



O contrato de colaboração empresarial

Para bem entender o que seja *joint venture* se faz necessário saber que sua origem está na prática privada, nos contratos que lhe dão nascimento e, fundamentalmente, nas operações comerciais.

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

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

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

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

Mercados

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

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

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

Partindo da teoria econômica, ou mesmo da análise jurídica do comércio internacional, percebe-se que uma empresa hoje atua em dois mercados: o nacional e o internacional, cada um com suas próprias regras e normas e que comandam o fluxo de bens e serviços. Os produtos não circulam somente em mercados e economias diferentes, mas também através de sistemas jurídicos distintos. Com o comércio internacional, que é fruto da divisão do trabalho entre as nações, uns países exportam aquilo que produzem com menor custo em troca do que outros, por sua vez, estão em condições de prover por valores mais baixos. Esse circuito internacional estabelece um sistema de vasos comunicantes entre as disposições legais e técnicas de cada mercado com aquelas do comércio mundial, facilitando o intercâmbio empresarial, e sobretudo o acesso as tecnologias mais avançadas, que acabam por ser assimiladas e por isso internadas no país com utilização ilimitada.

Vantagens e desvantagens

Há muitas vantagens que levam as empresas a formar uma *joint venture*, dentre elas destaca-se a partilha de custos e riscos dos projetos que estariam além do alcance de uma só empresa. As *joint ventures* também são muito importantes nos negócios que precisam de grandes investimentos para iniciar um projeto que trará benefícios em longo prazo, por exemplo: as grandes construções ou o setor petrolífero.



Para pequenas ou médias empresas, a *joint venture* se apresenta como uma chance de atuar de forma conjunta para superar barreiras, sejam elas comerciais em um novo mercado ou para competir de forma mais eficiente no mercado atual. Esta é a razão de criar-se frequentemente uma *joint ventures* para chegar a mercados estrangeiros, que pedem importantes investimentos e um *know-how* específico para o país ao qual se tenta negociar.

Por outro lado, o contrato de *joint venture*, como acontece em todos os tipos de associação que envolve investimentos de capitais, dinheiro, máquinas, tecnologia, e principalmente pessoas, se não forem bem conduzidos poderá trazer problemas.



Assim, são consideradas desvantagens de uma *joint venture*: a) problemas gerenciais entre as empresas associadas; b) risco de mercado, por falta de *know-how* (conhecimentos técnicos, culturais e administrativos); c) indefinição de vantagens comparativas, a nível prático, por parte dos parceiros; d) concorrência entre parceiros; e)

formas jurídicas inflexíveis entre as empresas associadas; f) incompatibilidade de sistemas administrativos e financeiros, entre as empresas participantes; g) não adaptação às normas legais, institucionais e econômicas de outros países; h) ausência de interação, entre as empresas participantes; i) riscos de prejuízos comuns, com reflexos para todo o grupo formador da *Joint Venture*.

Dependendo da gravidade a *joint venture* pode facilmente acabar. Uma das questões poderá ser a razão da instabilidade das relações, de eventuais disposições contratuais mal redigidas.

Apontamentos

Portanto, convém analisar de antemão situações que podem ocorrer no momento de assinar o contrato, por exemplo: a) algumas intenções de formação da *joint venture* não passam da parte de negociação, diante da amplitude do negócio não é recomendável que formalize um contrato longo de imediato, faz-se necessário, muita prudência; b) o controle gera bastante discórdia, mesmo sendo a participação do *co-venture* estrangeiro majoritária, (o gerenciamento da operação é feito por indicação do representante, que por sua vez será o de maior participação de capital) isto não quer dizer que compete a ele o gerenciamento, mas pelo outro lado existe a figura do sócio-maior; c) a tecnologia trazida entre as empresas societárias é um dos principais quesitos para a formação da *joint venture*, pois oportunamente a tecnologia transferida aos participantes receptadores poderá já estar ultrapassada; d) na formulação do contrato é de suma importância a inclusão de cláusula em que o parceiro fique obrigado a manter o segredo tecnológico, pois pode a empresa querer firmar este contrato, apenas para sugar a tecnologia utilizada, e após distratar a sociedade. Neste caso, deve-se dispor no contrato uma cláusula chamada *acordo de segredo*; e) cada parte deve trazer aquilo que tem de melhor, e ser o mais transparente possível; f) deverá ser estabelecido o foro para dirimir conflitos, pois os parceiros desconhecem as legislações do país hospedeiro, e normalmente optam pela arbitragem.

