

As Maiores *Joint Ventures* no Brasil

Maria Bernadete Miranda¹

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 tivemos 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, pois a ideia era compartilhar os custos e potencializar os pontos fortes de cada uma. A experiência também esteve presente em Portugal com a criação da AutoEuropa. A Autolatina envolveu os mercados brasileiro e argentino.

Durante o período de atividade da Autolatina, a Volkswagen ofereceu à Ford os motores AP-1600, AP-1800 e AP-2000 além da plataforma do sedã Santana, que originou os modelos Versailles e o Royale. A Ford, em contrapartida, ofereceu à Volkswagen os motores AE-1000 (CHT) e AE 1600 (CHT), além da plataforma do Escort, que originou os modelos Apollo, Logus e Pointer. Estes últimos modelos não obtiveram grande sucesso no mercado, sendo descontinuados após alguns anos.

Ainda no ramo automobilístico brasileiro, as montadoras Fiat e General Motors iniciaram em 2001, uma *Joint-Venture* denominada FGP (Fiat-GM Powertrain). Em 2005 ocorreu a dissolução da *Joint-Venture* FGP (Fiat-GM Powertrain).

¹ Mestrado e Doutorado em Direito das Relações Sociais, sub-área Direito Empresarial, pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo. Professora de Direito Empresarial na Universidade de Sorocaba, Uniso; professora de Direito Empresarial na União das Instituições Educacionais do Estado de São Paulo, Uniesp - São Roque; professora supervisora das Monografias Jurídicas e Diretora responsável pela Revista Eletrônica da Faculdade de Administração e Ciências Contábeis de São Roque - Fac. Advogada.

Atualmente temos como exemplo a venda da marca Becel e Becel ProActiv da Unilever Brasil à Perdigão. O que também aconteceu com as marcas Dorian, 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. Outro exemplo é a Benq Siemens e Fujitsu-Siemens, ambas, empresas que atuam no mercado de telecomunicações e tecnologia (informática). Mais um exemplo está na *joint venture* que a Hewlett-Packard (HP) fez em 1963 com Sony e Yokogawa Electric com o intuito de operar no mercado asiático.

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: agora os produtos da corporação japonesa só chegariam ao Brasil a altos preços de importação, devido aos impostos. Além disso os produtos importados chegam ao Brasil sem suporte, manuais de instrução em português, que antes eram produzidos no Brasil junto com extras (livretos com dicas, entre outros itens adicionais gratuitos totalmente em português, que eram disponibilizados a quem comprasse jogos originais).

Outros exemplos: a Sony Ericsson, Globosat, programadora de canais do Brasil, através de *joint ventures*, trouxe para o Brasil canais como o Universal Channel, Rede Tele Cine, canais adultos e outros.