfólio.

Ainda na parte conceitual, a doutrina portuguesa trata da Joint Venture ligando-a com o conceito de cooperação de empresas, e para tanto, se apresenta o tratado por Luís

de Lima Pinheiro (2003, p. 266) em sua obra “Contrato de Empreendimento Comum (Joint Venture) em Direito Internacional Privado”, apontando como conceito

O conceito de contrato de cooperação de empresas na realização de empreendimento comum que se acaba de adoptar aproxima-se do significado mais correntemente atribuído á expressão *joint venture*. Esta expressão é por vezes utilizada para designar as empresas comuns, mas é claro que abrange igualmente a realização de um empreendimento comum mediante uma concertação de actividades individuais das empresas participantes.

Segue ainda o citado autor, afirmando que (2003, p. 209)

No contrato de cooperação de empresas na realização de empreendimento comum as partes obrigam-se a colaborar na prossecução do resultado económico (unitário) convencionado, mediante o exercício de uma actividade económica (em comum ou por forma concertada). Importa referir certos grupos de casos que embora apresentando diversas afinidades com esta categoria, não devem ser nela incluídos.

É de suma importância ainda, apresentar o conceito que o CADE – Conselho Administrativo de Defesa Económica – em seu Guia Prático traz para o termo Joint Venture, pois, por se tratar de concentração empresarial, o CADE busca sempre coibir práticas que venham a ferir a livre concorrência e que possam gerar dominação de mercado. Veja-se

Joint-venture é a associação entre dois ou mais agentes económicos para a criação de um novo agente económico, sem a extinção dos agentes que lhe deram origem. Pode ter por objetivo a pesquisa e o desenvolvimento de novos produtos e serviços, a atuação em um novo mercado distinto dos mercados individuais de cada empresa, ou ainda a participação no mesmo mercado relevante dos agentes económicos, dentre outros objetivos.

Diante dos conceitos já apresentados, é possível delinear uma primeira imagem da Joint Venture, como sendo aquela aventura comum, entre duas ou mais empresas que com a criação ou não de uma nova pessoa jurídica, desenvolve atividade com o intuito de aumentar lucros, aprimorar produtos, melhorar distribuição, ou mesmo abertura de novos mercados.

Cumpre frisar que, no que tange a criação ou não de nova pessoa jurídica para a atuação da Joint Venture, o assunto será tratado em item seguinte, por estar intimamente ligado com o que se pretende apresentar no presente trabalho.

2.3. Características

Passados os pontos referentes a origem e conceituação do termo Joint Venture, passa-se a tratar de algumas de suas características, para, nestas breves linhas iniciais situar este instrumento de concentração empresarial, dentro dos mais utilizados no cenário econômico atual.

Por se tratar de uma concentração, onde dois ou mais agentes empresariais unem-se com objetivos em comum, a lealdade e a não concorrência é algo de fundamental importância, conforme indicado por Daniel Amin Ferraz (2001, p. 109) 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.

O dever de não concorrência citado pelo autor, pode ser facilmente entendido pelo fato de que, as empresas, na maioria das oportunidades que se valem da Joint Venture, buscam a aventura comum com intuito de maximizar condições de mercado – sejam elas estruturais, tecnológicas ou de serviços – ficando, portanto, o dever de que, as empresas originais, ou aquelas que deram início à Joint Venture, não concorram diretamente com a atividade ora iniciada, tendo em vista o provável aumento no conhecimento ou estrutura que se buscou ao iniciar a atividade com outra empresa.

Outro ponto que merece destaque ao se tratar das características da Joint Venture, diz respeito à limitação do objeto pelo qual a nova atividade irá responder. Clara é a citação de Luis de Lima Pinheiro (2003, p. 267) indicando que a limitação do objeto é assunto corrente nos contratos de cooperação – acima conceituado como Joint Venture – e que, contudo, podem ocorrer situações em que a atividade desenvolvida se dá na totalidade do objeto da atividade empresarial

Por outro lado, ao joint venture é frequentemente associada uma limitação o objecto da cooperação relativamente à esfera da actuação das empresas participantes. Embora a cooperação de empresas na realização de empreendimento comum tenha normalmente um objecto limitado, não se exclui que esta cooperação possa abranger o conjunto das actividades das empresas envolvidas. Razão por que a limitação do objecto da cooperação não constitui uma nota delimitadora do contrato de empreendimento comum.

