

APONTAMENTOS SOBRE AS *JOINT VENTURES* SOCIETÁRIAS CONSTITUÍDAS SOB REGIME DAS SOCIEDADES LIMITADAS

Luana Casagrande Calomeno Moro¹

Frederico E. Z. Glitz²

Resumo. O presente artigo objetiva abordar as *joint ventures* societárias constituídas sob o regime das sociedades limitadas, com o intuito de demonstrar suas peculiaridades, suas vantagens e suas desvantagens no cenário do mundo globalizado em que estão inseridas. As *joint ventures* representam a associação de duas ou mais sociedades com o objetivo de criar e/ou desenvolver certa atividade econômica. São utilizadas na atualidade como modelos estratégicos de parceria empresarial que objetivam fomentar a atividade empresarial nacional e interna-

¹ Advogada. Especialista em Direito Empresarial (UNICURITIBA). Mestranda em “Derecho de la Empresa” (Universidad de Alcalá, Espanha).

² Advogado. Mestre e Doutor em Direito das Relações Sociais (UFPR); Especialista em Direito e Negócios Internacionais (UFSC) e em Direito Empresarial (IBEJ). Coordenador dos Cursos de Pós-graduação em Direito Civil e Processo Civil (2011, 2012 e 2013) e Direito Contratual (2013) do Centro Universitário Curitiba (UNICURITIBA). Professor da graduação, Pós-graduação lato sensu e convidado do Programa de Mestrado em Direito do Centro Universitário Curitiba (UNICURITIBA). Professor do Programa de Mestrado da UNOCHAPECÓ. Professor da graduação em Direito da Universidade Positivo (UP). Professor convidado de diversos cursos de Pós-graduação. Membro do Conselho Editorial da Revista Education and Science without Borders (Cazaquistão). Membro dos estudos da União Européia (Co-Extra - Co-existence and Traceability) no Brasil. Membro do Instituto dos Advogados do Paraná (IAP). Membro do Conselho de Comércio Exterior da Associação Comercial do Paraná. Diretor Científico do INTER (Instituto de Pesquisas em Comércio Internacional e Desenvolvimento).

cional, assim como o desenvolvimento econômico. Este trabalho também visa abordar a utilização da *joint venture* corporativa de acordo com o regime societário brasileiro. Trata ainda as vantagens e desvantagens que a constituição de uma *joint venture* proporciona aos sócios, não se olvidando que representa estratégia econômico jurídica para o desenvolvimento empresarial.

Palavras-chave. Joint ventures. Sociedades limitadas. Regime societário brasileiro.

NOTES ON THE CORPORATE JOINT VENTURES UNDER THE BRAZILIAN LIMITED LIABILITY COMPANY LAW REGIMEN

Abstract. This article aims to address the corporate joint ventures formed under the regime of limited liability companies, in order to demonstrate its peculiarities, advantages and disadvantages in the globalized scenario. Joint ventures represent a combination of two or more companies with the goal of creating and/or developing certain economic activity. They are used today as a strategic business partnership model that aim to stimulate the development of national and international trade, as well as economic development. This article also aims to address the use of the corporate joint venture constituted under the Brazilian legal regimen. The corporate joint venture offers advantages and disadvantages to its partners, not forgetting that represents economic legal strategy for business development.

Keywords. Joint ventures. Limited liability companies. Brazilian societary regimen.

Sumário. 1. Introdução. 2. Joint venture. 2.1 As joint ventures e sua origem. 2.2 Características das joint ventures. 2.3 Estrutu-

ração da joint venture. 3 As joint ventures corporativas constituídas sob o regime das sociedades limitadas: affectio societatis e acordo de quotistas. 3.1 Affectio societatis. 3.2 Acordo de quotistas. 4. Notas conclusivas: vantagens e desvantagens da joint venture. Referências.

1. INTRODUÇÃO



joint venture é uma figura jurídica, surgida da prática mercadológica, de cooperação entre empresas formalizada para a concretização de projeto empreendedor específico (*adventure*). Dadas as características da internacionalização jurídica, reflexo do processo globalizante, o número de *joint ventures*, no mercador brasileiro, aumentou significativamente, daí o porquê da relevância de seu estudo e entendimento.

Ao lado desse dado fático, convém salientar que a principal finalidade da formalização de uma *joint venture* é a redução dos riscos do investimento, a possibilidade de operar com maior e melhor eficiência e de acelerar as etapas do processo de desenvolvimento de pesquisas para determinado escopo. Em consequência desse cenário maior relevo ganha a decisão em torno da estrutura de institucionalização da operação.

Este artigo aborda, à luz da legislação brasileira, uma dessas opções: as *joint ventures* societárias constituídas sob o regime das sociedades limitadas.

Para tanto convém perpassar a análise conceitual da *joint venture* e as peculiaridades de sua aplicação/adaptação às idiosincrasias do direito societário brasileiro.

2. JOINT VENTURES

Originadas da prática comercial internacional, as *joint ventures* são um método de cooperação empresarial. Embora

possam assumir uma diversidade de formas, até mesmo pela colaboração entre sociedades localizadas em distintos países, são utilizadas com um objetivo comum: viabilização de objeto específico, por meio de uma *adventure*³, adotando a melhor (ótima) forma jurídica.

Parece, pois, conveniente o estudo deste contrato e/ou sociedade, como possível ferramenta para a solução de anseios de muitos empresários.

2.1 AS JOINT VENTURES E SUA ORIGEM

Diversos são os apontamentos⁴ a respeito da origem das

³ Tradução livre: aventura, no sentido de empreendimento.

⁴ BASSO, Maristela. *Joint ventures: manual prático das associações empresariais*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002, p. 39.; FERRAZ, Daniel Amin. *Joint venture e contratos internacionais*. Belo Horizonte: Mandamentos, 2001, p. 104.; CARVALHO, Patrícia. *Joint venture: uma visão econômico-jurídica para o desenvolvimento empresarial*. Curitiba: Juruá, 2004, p. 40.; SALBU, Steven R.; BRAHM, Richard. *Planning versus contracting for international joint venture success: The case for replacing contract with strategy*. *Columbia Journal of Transnational Law*. V. 31, n. 2, 283-317, 1993, p.290.; CASTELOS, Maria da Conceição Pardal. *Ancillary restraints in joint ventures: A comparative US/EC antitrust analysis of ancillary restraints*. *Direito e Justiça*. V. XIII, tomo 3, 123-150, 1999, p.127.; LUPATELLI JR., Alfredo; MARTINS, Eliane Maria Octaviano. “Joint Venture”- Aspectos legais e estratégicos. *Repertório Jurisprudência*. n. 4, ano 2000, 87-90, 2ª fevereiro 2000, p. 89.; TAVOLARO, Agostinho Toffoli. Joint Venture. *Revistado Instituto dos Advogados de São Paulo*. ano 6, n. 11, jan.-jun., 255- 268, 2003, p. 260.; SANTOS, Alfredo José dos. Natureza jurídica dos acordos de *joint ventures*. *Revista de Estudos Jurídicos UNESP*. a.8,n.12, 189-202, 2003, p.189.; VALÉRIO, Marco Aurélio Gumieri. Cláusua compromissória nos contratos de “joint venture”. *Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro*. V. 130, a. XLII, abr.-jun., 151-157, 2003, p. 152.; SAAVEDRA, Jorge Román. *Los contratos de joint venture desde la perspectiva del derecho de la libre competencia*. *Revista de Derecho y Ciencia Política*, v. 59, 465-490, Lima, 2002, p.468.; SUAREZ, Marcus Alban. A questão da *joint venture*. *Revista de administração*, v. 25(2), abr.-jun., 54-60, 1990, p. 55.; VIVAS, Carlos Ga-