Contudo, a formação de uma *joint venture* requer tempo diferente, conforme seja o projeto. Dependendo do tipo de negócio ou de empreendimento, pode levar anos, desde a elaboração do projeto inicial até a efetiva assinatura do contrato social, ou levar poucos meses, entre as duas datas, tudo irá depender dos negócios de grande, média ou pequena envergadura.

Exemplos

Assim, *joint venture* ou empreendimento conjunto é uma associação de empresas, que pode ser definitiva ou não, com fins lucrativos, para explorar determinado ou determinados negócios, sem que nenhuma delas perca sua personalidade jurídica. Difere da sociedade empresária denominada *partnership* porque se relaciona a um único projeto cuja associação é dissolvida automaticamente após o seu término. Um modelo típico de *joint venture* seria a transação entre o proprietário de um terreno de excelente localização e uma empresa de construção civil, interessada em levantar um prédio sobre o local.

Há várias empresas, de diversos setores da economia, que investem nesse tipo de sociedade. As maiores *joint ventures* no Brasil e no mundo aconteceram nos ramos de tecnologia, automobilismo e alimentação.

No Brasil, um excelente exemplo de *joint venture* foi a Autolatina onde ocorreu a união das empresas automobilísticas Volkswagen e Ford, que perdurou de 1987 até meados de 1996. Na época as fábricas e operações das duas empresas foram integradas, onde a ideia era compartilhar os custos e potencializar os pontos fortes de cada uma.

Outro fator existente foi a venda da marca Becel e Becel ProActiv da Unilever Brasil à Perdigão. O que também aconteceu com as marcas Doriana, Claybom e Delicata. A Unilever entrou com essas marcas e também todo o equipamento, mão-de-obra e a fábrica localizada em Valinhos (SP), em regime de comodato; e a Perdigão disponibilizou sua estrutura de venda e distribuição. As empresas estarão unidas ainda para contribuir com a área de marketing, pesquisa, inovação e no desenvolvimento de novos itens desse setor de margarinas.

A Nintendo nos anos 90 fez uma parceria com a Gradiente e a Estrela no Brasil sob o nome Playtronic, lançando vários consoles (de mesa e portáteis) da empresa, dentre eles os videogames Super NES, Nintendo64 e, até o início dos anos 2000, o Nintendo GameCube, quando a parceria foi desfeita por conta da pirataria, o que resultou em uma grande desvantagem para o consumidor brasileiro. Atualmente, os produtos da corporação japonesa só chegam no Brasil com altos preços de importação, devido aos impostos.

Outros exemplos, seria a Sony Ericsson e Globosat, programadora de canais do Brasil, que através de *joint ventures*, trouxeram para o país canais como o Universal Channel, Rede Tele Cine, dentre outros.

Instrumento globalizador

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

Outro fator determinante da mundialização dos mercados, que provoca a internacionalização ou a globalização das empresas, é a constituição, por Estados independentes, de zonas de livre mercado, com livre circulação de bens, capitais e pessoas, como é o caso do Mercosul, que cria uma zona livre de comércio entre os países participantes.



São vários fatores que levam a existência de um mercado de âmbito global, onde produtos mundiais são propulsionadores da existência de segmentos de clientelas transnacionais. As empresas, cada vez mais, buscam a venda, em diversas partes do mundo, de seus produtos estandardizados, podendo haver diferenças somente quanto aos pontos impostos pela adaptação ao mercado local. O objetivo dos empresários é minimizar os custos, e encontrar seus produtos nas prateleiras e espalhados pelo mundo.

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

Assim, diante dos fatos apresentados, conclui-se que os contratos de *joint ventures* são instrumentos jurídicos de internacionalização das empresas, onde o fator expansionista regionalizado desses contratos irá criar mais locais de trabalho e expandir o mercado na oferta de produtos.

Afinal, "*O Brasil foi descoberto em 1500; mas somente vislumbrou o mundo há pouco mais de vinte e sete anos...*" Pensem nisso!



Maria Bernadete Miranda é Articulista do Direito Brasil Publicações, Mestre e Doutora em Direito das Relações Sociais, subárea Direito Empresarial pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo. Professora de Direito Empresarial e Advogada.