Seguindo no acima citado, no que tange à limitação do objeto, Luis de Lima Pinheiro (2003, p.207) relaciona alguns dos objetos possíveis quando da realização de um contrato de Joint Venture, ilustrando de forma bastante ampla os objetos que são abrangidos pelo instituto

Para haver contrato de cooperação econômica tem de ser prosseguido um fim econômico comum. A atividade realizada mediante a colaboração das partes vai dirigida à prossecução deste fim

O resultado econômico do empreendimento pode assumir múltiplas formas, designadamente:

I - Na realização concertada de fornecimento de bens ou de prestação de serviços a terceiros a contrapartida do fornecimento ou prestação;

II – na promoção de uma empresa comum ou na concertação de actividades para a satisfação directa de necessidades do processo produtivo das empresas dos participantes, todas as utilidades econômicas geradas pelo empreendimento (incluindo por exemplo, a aquisição de direito de utilização de instalações e equipamentos produtivos, a aquisição de direitos de propriedade intelectual ou de licenças de sua exploração, a aquisição de conhecimentos não

patenteados de novas tecnologias, a descoberta comercial de recursos naturais ou a distribuição de bens).

III – na exploração de outras empresas comuns no quadro de um esquema mais vasto de cooperação, provavelmente, a obtenção de lucros;

IV – na compra em comum de um bem, o efeito aquisitivo;

V – na exploração concertada de um serviço público, provavelmente a obtenção das receitas da actividade de prestação de serviços;

VI – na exploração concertada de recursos naturais do domínio público, provavelmente a aquisição dos produtos da exploração ou a obtenção das receitas da sua venda, mas ainda, por exemplo, o direito de adquirir os produtos extraídos a preço reduzidos.

Dentre os vários objetos citados, vale ainda citar os casos em que Joint Venture é criada para partilha de tecnologia, fornecimento de matérias primas em troca de abertura de mercado nos países em desenvolvimento, dentre outros.

Outra característica que se pode destacar, diz respeito ao contrato celebrado, que, merece atenção especial em virtude de alguns pontos que são destacados por Daniel Amin Ferraz (2014, p.503)

Alguns dos pontos caracterizadores da *joint venture* são sua origem e seu carácter contratual; definição do direito dos partícipes, independentes entre si; o sistema de governança e gestão conjunta; sua natureza associativa; a determinação de seu objeto e/ou duração; o carácter não formal do contrato; e facilidade de sua constituição.

Diante disso, é possível que se comece a visualizar o nascimento de uma Joint Venture, pois, a partir de um contrato com as características acima indicadas, bem como com a definição do objeto a ser desenvolvido pela atividade, já apresenta uma maneira próxima do que se entende correta para iniciar uma atividade desenvolvida em cooperação.

3. Por que optar pela Joint Venture:

A prática comercial atual, tendo por base a grandes corporações, veem a Joint Venture com bons olhos, podendo ser citados vários exemplos de sucesso de aventuras comuns entre empresas. Uma das mais recentes que ainda entrarão em funcionamento, é a Joint Venture denominada “Cateno”, união de esforços entre a BB Cartões – empresa ligada ao Bando do Brasil S/A – e a CIELO – empresa do ramo de máquinas e administração de cartões de crédito -.

Contudo, a cultura de Joint Venture não é tão difundida e usual dentro das micro e pequenas empresas, algumas vezes por desconhecimento, outras por receio de investir em atividade da qual desconheça e possa inviabilizar a própria atividade original.

3.1. Finalidade

Para que se possam ilustrar os motivos pelo qual as empresas deveriam optar pela Joint Venture, cabe apresentar a citação de Frederico Glitz (2013, p. 9909) ilustrando a finalidade da aventura comum

... convém salientar que a principal finalidade da formação de um joint venture é a redução dos riscos de investimento, a possibilidade de operar com maior e melhor eficiência e de acelerar as etapas do processo de desenvolvimento de pesquisas para determinado escopo.

Não somente a otimização das etapas do processo e desenvolvimento, ou mesmo a redução de riscos podem ser destacados como finalidade das Joint Ventures, o lucro pela atividade desenvolvida também pode ser tratado como um dos objetivos da aventura comum.

Lucros e perdas fazem parte de qualquer atividade empresarial e não é diferente ao se iniciar uma Joint Venture conforme destaca Daniel Amin Ferraz (2001, p. 123) apontando 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. (...)

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.

Em uma primeira análise, uma atividade empresarial sem objetivo direto de lucro parece algo impensável, contudo, a formação de uma Joint Venture pode apresentar essa característica. Não somente pelo acima citado, mas o lucro poderá ser indireto, e não da associação que se criou.