joint ventures, normalmente vinculando-a ao Direito anglo-saxão. Aparentemente as origens mais remotas das *joint ventures* encontrar-se-iam nas associações comerciais dos fenícios, dos egípcios e dos assírio-babilônicos⁵. Por outro lado, pode-se enxerga-lo, de forma mais nítida, limitando a responsabilidade dos participantes⁶, nos institutos associativos mercantis italia-

briel. *El convenio de colaboración entre empresas o "joint venture" del Derecho anglosajón*. Revista de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas de la Universidad Central de Caracas Venezuela. n. 90, a.XXXVIII, 141-160, Caracas, 1993, p.147.; ETCHEVERRY, Raúl Aníbal. *The MERCOSUR: Business Enterprise Organization and Joint Ventures*. Saint Louis University Law Journal: VII International Conference of the Academy of Commercial & Consumer Law. v. 39, n. 3, 979-1001, spring 1995, p. 979.; ROSO, Jayme Vita. *As Joint Ventures Descomplicadas*. Revista do Instituto dos Advogados de São Paulo. a. 2, n. 3, jan.-jun., 153-155, 1999, p. 154.; GRAU, Eros Roberto. "Joint Ventures" e transferência de tecnologia lei de informática. Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro. n. 79, a. XXIX, jul.-set., 5- 16, 1990, p. 5.; MAGRIN, Andréia Mara Oliveira. *Joint Venture nos países Latino-Americanos*. Revista de Estudos Jurídicos UNESP. a.4, n. 7, 149-172, 1999, p. 150.; FLORES, Thiago V.. A Joint Venture Internacional e sua aprovação consoante a lei antitruste brasileira. Revista da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. v. 22, 457- 501, 2002, p. 458.; GALIZZI, Gustavo Oliva. A sociedade em conta de participação como subespécie do gênero *joint venture*. Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro. n. 135, a. XLIII, 206-218, 2004, p. 207.

⁵ RÍOS, Aníbal Sierralta. *Joint Venture Internacional*. Lima: Depalma, 1996 apud MAGRIN, Andréia Mara Oliveira. *Joint Venture nos países Latino-Americanos*. Revista de Estudos Jurídicos UNESP. a.4, n. 7, 149-171. 1999, p. 150.

⁶ O que trazia convenientes no caso das aventuras navais europeias: "[...] com o nome de *gentleman adventures* no qual se limitava o risco individual dos operadores nas grandes expedições mercantis para a Europa Continental. O vínculo que os *adventures* assumiam era limitado a cada expedição, ficando inalterada sua liberdade de participar em outros atos do comércio depois da repartição dos lucros obtidos e da liquidação das compensações devidas à administração. Tratava-se de uma associação ocasional, limitada a cada operação que caso se repetisse, requeria um contrato adicional". (MAGRIN, Andréia Mara Oliveira. *Joint Venture nos países Latino-*

nos do século XIII: a *colleganza* na cidade de Veneza e a *comenda* em Gênova.

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 de direito interno, logrando, posteriormente, a universalidade da prática dos negócios internacionais⁷.

As *joint ventures* aperfeiçoaram-se na *common law*⁸, por

Americanos. *Revista de Estudos Jurídicos UNESP*. a.4, n. 7, 149-171. 1999, p. 150).

⁷ BAPTISTA, Luiz Olavo; DURAND-BARHEZ, Pascal. *Les associations d'entreprises (joint ventures) dans Le commerce international*. FEC, 1991, p.3. apud FERRAZ, Daniel Amin. *Joint Venture e contratos internacionais*. Belo Horizonte: Mandamentos, 2001, p. 104.

⁸ *Common Law*: “Expressão que se refere à família jurídica originada na Inglaterra e que, pelo processo de colonização, espalhou-se pelos países de língua inglesa, como os Estados Unidos da América. Originariamente significa ‘Direito Comum’, isto é, o direito costumeiro reconhecido pelos juízes. Contrapõe-se ao *Civil law*, o direito de raízes romântico-germânicas caracterizado pela predominância do direito positivo (*jus positum*).” SILVA, De Plácido e. *Vocabulário Jurídico*. Rio de Janeiro: Florense, 2005, p. 316.

Common Law: “n. [fr. *Law French comen ley “common Law”*] 1. The body of law derived from judicial decisions, rather than from statutes or constitutions; [...] 4. The body of law deriving from law courts as opposed to those sitting in equity < a mortgage founded in common law>. The common law of England was one of the three main historical sources of English law. The other two were legislation and equity. The common law evolved from custom and as the body of law created by and administered by the king’s courts. Equity developed to overcome the occasional rigidity and unfairness of the common law. Originally the king himself granted or denied petitions in equity; later the task fell to the chancellor, and later still to the Court of Chancery.” Tradução Livre: “O corpo de leis derivadas de decisões judiciais, ao invés de estatutos ou constituições; [...] 4. O corpo de leis decorrentes de tribunais em oposição a aqueles que se sentam no patrimônio <a hipoteca fundadas no direito comum>. A *common law* da Inglaterra foi uma dos três principais fontes históricas do Direito Inglês. Os outros dois foram a legislação e equidade. A *common law* evoluiu do costume e do corpo de lei criado por e administrada pelos tribunais do rei. De países desenvolvidos para superar a rigidez ocasional e injustiça da lei comum.

meio da jurisprudência dos tribunais dos Estados Unidos da América e da Inglaterra, tomando afeição atual: uma *partnership*⁹, ou seja, um contrato com divisão proporcional dos resultados e responsabilidade limitada entre os sócios.

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 suas distinções: (i) as *joint ventures* podem ser criadas por pessoas jurídicas, ao passo que as *partnerships* não; (ii) as *partnerships* são *intuitu 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.

Seria possível cogitar, no direito brasileiro, a existência de acordos de cooperação¹⁰ e de associações entre empresas¹¹.

Originalmente, o próprio rei concedido ou negado petições no patrimônio líquido, mais tarde, a tarefa ficou para o chanceler, e mais tarde ainda para o Tribunal de Chancery.” GARNER, Bryan A. *Black’s Law Dictionary*. 8 ed. Saint Paul: Thomson West, 2004, p. 293-294.

⁹ *Partnership*: “A voluntary association of two or more persons who jointly own and carry on a business for profit. Under the Uniform Partnership Act, a partnership is presumed to exist if the persons agree to share proportionally the business’s profits of losses.” Tradução livre: “Uma associação voluntária de duas ou mais pessoas que em conjunto constituem e fazem um negócio visando o lucro. Nos termos da *Uniform Partnership Act*, uma parceria se presume existir se as pessoas concordam em compartilhar proporcionalmente lucros do negócio de suas perdas.” GARNER, 2004, p. 1152.