É possível exemplificar uma Joint Venture que não objetiva lucro direto através das inúmeras centrais de compra que se criaram entre micro e pequenas empresas – por exemplo, supermercados -. A central de compras – Joint Venture criada para este fim – negocia e distribui as mercadorias que serão comercializadas pelos supermercados *co-ventures* que recebem a mercadoria a preço de custo, que na maioria das vezes é menor que o da negociação direta do pequeno empresário devido ao volume da negociação.

A partir daí, o *co-venture* – micro e pequeno empresário – possui plena liberdade para aplicação de sua margem de lucro e forma de venda da mercadoria, ficando a critério de cada um deles a busca pelo lucro a partir da venda. A central de compras nesse exemplo, apenas facilita e potencializa a força de negociação de grandes volumes, não ficando com o lucro direto, ficando somente com a função de buscar a melhor negociação e repassar aos seus associados o preço que conseguiu negociar.

3.2. Vantagens

Para que se possa indicar a Joint Venture como uma alternativa aos empresários é de fundamental importância demonstrar as vantagens que este instituto tem, e para tanto, é possível se valer das lições de Daniel Amin Ferraz (2001, p. 130) onde divide as razões e vantagens para constituir uma Joint Venture em três grupos

- (i) razões internas: (a) limitação do investimento : o aporte de capital que seria feito individualmente poderá ser dividido entre os demais *co-venturers*, reduzindo a soma aportada por cada um; (b) limitação dos riscos: aqui também se dividem os riscos entre os *co-venturers*; (c)

alcançar economias de escala, compartilhando recursos físicos e tecnológicos; (d) partilhar linhas de produtos; (e) partilhar canais de distribuição; (f) partilha do corpo diretivo e pessoal especificado, ou seja, uma cooperação em nível de recursos humanos; (g) compartilhamento de meio de abastecimento; (ii) razões competitivas: (a) expansão de negócios; (b) racionalização e dimensão de indústrias maduras; (c) implantação mais rápida; (d) ganho de posição no mercado; (e) fim de competição de preços: empresas anteriormente concorrentes, passam a ter atuação conjunta; (f) evitar duplicidade de projetos: unicidade de projetos; (g) salvar empresas em crise; (iii) razões estratégicas: (a) criação e exploração de novos negócios; (b) transferência de tecnologia; diversificação de produtos; (d) integração vertical e/ou horizontal de processos; (e) adentrar novos mercados.

Muitos dos autores relacionam as Joint Ventures com as *partnership*, originária do direito da *comom Law*, definido por Daniel Amin Ferraz (2001, p. 105) como “A *Partnership Act*, de 1890, define *partnership* como uma relação estabelecida entre duas pessoas, com o objetivo de exercerem atividade comercial em comum, visando ao lucro”.

Indicar a relação das Joint Venture com as *Partnership* neste ponto das vantagens de se optar pela Joint Ventures, se mostra lógico pela ilustração trazida por Frederico Glitz (2013, p. 9913) onde

Embora muitas sejam as semelhanças entre uma *partnership* e uma joint venture (objetivo de ganho e lucro; utilização de meios e recursos comuns; e como regra geral, mas não sempre, possuem personalidade jurídica), diversas são as suas distinções: (i) as joint ventures podem ser criadas por pessoas jurídicas, ao passo que as *partnership* não; (ii) as *partnerships* são *intuito personae*, ao contrário das joint ventures; (iii) nas *partnerships* seus agentes obrigam os demais, diferentemente das joint ventures; (iv) nas *partnerships* o rateio dos lucros está diretamente ligado aos das perdas já as joint ventures podem estar sujeitas a limitação do objeto, das responsabilidades e do prazo.

Assim, estão presentes alguns dos pontos destacados como vantagens em se optar pela Joint Ventures, não somente pela possibilidade de auferir lucro, mas principalmente

por se poder especializar um produto ou um serviço, e até mesmo abrir mercados onde inicialmente era de difícil acesso.

4. Tipologia

Passados os pontos referentes a conceituação e características das Joint Ventures, passando por sua origem e vantagens para a atividade empresarial, passa-se ao ponto onde se indicará os tipos de Joint Venture que, conforme se verificará, possuem concepções distintas, com consequências também bastante latentes.

Inicialmente se vale do indicado por Daniel Amin Ferraz (2014, p. 501) onde diferencia os tipos de Joint Venture afirmando

O contrato de Joint Venture é uma das espécies de negócio associativo. Constitui-se mediante associação de empresas em uma terceira corporação (INCORPORATED JOINT VENTURE – JOINT VENTURE SOCIETÁRIA), ou mediante a constituição de consórcio de empresas (UNINCORPORATED JOINT VENTURE – JOINT VENTURE CONTRATUAL).

A partir dessa primeira diferenciação entre os institutos, o citado autor segue explanando sobre o tema com a indicação de que (2014, p. 501)

É importante notar que a *joint venture*, em sua vertente societária, classifica-se como um instrumento de concentração empresarial. Por seu turno, em sua vertente contratual, *unincorporated joint venture* (consórcio de empresas no direito brasileiro) classifica-se como um instrumento de cooperação empresarial.

Do ponto de vista da formação de uma *joint venture* ela pode ser classificada como *incorporated* quando a associação resulta na criação de uma nova pessoa jurídica responsável pelo projeto; ou *unincorporated* quando a gestão do projeto é feita pelas empresas participantes sem a necessidade da criação de uma nova pessoa jurídica.

Vale frisar que o a terminologia utilizada na doutrina não possui uma uniformidade de termos, pois conforme se verificará nos itens a seguir, a Incorporated Joint Venture é chamada por alguns autores de “corporated”. Já a Unincorporated Joint

Venture é chamada por alguns autores de “non corporated”, contudo para este trabalho, a terminologia utilizada é a de Incorporated Joint Venture e Unincorporated Joint Venture conforme se verá a seguir.

4.1. Incorporated Joint Venture

O primeiro dos tipos de Joint Venture a ser apresentado, é o das Incorporated Joint Venture, que são aquelas que, a partir da união de esforços para a aventura em comum, nasce uma nova pessoa jurídica, que irá ser aquela que irá desenvolver a atividade para a qual os co-ventures se propuseram ao iniciar as tratativas.

Daniel Amin Ferraz (2001, p. 97) cita algumas das características das Incorporated Joint Venture afirmando que

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 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.

No mesmo sentido, Maristela Basso (2002, p. 44) citando Le Pera afirma que

A opção pela *corporated joint venture*, explica Le Pera (1984, p.84): “depende de vários fatores, principalmente a natureza do projeto e as características da legislação aplicável a essa sociedade. Se o projeto requer um investimento significativo em bens do ativo fixo (plantas, equipamentos) cuja amortização deverá ocorrer de maneira mais ou

menos linear, no curso de um período prolongado, a criação de uma sociedade *ad hoc* não é somente aconselhável, mas, em alguns casos, provavelmente necessária. Um caso típico é a instalação e operação de uma planta industrial, principalmente de manufaturas.

No tocante a maior rigidez de estrutura deste tipo de concentração empresarial, e a responsabilidade dos co-ventures, Frederico Glitz (2013, p. 9918) aponta que

De forma diversa, as *corporated joint ventures* (societárias) tem sua estrutura mais rígida, o que implica um grau de compromisso maior entre os participantes especialmente pelo aporte de capitais; pela criação de uma nova sociedade e da expectativa de lucro e complexidade dos objetos visados.

A partir do acima citado, é de se concluir que as Incorporated Joint Venture, ou Joint Ventures societárias possuem características bastante peculiares, principalmente pela formação de uma nova pessoa jurídica para o desenvolvimento da atividade e partir disso, com a escolha do tipo societário que esta nova pessoa jurídica passe a adotar, é possível delimitar a questão da responsabilidade dos co-ventures – neste caso, sócios ou acionistas – tendo por prática, a responsabilidade limitada destes participantes, em virtude do caráter societário das Incorporated Joint Venture.

4.2. Unincorporated Joint Venture

Por outro lado, as Unincorporated Joint Venture, chamadas também de Joint Ventures contratuais, são aquelas em que, basicamente da aventura em comum não há o surgimento de uma nova pessoa jurídica, e a relação entre os co-ventures se mantém apenas a título de negociação contratual.

Paula Forgioni (2007, p. 136) apresenta três principais elementos para caracterizar este tipo de contrato citando

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.

A lição de Maristela Basso (2002, p. 76) não difere da ideia acima indicada, afirmando a Unincorporated Joint Venture ser

como uma associação de interesses em que os riscos são compartilhados, 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

Neste tipo de Joint Venture, a definição da responsabilidade dos co-ventures – aqui prudentemente não serão chamados de sócios ou acionistas – é de difícil definição, pois a legislação diverge neste sentido.

Conforme anteriormente citado, as Unincorporated Joint Venture são destacadas como consórcio de empresas, o que será importante para as definições legais da responsabilidade adiante indicadas.