¹⁰ Acordos de cooperação: “São os acordos nus, expressos ou tácitos de fixação de preços, quantidades produzidas ou repartição de mercado, os casos mais clássicos de ilicitude *per se*.” SALOMÃO FILHO, Calixto. *Direito Concorrencial*: as estruturas. São Paulo: Malheiros, 2002, p. 351.

¹¹ Associação entre empresas: “As formas associativas entre empresas têm característica marcante que as distingue das *joint ventures* e que é extrema-

Embora pudessem ser assemelhadas às *joint ventures*, acabariam se justificando com o objetivo de comuns empreitadas¹².

Com o tempo, no Brasil¹³ e em outros países, a *joint venture* passou a ser encarada como instrumental para a inovação, sem que se comprometesse grande quantidade em recursos para lograr um objetivo comum.

2.2 CARACTERÍSTICAS DAS *JOINT VENTURES*

O vocábulo *joint* significa “conjunto ou comum”, e *venture* é derivada de *adventure* que significa “aventura”. Assim, como explica FERRAZ, os aspectos “aventura/comum” estão estreitamente ligados à acepção jurídica da figura¹⁴. Simplificadamente, portanto, é possível afirmar que as *joint ventures* representam a associação de duas ou mais sociedades com o objetivo de criar ou desenvolver certa atividade econômica.

BASSO destaca a *joint venture* como uma “forma ou método de cooperação entre empresas independentes, denominado em outros países de *sociedade de sociedades, filial comum, associação de empresas*, etc.”¹⁵. É a partir da noção de cooperação, também destacada por LUPATELLI JR. e MARTINS¹⁶, que, por exemplo, seria possível destaca-la como meio de de-

mente relevante para sua avaliação. Trata-se da dependência econômica [...] em relação à atividade de seus associados, que faz com que sua atividade consista numa fase do ciclo produtivo daqueles ou, então, em uma mera prestação de serviços em seu benefício.” SALOMÃO FILHO, 2002, p. 355.

¹² SALOMÃO FILHO, 2002, p. 350.

¹³ HUCK, Hermes Marcelo. Pactos Societários Leoninos. *Revista dos Tribunais*. ano 88, v.760, p. 64-73, fev. 1999, p. 64.

¹⁴ FERRAZ, Daniel Amin. *Joint Venture e contratos internacionais*. Belo Horizonte: Mandamentos, 2001, p. 116.

¹⁵ BASSO, 2002, p. 39.

¹⁶ LUPATELLI JR., Alfredo; MARTINS, Eliane Maria Octaviano. “Joint Venture”- Aspectos legais e estratégicos. *Repertório Jurisprudência*. n. 4, p. 87-90, ano 2000, 2ª fevereiro 2000, p. 89.

envolvimento tecnológico do *co-venturer*¹⁷.

Com a constituição de uma *joint venture*, além de se dividir o risco e o custo do empreendimento com um *co-venturer*, possibilita-se a acumulação de suas respectivas peculiaridades, multiplicando a probabilidade do sucesso, dividindo os lucros, com possível direito de controle de um dos contratantes.

LINDSAY III explica que haveria diversas justificativas financeiras para uma sociedade cooperar em uma *joint venture*. Tais benefícios incluiriam, geralmente, a economia em escala; a possibilidade de exploração de mercados transnacionais; a redução de riscos; a divisão de custos; a aceleração dos horizontes de resultados e a facilitação da entrada em novos mercados. Dependendo da situação, um formato de *joint venture* pode apresentar vantagens significativas sob alternativas de disposições contratuais, fusões ou de expansões internas¹⁸.

Estas explicações decorreriam da própria caracterização da *joint venture*, como anunciadas por BAPTISTA¹⁹, especialmente a busca de objetivo e benefício comum²⁰.

Convém, igualmente, destacar que, embora na origem, a *joint venture* estivesse claramente voltada ao lucro, atualmente seu intuito está mais vinculado ao desenvolvimento de pesqui-

¹⁷ *Co-venturer*: neste caso sinônimo de participante ou parte de uma *joint venture*.

¹⁸ LINDSAY III, Alvin F.. Tuning in to HDTV: Can production joint ventures improve America's high-tech picture?. *University of Miami Law Review*. v. 44, p. 1159-1208, 1990, p. 1165.

¹⁹ “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 devem ser claros; assim como, f) a forma de distribuição dos lucros se a empresa visa o lucro para si e não para outras pessoas.” (BAPTISTA, 2002, p. 463).

²⁰ FERRAZ, 2001, p.121.

sa, otimização de produção e a redução de custos. A cooperação poderia ser empregada para tornar as respectivas atividades empresariais mais competitivas em um mercado crescentemente complexo. A lucratividade, portanto, seria, também, indireta²¹.

Essa característica fica ainda mais clara quando se fala da possibilidade de ajuste de cobertura²² dos eventuais prejuízos, isto é, a estipulação de obrigações a todos ou a parcela dos *co-venturers*, além do da mera descrição do controle²³ (individual ou coletivo).

Por outro lado, pode-se igualmente afirmar que a cooperação, até mesmo em razão do princípio da boa-fé objetiva, imporia o dever de lealdade e de não concorrência²⁴, entre outros.

2.3 ESTRUTURAÇÃO DA JOINT VENTURE

As *joint ventures* podem ser classificadas quanto: à nacionalidade dos participantes; à participação financeira; ao ponto de vista organizacional; ao grau de participação; à forma de concentração e quanto à duração das *joint ventures*.

a) Os *co-venturers* que integram a *joint venture* podem estar sediados em um só país ou até mesmo em vários. Assim, quanto à nacionalidade dos participantes, as *joint ventures* podem ser denominadas nacionais ou internacionais. Nestas, segundo BASSO, é comum que a sociedade estrangeira associe-se com a nacional do país em que se pretende executar o pro-

²¹ MAGRIN, 1999, p.153.

²² BASSO, 2002, p. 40.

²³ “Decorrente da própria busca do objetivo comum, tenha ou não a faculdade de administrar a operação e obrigar os demais partícipes, o *co-venturer* deverá ter alguma forma de controle e direção sobre o projeto, mesmo que delegue a administração direta a outro *co-venturer*”. (FERRAZ, 2001, p.123).

²⁴ FERRAZ, 2001, p.124.

jeto²⁵, de modo a agregar “conhecimento técnico; enquanto que a empresa nacional proporciona conhecimento de mercado”²⁶. O conhecimento do ambiente de negócios é também destacado por LE PERA²⁷.

b) Em relação à participação financeira ou ao risco, a distinção dá-se em dois tipos: em *equity joint venture* e em *non equity joint venture*. Enquanto aquelas recebem investimento direto de capital, implicando na associação de capitais e consequentemente sujeitas aos riscos do empreendimento²⁸; estas não possuem contribuição de capitais para sua constituição, sendo o investidor um mero credor, independentemente do resultante do negócio²⁹.

c) Do ponto de vista organizacional e formal as *joint ventures* podem ser *corporate joint venture* (*joint venture* societária) ou *non corporate joint venture* (*joint venture* contratual). Enquanto aquelas são caracterizadas pela associação de interesses que daria ensejo a uma distinta entidade; nestas não se forma uma sociedade com personalidade jurídica distinta dos *co-venturers*³⁰.

A *non corporate joint venture* ou *joint venture* contratual³¹, por ser destituída de esquema societário, pressupõe um

²⁵ BASSO, 2002, p. 41.

²⁶ CARVALHO, Patrícia. *Joint venture: uma visão econômico-jurídica para o desenvolvimento empresarial*. Curitiba: Juruá, 2004, p. 40.

²⁷ LE PERA, Sérgio. *Joint Venture y sociedad: acuerdos de coparticipación empresarial*. Buenos Aires: Astrea, 1984, p.88 apud BASSO, Maristela. *Joint ventures: manual práctico das associações empresariais*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002, p.41-42.

²⁸ TAVOLARO, Agostinho Toffoli. *Joint Venture*. *Revista do Instituto dos Advogados de São Paulo*. ano 6, n. 11, jan.-jun., 255- 268, 2003, p. 260.

²⁹ MAGRIN, 1999, p. 153.

³⁰ BASSO, 2002, p. 44.

³¹ Detalhada por BONVICINI da seguinte forma: “a) Origem contratual da associação (*agreement*); b) Subsistência de um fim comum de natureza econômica (*business commun purpose*), geralmente a busca do lucro (*expectation of profit*); c) Comunidade dos interesses que ligam os associados

regime a descrição contratual dos contornos da “associação”³², inclusive em termos de responsabilidade entre os co-ventures (segundo TAVOLARO, eles seriam solidariamente responsáveis perante terceiros³³).

De forma diversa, as *corporate joint ventures* (societárias) têm sua estrutura mais rígida, o que implica um grau de compromisso maior entre os participantes³⁴ especialmente pelo aporte de capitais; pela criação de uma nova sociedade e da expectativa de lucro³⁵ e complexidade dos objetivos visados³⁶.

(*community of interest, joint interest*); d) Busca de uma singular operação de negócios ou a realização de um só projeto, antes que o exercício de uma atividade duradoura (*single transaction specific venture*); e) contribuição em dinheiro, bens em espécie, crédito, obras, serviço, conhecimentos, etc., para a empresa conjunta (*contribution*); f) Reconhecimento a cada associado do direito de recíproco controle e/ou de intervenção na condução do negócio (*joint control, right of mutual control*); g) Presença de uma relação fiduciária entre os membros (*fiduciary relationship*); h) Atribuições a estes, do direito de participação nos benefícios econômicos da empresa comum (*sharing of profits*).” (BONVICINI, Daniele. *Le joint venture: tecnica giuridica e prassi societaria*. Milano: Dott. A. Giuffrè, 1977, p. 503-504 apud FERRAZ, Daniel Amin. *Joint venture e contratos internacionais*. Belo Horizonte: Mandamentos, 2001, p. 130-131).

³² Por exemplo: “Limitação do objetivo a um empreendimento determinado ou empresa ad hoc; caráter eminentemente contratual e não institucional; formalização por meio de contrato; intenção explícita de criar a joint venture vinculada ao objeto; restrição aos limites fixados pelo acordo originário da joint venture; obrigação de lealdade entre os contratantes (*fiduciary relationship*); presença de risco; gestão e controle conjuntos e capacidade de cada participante agir pelos demais, no âmbito do objeto; prazo de duração limitado; expectativa de lucro (*adventure*) e conseqüente repartição entre os participantes é considerada característica essencial (a repartição dos prejuízos, porém, é elencada como acessória, dependendo do acordo entre as partes).” (LUPATELLI JR.; MARTINS, 2000, p. 89).

³³ TAVOLARO, 2003, p. 262.

³⁴ BASSO, 2002, p. 44.

³⁵ LUPATELLI JR.; MARTINS, 2000, p. 87-88.

³⁶ “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, equipamen-

Ao se optar por uma *corporate joint venture*, os *co-venturers* devem analisar a situação e verificar que os interesses econômicos compensam a criação de uma sociedade para se alcançar seus objetivos. O suporte institucional é apontado como o maior aliado das *joint ventures* com longos prazos³⁷.

Importante observar, ainda, caso os *co-venturers* sejam de nacionalidades distintas, deparando-nos com uma *international corporate joint venture* ou *joint venture* institucional internacional, o Direito do país sede da *joint venture* é que regulará a constituição da nova sociedade, bem como a administração, os encargos tributários, o processo decisório e a organização societária.

Leciona FLORES que a *joint venture*, em razão de sua flexibilidade, pode ser enquadrada em qualquer tipo societário previsto no ordenamento jurídico interno no lugar de sua sede. Explica que no Brasil os tipos societários que mais comumente incorporam às *joint ventures* societárias são as sociedades anônimas, preferidas por aqueles que desejam excluir a responsabilidade subsidiária pelos possíveis débitos da nova sociedade, e as sociedades de responsabilidade limitada – sendo a res-

tos) 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.” (LE PERA, 1984, p.88 apud BASSO, 2002, p.45).

³⁷ “The use of a typical corporate structure as the baseground for a joint venture grants the important advantage of a precisely regulated legal framework. This advantage reverses itself inasmuch corporate laws usually provide for many public order provisions which cannot be amended or foregone by the parties.” (GORBATO, Alejandro. *International Joint Ventures in Latin America. Revue de Droit des Affaires Internationales*. n.1, 49- 73, 1998, p. 55.) Tradução livre: “O uso de uma estrutura empresarial típica como base de uma *joint venture* concede uma importante vantagem de um quadro legalmente regulado. Esta vantagem se inverte na medida em que as leis corporativas costumam oferecer disposições de ordem pública que não podem ser alteradas precipitadamente pelas partes.”

ponsabilidade dos *co-venturers* limitada ao capital subscrito³⁸.

Lembrando que além de serem constituídas por meio de sociedades anônimas e sociedades limitadas, no Brasil é possível constituir as *joint ventures* societárias por meio de sociedades em nome coletivo, sociedades em comandita simples e sociedades de capital e indústria. Todavia, não se pode negar que essas três últimas caíram no desuso, principalmente pelo regime legal de responsabilidades³⁹.

d) Do ponto de vista da participação, as *joint ventures* se dividem em três subespécies: dominantes, participativas e independentes. Uma *joint venture* é dominante quando um dos *co-venturers* tem posição dominante sobre os demais *co-venturers*, seja por conta do montante de capital aportado, seja por sua experiência administrativa.

Por outro lado, nas *joint ventures* participativas, os *co-venturers* estão, segundo FERRAZ, “[...] seguindo de perto sua gestão. Sua relação é equilibrada não só em função do capital investido, mas também na participação da administração da *joint venture*”⁴⁰. Por fim, as *joint ventures* independentes, em que os *co-venturers* operam de maneira autônoma, buscando o objetivo comum, cada qual arcando os riscos de sua atividade.

e) Quanto à forma de concentração, as *joint ventures* podem ser horizontais, verticais e aglomeradas. Seriam horizontais quando os *co-venturers*, que anteriormente faziam concorrência entre si, reúnem esforços para chegar a um objetivo comum. Este tipo de estruturação é normalmente associado à tentativa de se obter uma melhor posição concorrencial.