Em um primeiro momento seria fácil afirmar pela responsabilidade solidária entre os co-ventures pelo desenvolvimento da atividade em conjunto, sem a definição de um tipo societário e sem mesmo o surgimento de uma pessoa jurídica distinta. Tal pensamento tem fundamento ao se observar o disposto no artigo 33, V da Lei 8666/93 – Lei de Licitações - que assim dispõe

Art. 33. Quando permitida na licitação a participação de empresas em consórcio, observar-se-ão as seguintes normas:

V - responsabilidade solidária dos integrantes pelos atos praticados em consórcio, tanto na fase de licitação quanto na de execução do contrato.

Porém, completamente diferente deste entendimento, é possível verificar a indicação da responsabilidade limitada nos casos de consórcio de empresas na Lei 6404/76 – Lei das S/A - em seu artigo 278 § 1º assim disposto

Art. 278. As companhias e quaisquer outras sociedades, sob o mesmo controle ou não, podem constituir consórcio para executar determinado empreendimento, observado o disposto neste Capítulo.

§ 1º O consórcio não tem personalidade jurídica e as consorciadas somente se obrigam nas condições previstas no respectivo contrato, respondendo cada uma por suas obrigações, sem presunção de solidariedade.

Diante dessa divergência legislativa, a afirmação de apenas um tipo de responsabilização pela atividade desenvolvida por uma Unincorporated Joint Venture é bastante difícil, podendo ser entendida na opinião deste autor como responsabilidade solidária em regra geral, com as exceções previstas nas legislações especiais, como é o caso da Lei das Sociedades Anônimas acima citada.

5. Considerações finais

O presente estudo teve por objetivo apresentar o instituto da Joint Venture como forma de concentração empresarial – no caso das Incorporated Joint Venture – ou mesmo como forma de cooperação empresarial – no caso das Unincorporated Joint Venture -.

Após as primeiras definições conceituais e de características do instituto, passou a distinção mais detalhada da Joint Venture Societária da Joint Venture Contratual, verificando-se a questão da responsabilidade dos co-ventures no desenvolvimento da atividade.

Assim, pode-se concluir que a Joint Venture é um instrumento muito útil, não somente pelo fato de que atualmente muitas grandes empresas estão se valendo dela para especializar seus produtos e serviços, mas também como alternativa para que os micro e pequenos empreendedores possam competir em igualdade de condições, ou pelo menos próximo disso, com as grandes corporações.

Para tanto, a questão da responsabilidade dos co-ventures mereceu destaque sendo indicado para o caso das Joint Ventures Societárias a responsabilização determinada quando da constituição do contrato ou estatuto social, e que se vê na prática, a maioria acontecendo como responsabilidade limitada, nas sociedades criadas por cotas ou ações.

Já nas Joint Ventures contratuais, em primeira análise, estaríamos diante do consórcio de empresas que, por não possuírem pessoa jurídica própria para o

desenvolvimento da atividade, estaríamos diante de uma responsabilidade solidária entre os co-ventures. Conclusão esta que não é absoluta, pois, conforme se viu a legislação determina para os consórcios, formas de responsabilidade diferenciadas de acordo com cada tipo de participação do consórcio, diferença esta visualizada com a Lei de Licitações e Lei das S/A que apresentam definições bastante distintas para o caso dos consórcios.

6. Referências

- BAPTISTA, Luiz Olavo; DURAND-BARTHEZ, Pascal, apud FERRAZ, Daniel Amin, Joint Venture e contratos internacionais, Belo Horizonte: Mandamentos, 2001
- BASSO, Maristela. Joint Venture: manual prático das associações empresariais. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002
- FERRAZ, Daniel Amin, Grupo de sociedades: instrumento jurídico de organização da empresa plurissocietária. Revista de Direito Internacional, Brasília, v.12, n.2, 2014
- FERRAZ, Daniel Amin, Joint Venture e contratos internacionais, Belo Horizonte: Mandamentos, 2001
- FORGIONI, Paula. *Contratos de Distribuição*. 2ª Edição. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2007
- Guia Prático do CADE : a defesa da concorrência no Brasil 3. ed. revista, ampliada e bilíngue – São Paulo : CIEE, 2007
- GLITZ, Frederico Eduardo Zenedin . Apontamentos sobre as joint ventures societárias constituídas sob regime das sociedades limitadas. Revista de Direito brasileiro do Instituto de Direito brasileiro da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, n. 9, 2013, p. 9907-9935.
- PINHEIRO, Luis de Lima. Contrato de empreendimento comum (joint venture) em direito internacional privado. Coimbra, Livraria Almedina, 2003.