A *joint venture* vertical, de outro lado, é composta por *co-venturers* que têm atuações em diferentes níveis do processo

³⁸ FLORES, Thiago V.. A Joint Venture Internacional e sua aprovação consoante a lei antitruste brasileira. *Revista da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul*. v. 22, 457- 501, 2002, p. 466.

³⁹ BASSO, 2002, p.74.

⁴⁰ FERRAZ, 2001, p.139.

de fabricação dos produtos. Este tipo de estruturação é normalmente associado à tentativa de minimizar os custos de produção, incrementar os produtos e acesso aos insumos de maneira privilegiada⁴¹.

Por fim, a *joint venture* aglomerada conta com *co-venturers* de setores totalmente distintos que vislumbram uma *joint venture* com o intuito de realizar novos empreendimentos em setores inovadores para os mesmos.

f) Quanto à duração, a *joint venture* pode ser classificada em transitória, quando tiver duração temporal limitada, ou permanente quando seu prazo de duração for indeterminado.

De todas estas características e classificações depreende-se, facilmente, a extrema adaptabilidade da *joint venture* ao empreendimento empresarial.

3 AS *JOINT VENTURES* CORPORATIVAS CONSTITUÍDAS SOB O REGIME DAS SOCIEDADES LIMITADAS: *AFFECTIO SOCIETATIS* E ACORDO DE QUOTISTAS.

Dentro das possibilidades de constituição de uma *joint venture*, tratar-se-á da *corporate joint venture* (*joint venture* societária) constituída sob o regime das sociedades limitadas.

Como anteriormente elucidado, considerando que são meios estratégicos para o desenvolvimento de certas sociedades empresárias, as *joint ventures* podem ser criadas por meio de entidade jurídica separada as dos *co-venturers* adotando personalidade jurídica própria.

Apesar de ser possível constituir *joint ventures* societárias, consoante a legislação brasileira, por meio de sociedades em comandita simples, sociedades em nome coletivo e sociedades de capital e indústria, são os regimes das sociedades

⁴¹ FERRAZ, 2001, p.138.

anônimas⁴² e das sociedades limitadas⁴³ que mais se destacam no Brasil.

Constituindo uma *joint venture* sob o regime das sociedades limitadas, aquela passa a se submeter aos deveres e obrigações de uma sociedade limitada, especialmente em relação à responsabilidade dos sócios.

Assim, pode-se dizer que, ao contratarem uma sociedade limitada, seus sócios tentam evitar sua responsabilidade solidária e ilimitada, se distinguindo das sociedades em nome coletivo⁴⁴ e comandita simples⁴⁵.

Tal afirmação sobre o regime societário das *corporate joint ventures*, contudo, não é suficiente. A complexidade dessa modalidade de cooperação empresarial não se resume a compreender o regime de responsabilidade perante terceiros. Convém, contudo, lembrar que, dado o escasso espaço deste texto, precisaremos limitar o objeto de inquirição. Para tanto se elege-

⁴² 288 (duzentos e oitenta e oito) sociedades anônimas constituídas nos meses de janeiro a maio de 2011 no Estado do Paraná. JUCEPAR. *Junta Comercial do Estado do Paraná*. Disponível em: < http://www.juntacomercial.pr.gov.br/arquivos/File/Empresas_constituídas_2011.pdf >. Acesso em: 15 set. 2011.

⁴³ 13.914 (treze mil novecentos e quatorze) sociedades limitadas constituídas nos meses de janeiro a maio de 2011 no Estado do Paraná. JUCEPAR. loc. cit.

⁴⁴ Sociedade em nome coletivo: “Integradas na categoria de sociedades de pessoas, as sociedades em nome coletivo distinguem-se de todas as demais por serem exclusivamente constituídas por sócios de responsabilidade solidária e ilimitada em relação às obrigações da sociedade. Essa responsabilidade solidária importa em atribuir aos sócios a obrigação de responderem *subsidiariamente* pelas obrigações sociais, quando os haveres ou bens da sociedade não suportarem os encargos das obrigações assumidas pela firma, trazendo, assim, à massa social os seus próprios haveres particulares.” SILVA, 2005, p. 1316.

⁴⁵ Sociedade em comandita simples: “O traço dominante é o da existência de duas espécies de sócios: os *solidários* e os *comanditários*. [...] a comandita simples é integrante da categoria das sociedades de pessoas. [...] sociedades de responsabilidade mista.” Ibid., p. 1315.

ram dois tópicos a serem debatidos: a existência da *affectio societatis*, entendida como pressuposto básico deste tipo societário⁴⁶ e o acordo de quotistas.

3.1 AFFECTIO SOCIETATIS

A *affectio societatis* pode ser definida como nível de vinculação intersubjetiva que envolve seus sócios. COELHO, por exemplo, conceitua-a como sendo a disposição dos sócios em manter o esforço ou investimento comum⁴⁷.

Para FAZZIO JUNIOR a *affectio societatis* se traduz no intento de se associar, ou seja, é a vontade de se constituir e se manter na sociedade. Complementa asseverando que caso não haja a *affectio societatis*, descaracterizada estará a natureza construtiva da sociedade⁴⁸. Reconhece, contudo, que a matéria não seria pacífica no Direito Comercial⁴⁹. A questão, portanto, é saber se seria condição da sociedade limitada e, consequentemente da *corporate joint venture* que adotasse seu formato, a existência da chamada *affectio societatis*.

Antes de uma abordagem direta do tema, convém compreender qual o tipo de sociedade daí formado, ou seja, se os vínculos societários se sustentam dentro de uma vinculação pessoal entre os sócios (sociedade de pessoas) ou se o interesse é muito mais objetivo (sociedade de capital)⁵⁰.

Tal ordem de coisas agrega complexidade ao regime da *corporate joint venture* na medida em que a indefinição sobre sua natureza traria, por exemplo, dúvida sobre a resolução por quebra de *affectio*. Lembre-se, por exemplo, que parte da dou-

⁴⁶ SIMÃO FILHO, 2004, p. 15.

⁴⁷ COELHO, 2005, p. 388.

⁴⁸ FAZZIO JUNIOR, Waldo. *Sociedades limitadas: de acordo com o código civil de 2002*. São Paulo: Atlas, 2003, p. 79.

⁴⁹ FAZZIO JUNIOR, 2003, p. 79.

⁵⁰ TOKARS, 2007, p. 40.

trina expressamente consigna tal possibilidade⁵¹.

COMPARATO, por exemplo, considera a *affectio societatis* não, propriamente, um elemento exclusivo dos contratos de sociedade, mas um critério interpretativo dos direitos e obrigações dos sócios. Além disso, o autor a liga ao princípio da boa-fé, mencionando que a “confiança é também um dever do sócio para com os demais, dever de tratá-los não como contrapartes, num contrato bilateral em que cada qual persegue interesses individuais, mas como colaboradores na realização de um interesse comum”⁵².

Disso decorreria, por exemplo, que, em se tratando de sociedade de pessoas, seria lícito supor a dissolução do vínculo societário pela violação da *affectio*. Por outro lado, tratando-se de uma sociedade de capital, a dissolução restaria afastada, substituída pela lógica do inadimplemento parcial.

O mesmo tipo de raciocínio, e dúvida, pode ser lançado sobre os demais deveres relacionados ao modelo societário da limitada. Sobre este aspecto, é interessante notar, no entanto, que a legislação brasileira não relaciona, taxativamente, quais os deveres que seriam exigíveis a cada sócios de uma sociedade limitada. A doutrina⁵³, por outro lado, é profícua em salientar exemplos, como o dever de lealdade⁵⁴; dever de fiscalização⁵⁵; dever de trabalho⁵⁶; dever de colaboração⁵⁷; dever de

⁵¹ FAZZIO JUNIOR, loc. cit.

⁵² COMPARATO, Fábio Konder. Restrições à circulação de ações em companhia fechada: “nova et vetera”. *RDM*. São Paulo: Revista dos Tribunais, v. 36, 1979, p. 36-37 apud FAZZIO JUNIOR, 2003, p. 80.

⁵³ COELHO, 2005; CALÇAS, Manoel de Queiroz Pereira. *Sociedade Limitada no Novo Código Civil*. São Paulo: Atlas, 2003; TOKARS, 2007; FAZZIO JUNIOR, 2003; RETTO, 2007; GONÇALVES NETO, 2007.

⁵⁴ COELHO, 2005, p.411; RETTO, 2007, p.192; FAZZIO JUNIOR, 2003, p.160.

⁵⁵ RETTO, 2007, p.193.

⁵⁶ AVELÁS NUNES, A. J. *O direito de exclusão de sócios nas sociedades comerciais*. Coimbra: Livraria Almedina, 1968, p. 81 apud TOKARS, 2007, p.143.

votar de acordo com o interesse societário⁵⁸; integralização do capital (incluindo a exata estimação dos bens, evicção, obrigações sociais e reposição dos lucros)⁵⁹.

Dada a natureza “diferenciada” de uma *joint venture* seria possível limitá-la ao raciocínio atualmente utilizado para explicação do regime societário aplicável às sociedades limitadas? Parece lícito supor que tal cooperação não pode ser automaticamente relacionada a uma sociedade de pessoas, embora por óbvio possa conter alguns de seus elementos indicativos. Por outro lado, nem sempre uma *corporate joint venture* será plenamente identificável com uma sociedade de capitais, embora, mais uma vez, possa conter seus elementos.

Seriam necessários critérios mais seguros para este tipo de definição. Tais critérios, por certo, passam, também, pela compreensão da finalidade daquela determinada atividade empresarial. Assim, por exemplo, antes de se apreciar a dissolução total da sociedade em razão de potencial quebra de *affectio societatis* pareceria conveniente verificar a possibilidade/interesse de preservação da atividade, ainda que de forma contrária aos interesses de um dos contratantes. Em alguma medida o judiciário brasileiro tem reconhecido este tipo de situação quando impõe a obrigação de contratar (fornecimento) para casos de contrato de distribuição⁶⁰.

Tais critérios também passam pela construção da relação

⁵⁷ AVELÃS NUNES, 2007, p.44.

⁵⁸ AVELÃS NUNES, 2007, p.145.

⁵⁹ CALÇAS, 2003, p. 89- 104.

⁶⁰ Cite-se, por exemplo, o Recurso Especial n. 469864/PE, relatado pelo Min. Ruy Rosado de Aguiar, cuja ementa é: “AGRAVO DE INSTRUMENTO. Efeito suspensivo. Contrato de distribuição. Conveniência de ser mantido o efeito da decisão que deferiu antecipação de tutela a fim de garantir o fornecimento da mercadoria à distribuidora, durante a pendência do processo, na vigência do contrato. Extinto o contrato pelo decurso do tempo, já não persiste razão para que se assegure a continuidade da relação. Recurso conhecido e provido em parte.”.

obrigacional sob as bases do princípio da boa-fé objetiva. Deste modo, por exemplo, ainda no exemplo anterior, poder-se-ia admitir a obrigação de contatar com base na lógica do dever de cooperação, ínsito à própria compreensão da *joint venture*.

Tais particularidades são próprias do fenômeno de aculturação pelo que passou esta figura societária. Embora originária de um sistema jurídico distinto, passou a ser franca e abertamente sustentada em instrumentos da *civil law*. Este, contudo, não são sempre os mais adequados. Criatividade, então, passa a ser mais uma vez exigida daqueles empreendedores. Um passo na clarificação dos deveres e direitos atinentes a cada “aventureiro” poderiam ser, então, definidos previamente, ainda que não em um contrato social. Para tanto o Direito brasileiro dispõe do acordo de quotistas.

3.2 ACORDO DE QUOTISTAS

Quando os *co-venturers* optam pela modalidade de uma *joint venture* institucional (ou societária) regida pelo regime de uma sociedade limitada eles deparam-se com interesses mercadológicos que compensam a criação de uma nova entidade alheia à figura dos *co-venturers*.

BASSO explica que na maioria das *joint ventures* o caráter societário está presente e constitui uma das peças-chaves do mecanismo jurídico idealizado pelos *co-venturers*⁶¹.

A opção pela criação de uma nova empresa é geralmente motivada pelo suporte institucional que essa proporciona às associações de duração relativamente longa. Como já foi dito, o Direito, em vários países, não contempla um quadro estatutário adaptável a uma associação temporária, como o consórcio do direito brasileiro, que, embora apropriado, vem sendo pouco utilizado pelos negociadores das *joint ventures*. Ao considerar a *joint venture* como um meio de perseguir objetivos comuns,

⁶¹ BASSO, 2002, p. 70.

temos que a opção pela criação de uma entidade jurídica separada, dotada de personalidade jurídica, dá-se sobretudo pela necessidade de responder às peculiaridades do país no qual se pretende operar em uma relação associativa estável⁶².

Apesar de toda a institucionalização proporcionada pelo formato societário das limitadas, ele não é completo, nem sempre adequado à estratégia empresarial escolhida. É justamente neste ponto que surge a potencialidade de utilização do acordo de quotistas.

O acordo de quotistas é definido como pacto plurilateral ou parassocial bilateral utilizado para o bom funcionamento e organização da sociedade, caracterizando-se por sua autonomia formal em relação aos atos constitutivos e produzindo efeitos sociais, com eficácia limitada às partes que os celebram⁶³.

No ponto de vista de RETTO, o acordo de quotistas é contrato preliminar, paralelo, vinculativo dos sócios (a promessa de contratar e a de emitir declaração de vontade), não se confundindo com a sociedade⁶⁴.

Quanto à matéria, o acordo de quotistas abrange desde o exercício do direito de voto até a fixação de condições para a transferência de participações sociais⁶⁵. É comum, ainda, que se estabeleçam a vinculação dos sucessores dos quotistas aos termos do acordo, bem como de sociedades sobre as quais o acordo gera efeito e a quem aderem como intervenientes⁶⁶.

Assim como seu objeto, suas finalidades podem variar desde o planejamento sucessório, até a harmonização de diversos interesses societários⁶⁷. No âmbito das *corporate joint ven-*

⁶² BASSO, 2002, p. 70.

⁶³ TEIXEIRA, Larissa. *Acordo de quotistas*. In: FINKELSTEIN, Maria Eugênia Reis; PROENÇA, José Marcelo Martins. (Coord.). *Direito societário: tipos societários*. São Paulo: Saraiva, 2009. P. 231- 265.

⁶⁴ RETTO, 2007, p. 172- 173.

⁶⁵ TOKARS, 2007, p. 166.

⁶⁶ TOKARS, 2007, p. 175.

⁶⁷ RETTO, 2007, p. 175.

tures o acordo de quotistas seria instrumento hábil para se definir especificamente os direitos (divisão de lucros, eleição de administradores, etc.) e os deveres (repartição de custos, assunção de responsabilidade, exercício de encargos, etc.).

Aparentemente seria, ainda, possível estabelecer os contornos interpretativos da cooperação, além de esclarecer eventuais obrigações acessórias e hipóteses de perda da *affectio societatis*.

Os *co-venturers* têm, então, a possibilidade de desenvolver “regimento interno” da sociedade por meio do acordo de quotistas, o que dá certa flexibilidade, uma vez que é um contrato não societário, e tem poderes de alterar as relações entre as partes, com força vinculante à sociedade.

Por fim, deve-se lembrar que o teor do acordo de quotistas não é, necessariamente, arquivado perante a Junta Comercial competente, de modo que a cooperação pode, em alguma medida, manter seus mecanismos internos de funcionamento em sigilo.

4. NOTAS CONCLUSIVAS: VANTAGENS E DESVANTAGENS DA *JOINT VENTURE*.

Ensinam MACULAN e CHAMAS que os principais fatores para se buscar a formação de uma *joint venture*, como estratégia relevante, seriam o elevado custo financeiro das atividades de pesquisa e desenvolvimento, o difícil acesso a recursos humanos qualificados e a informações de tecnologia de natureza e de diversas origens, a complexidade das competências e do *know how* necessário⁶⁸. Neste mesmo sentido, é a opinião de LINDSAY III⁶⁹.

⁶⁸ CHAMAS, Cláudia Inês; MACULAN, Anne Marie. *Joint venture* e o desenvolvimento tecnológico. *Revista de administração*, v. 28, n. 1, jan.-mar. 1993, 97-101, p.97.

⁶⁹ “[...] *can speed up the development and innovation of new Technologies*

ROMÁN SAAVEDRA explica que as *joint ventures* são muito utilizadas para consolidar blocos econômicos e dessa maneira cooperar em interesses comuns entre duas empresas ou mais, para realizar objetivos traçados no momento da celebração do contrato⁷⁰.

Na ótica de SUAREZ, a *joint venture* como atrativa estratégica de crescimento, pode proporcionar “melhor acesso ao conhecimento geral do ambiente (questões políticas, econômicas e culturais de uma maneira geral), necessário ao estabelecimento de políticas de marketing eficientes”; “redução dos recursos financeiros necessários, com a redução paralela dos riscos”; “melhor acesso a recursos financeiros e gerenciais locais, bem como a insumos e matérias-primas escassas”; “melhor controle sobre o mercado, absorvendo competidores potenciais ou criando um mercado cativo, em se tratando de uma

by pooling such assets as labor and knowledge. They take advantage of economies of scale by eliminating duplication of costly research allowing otherwise wasted resources to be invested in other areas. Additionally, they help to minimize the problem of firms 'free riding' on the results of research which cannot be effectively protected by patents or other means, thereby aiding firms who might otherwise forgo the potential result.” Tradução livre: “[...] pode acelerar o desenvolvimento e inovação de novas tecnologias, reunindo ativos, tais como trabalho e conhecimento. Eles se aproveitam das economias de escala, eliminando a duplicação de pesquisas de alto custo permitindo que os recursos de outro modo desperdiçada sejam investidos em outras áreas. Além disso, eles ajudam a minimizar o problema de parasitismo em empresas, cujos resultados de pesquisa que não podem ser eficazmente protegidos por patentes ou outros meios, contribuindo assim para as empresas abrissem mão do resultado potencial.” LINDSAY III, 1990, p. 1167.

⁷⁰ “[...] *el joint venture es un contrato muy usado con el objetivo de consolidar bloques económicos y de esta manera cooperar en intereses comunes por parte de 2 o más empresas, para realizar objetivos trazados al momento de la celebración del contrato.*” SAAVEDRA, Jorge Román. *Los contratos de joint venture desde la perspectiva del derecho de la libre competencia.* *Revista de Derecho y Ciencia Política*, v. 59, 465-490, Lima, 2002, p.468.

estratégia de verticalização” e “maior velocidade de entrada no mercado local”⁷¹.

Dessa forma, a *joint venture* apresentar-se-ia como uma estratégia competitiva adequada para a entrada em novos mercados e para enfrentar os altos custos para desenvolver novos produtos. A constituição de uma *joint venture* permitiria, ainda, a redução das incertezas de mundo globalizado, respondendo às falhas do mercado das informações, às necessidades de abastecimento de insumos ou de atuação em mercados os quais exijam inicialmente alta disposição de recursos financeiros.

FERRAZ didaticamente divide as razões e as vantagens para se 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 meios 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; (c) diversificação de produtos; (d) integração vertical e/ou horizontal de processos; (e) adentrar em novos mercados⁷².

⁷¹ SUAREZ, Marcus Alban. A questão da *joint venture*. *Revista de administração*, v. 25(2), abr.-jun.1990, 54-60, p. 55.

⁷² FERRAZ, 2001, p.144-147.

Pode-se vislumbrar, então, a *joint venture* como sendo uma alternativa estratégica para o desenvolvimento de certa atividade empresarial. Deve-se, contudo, salientar que também existiriam desvantagens que poderiam ser atribuídas a esta estrutura de cooperação. Seriam elas: (i) a transferência de tecnologia para um terceiro, o qual poderá vir a ser, em um futuro próximo, um competidor; (ii) “o tempo da alta administração gasto com a negociação e a administração do processo, principalmente se ocorrem conflitos sérios”⁷³; (iii) o engessamento das decisões da *joint venture*. TAVOLARO acrescenta, ainda, que a *Joint venture* pode apresentar ineficiências operacionais como: a necessidade de mais tempo e recursos para o início das operações e para administração; prováveis conflitos de interesse em contratos de venda, compras, distribuição, serviços, licenças, etc.; necessidade de ajustamento de culturas nacionais e de negócios das partes e redução da flexibilidade das decisões⁷⁴.

Em que pesem as potenciais vantagens e desvantagens, parece claro que a constituição de *corporate joint ventures* sob o regime das sociedades limitadas é possível e lhes garante certo grau de segurança jurídica e institucional. Ao lado disso, ela atenderia necessidades econômicas prementes a uma economia que se globaliza e pretende se tornar mais competitiva. Em termos do ambiente brasileiro, pode-se dizer que o formato societário da sociedade limitada é de simples constituição e compreensão, sendo o modelo usualmente adotado pelo empresário.

Por outro lado, não se deve duvidar, contudo, que tal cenário é incompleto e que podem ser melhor alicerçado em instrumentos parassociais que complementem o regime legal bra-

⁷³ VASCOCELOS, Eduardo; WEISS, Joseph. Joint ventures e a política brasileira de informática. *Revista de Administração*, v. 25(4), out.-dez.1999, 60-65, p. 60-61.

⁷⁴ TAVOLARO, 2003, p. 265-266.

sileiro das sociedades limitadas. Em algum sentido, portanto, pode-se dizer que é o planejamento proporcionado pela institucionalização da *joint venture* que constitui o grande atrativo da cooperação empresarial.



REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ASCARELLI, Tullio. *Problemas das sociedades anônimas e direito comparado*. São Paulo: Saraiva, 1945, p. 275 apud RETTO, Marcel Gomes Bragança. *Sociedades Limitadas*. Barueri: Manole, 2007.
- BASSO, Maristela. *Joint ventures: manual prático das associações empresariais*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002.
- CALÇAS, Manoel de Queiroz Pereira. *Sociedade Limitada no Novo Código Civil*. São Paulo: Atlas, 2003.
- CARVALHO, Patrícia. *Joint venture: uma visão econômico-jurídica para o desenvolvimento empresarial*. Curitiba: Juruá, 2004.
- CASTELOS, Maria da Conceição Pardal. *Ancillary restraints in joint ventures: A comparative US/EC antitrust analysis of ancillary restraints*. *Direito e Justiça*. V. XIII, tomo 3, 123-150, 1999.
- CHAMAS, Cláudia Inês; MACULAN, Anne Marie. *Joint venture e o desenvolvimento tecnológico*. *Revista de administração*, v. 28, n. 1, jan.-mar. 1993, 97-101.
- COELHO, Fábio Ulhoa. *Curso de Direito Comercial: volume*

2. 8ª ed. São Paulo: Saraiva, 2005.
- ETCHEVERRY, Raúl Aníbal. *The MERCOSUR: Business Enterprise Organization and Joint Ventures. Saint Louis University Law Journal: VII International Conference of the Academy of Commercial & Consumer Law.* v. 39, n. 3, 979-1001, spring 1995.
- FAZZIO JUNIOR, Waldo. *Sociedades limitadas: de acordo com o código civil de 2002.* São Paulo: Atlas, 2003.
- FERRAZ, Daniel Amin. *Joint Venture e contratos internacionais.* Belo Horizonte: Mandamentos, 2001.
- FLORES, Thiago V.. A Joint Venture Internacional e sua aprovação consoante a lei antitruste brasileira. *Revista da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.* v. 22, 457- 501, 2002.
- GALIZZI, Gustavo Oliva. A sociedade em conta de participação como subespécie do gênero *joint venture*. *Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro.* n. 135, a. XLIII, 206-218, 2004.
- GARNER, Bryan A. *Black's Law Dictionary.* 8 ed. Saint Paul: Thomson West, 2004.
- GONÇALVES NETO, Alfredo de Assis. *Direito de empresa: comentários aos artigos 966 a 1.195 do Código Civil.* São Paulo: Revista dos Tribunais, 2007.
- GORBATO, Alejandro. *International Joint Ventures in Latin America.* *Revue de Droit des Affaires Internationales.* n.1, 49- 73, 1998.
- GRAU, Eros Roberto. “Joint Ventures” e transferência de tecnologia lei de informática. *Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro.* n. 79, a. XXIX, jul.-set., 5- 16, 1990.
- HUCK, Hermes Marcelo. Pactos Societários Leoninos. *Revista dos Tribunais.* ano 88, v.760, p. 64-73, fev. 1999.
- LINDSAY III, Alvin F.. *Tuning in to HDTV: Can production joint ventures improve America's high-tech picture?.*

- University of Miami Law Review*. v. 44, p. 1159-1208, 1990.
- LORENZETI, Ricardo. Contratos associativos y *joint venture*. *Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro*. 42/39, abr.-jun., 1981 apud TAVOLARO, Agostinho Toffoli. *Joint Venture*. *Revista dos Advogados de São Paulo*. Ano 6. n. 11. jan.-jun., 2003.
- LUPATELLI JR., Alfredo; MARTINS, Eliane Maria Octaviano. “Joint Venture”- Aspectos legais e estratégicos. *Repertório Jurisprudência*. n. 4, p. 87-90, ano 2000, 2ª fevereiro 2000.
- MAGRIN, Andréia Mara Oliveira. *Joint Venture* nos países Latino-Americanos. *Revista de Estudos Jurídicos UNESP*. a.4, n. 7, 149-172, 1999.
- RETTO, Marcel Gomes Bragança. *Sociedades limitadas*. Barueri: Manole, 2007.
- ROSO, Jayme Vita. As *Joint Ventures* Descomplicadas. *Revista do Instituto dos Advogados de São Paulo*. a. 2, n. 3, jan.-jun., 153-155, 1999.
- SAAVEDRA, Jorge Román. *Los contratos de joint venture desde la perspectiva del derecho de la libre competencia*. *Revista de Derecho y Ciencia Política*. v. 59, 465-490, Lima, 2002.
- SALBU, Steven R.; BRAHM, Richard. *Planning versus contracting for international joint venture success: The case for replacing contract with strategy*. *Columbia Journal of Transnational Law*. V. 31, n. 2, 283-317, 1993.
- SALOMÃO FILHO, Calixto.. *Direito Concorrencial: as estruturas*. São Paulo: Malheiros, 2002.
- SANTOS, Alfredo José dos. Natureza jurídica dos acordos de *joint ventures*. *Revista de Estudos Jurídicos UNESP*. a.8,n.12, 189-202, 2003.
- SILVA, De Plácido e. *Vocabulário Jurídico*. Rio de Janeiro: Forense, 2005.

- SIMÃO FILHO, Adalberto. *A nova sociedade limitada*. Barueri: Manole, 2004.
- SIMIONATO, Frederico Augusto Monte. *Tratado de direito societário, vol. I*. Rio de Janeiro: Forense, 2009.
- SUAREZ, Marcus Alban. A questão da *joint venture*. *Revista de administração*, v. 25(2), abr.-jun., 54-60, 1990.
- TAVOLARO, Agostinho Toffoli. Joint Venture. *Revista do Instituto dos Advogados de São Paulo*. ano 6, n. 11, jan.-jun., 255- 268, 2003.
- TEIXEIRA, Larissa. *Acordo de quotistas*. In: FINKELSTEIN, Maria Eugênia Reis; PROENÇA, José Marcelo Martins. (Coord.). *Direito societário: tipos societários*. São Paulo: Saraiva, 2009.
- TOKARS, Fábio. *Sociedades Limitadas*. São Paulo: Ltr, 2007.
- VALÉRIO, Marco Aurélio Gumieri. Cláusula compromissória nos contratos de “joint venture”. *Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro*. V. 130, a. XLII, abr.-jun., 151-157, São Paulo, 2003.
- VASCOCELOS, Eduardo; WEISS, Joseph. Joint ventures e a política brasileira de informática. *Revista de Administração*, v. 25(4), out.-dez., 60-65, 1999.
- VIVAS, Carlos Gabriel. *El convenio de colaboración entre empresas o “joint venture” del Derecho anglosajón*. *Revista de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas de la Universidad Central de Caracas Venezuela*. n. 90, a.XXXVIII, 141-160, Caracas, 1993.