

Joint ventures: uma estratégia para a alavancagem de negócios internacionais, a partir de um cenário prático

João Carlos Adalberto Zolandeck 29/03/2018

Em artigo publicado nesta coluna em 22/03/2018 tratamos da regulação sobre *startups*, comparando o Brasil com o Chile, México e Estados Unidos. Expandir os negócios ou ramificá-los para além das fronteiras constitui uma das estratégias de alavancagem capaz de dar competitividade como diferencial em termos de concorrência.

É fato que o empresário brasileiro está cada vez mais atento às oportunidades fora do Brasil, todavia entender o mercado externo e a estrutura jurídica necessária para abrir esses espaços ou esses mercados sempre foi um grande desafio.

Entender o negócio a ser empreendido em sua plenitude, como aqui ele se comporta e como se comportará no mercado a abrir é fundamental. É o empresário quem melhor conhece sobre os mercados e as empresas concorrentes ou relativamente concorrentes com quem possa competir ou somar suas forças. Entretanto quando, quais os passos decisivos e de que forma?

Logo, como pensamento inicial, pode-se direcionar a empresa brasileira para as seguintes formas: *joint venture* contratual, *joint venture* societária, franquia (*franchising*) e estabelecimento próprio com registro de comércio.

Segundo Ana Frazão, no que diz respeito à internacionalização dos negócios, as *joint ventures* são hoje muito utilizadas como instrumento de viabilização, pois possibilitam alianças entre empresas brasileiras e empresas estrangeiras, assegurando, de parte a parte, penetração em novos mercados, melhor acesso a investimentos e tecnologia. Trata-se de contratos de colaboração empresarial capazes de racionalizar atividades, reduzir os riscos, gerar economia em escala e dar acesso, como se disse, a recursos financeiros e tecnológicos, sem necessariamente comprometer o capital^[1].

A expressão *joint venture* é locução inglesa e significa “empreendimento ou risco conjunto. Trata-se da combinação de recursos e ou técnicas de duas ou mais empresas, podendo fazer surgir uma sociedade, com personalidade jurídica ou não, para realizar um determinado negócio empresarial”^[2].

Em termos práticos, hipoteticamente, sabe-se que várias empresas brasileiras traçam como meta-objetivo estabelecer mercado na Europa. Evidentemente que o primeiro passo, após a lição de casa, no sentido de dar sustentabilidade econômico-financeira à atividade empresarial, é estudar o mercado e encontrar um parceiro comercial ou lá se estabelecer como empresa.

Nada melhor do que se apropriar da eficiência germânica, estabelecendo, como ponto de partida, a cidade de Colônia, na Alemanha. Localizada em uma região estratégica e privilegiada, facilita o acesso ao mercado Europeu, constituindo-se num ótimo local para oportunidades de expansão.

É fato que entender o mercado e encontrar o parceiro comercial estão entre as ações necessárias para a internacionalização, mas a decisão depende de outras variáveis, como o entendimento sobre os aspectos tributários e contratuais que impactarão na atividade.

Para efeitos práticos, excetuados os encargos sociais e trabalhistas, cabe indagar sobre quais seriam os impostos a pagar para uma empresa se estabelecer na Alemanha, com sede na cidade de Colônia. “Em regra, as empresas devem pagar: (a) o Körperschaftsteuer (KSt) e adicional de Solidariedade, equivalente ao Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) no Brasil, representando uma carga efetiva de 15.825%; (b) o Umsatzsteuer (USt), que seria o Imposto sobre Valor Agregado (equivalente, em termos, ao IPI, ICMS, ISS e PIS/COFINS no Brasil) e com alíquota geral de 19% (reduzida a 7% para determinados produtos essenciais, como alimentos, por exemplo); e (c) o Gewerbesteuer (GewSt), que seria o imposto industrial municipal, baseado, a grosso modo, na base de cálculo do KSt e que, na cidade de Colônia, representaria uma carga por volta de 16%”^[3].

Além dos aspectos tributários, evidenciados a partir do exemplo retro, as questões contratuais, diante da complexidade destas relações, são fundamentais para dar segurança jurídica para a atividade empresarial em movimento. Assim, para que um contrato de *joint venture* contratual ou *joint venture* societária receba uma estrutura jurídica razoável, deverá levar em conta um bem elaborado plano de negócio construído para fixar as regras de cooperação, ou seja, o contrato estará ancorado no respectivo plano.

Aliás, tratando-se de parceria com empresa sediada no exterior o contrato assume características interempresariais de cunho internacional, mostrando-se relevante que as partes livremente escolham a lei que será aplicável, como tem ocorrido nos últimos anos com a utilização da chamada *lex mercatoria*, o que significa dizer que as partes escolherão livremente as

regras independentemente do sistema jurídico, por exemplo, a utilização dos princípios *UNIDROIT*^[4], sem descuidar das premissas para a redução dos custos de transação. “Os economistas observam que, em determinadas situações, as partes tendem a adotar comportamento colaborativo, mostrando-se dispostas a solucionar eventuais divergências e evitar o rompimento contratual”^[5], essa é a lógica do princípio da cooperação sustentada por Forgioni, que se aplica substancialmente nos contratos de *joint ventures*.

Frazão, ao citar Williamson, afirma que não há dificuldade alguma para compreender que as *joint ventures* contratuais são entendidas como uma forma de ‘governança de transações específicas’, tratando-se, portanto, de contratos relacionais de estrutura bilateral, na medida em que mantêm a autonomia dos contratantes^[6], enquanto que as *joint ventures* societárias objetivam o protagonismo de uma nova empresa, com personalidade jurídica própria.

Independentemente do modo, as empresas parceiras podem trabalhar com reciprocidade, mercado a mercado, enquanto que a brasileira abre mercado externo, a estrangeira aproveita-se do mercado interno e da *expertise* da empresa local, em todos os níveis, inclusive como se comportar diante da complexa legislação dos negócios no Brasil.

Neste contexto, com base nas questões conceituais, bem como no exemplo prático de internacionalização de negócios na cidade de Colônia, na Alemanha, é possível concluir que os contratos de colaboração empresarial, entre eles, os contratos de *joint ventures* são fundamentais e muito utilizados para quem deseja internacionalizar a sua atividade empresarial e ganhar novos mercados fora do Brasil. Isto porque negócios estruturados juridicamente a partir das estratégias acima evitam estagnação e se encaixam no conceito de inovação, por assegurarem transferência de tecnologia, expansão das marcas e aquisição de *know-how*, trazendo, como consequência, a abertura sustentável de novos mercados, a partir do compartilhamento de riscos e de resultados (lucro), certamente agregadores da garantia de sucesso do empreendimento e da atividade empresarial em movimento.

[1] Disponível

em<file:///E:/EMP%C3%93RIO%20DO%20DIREITO/MAR%C3%87O%202018/Joint%20Venture%20Fras%C3%A3o.pdf>. Acesso em 27/03/2018.

[2] TEIXEIRA, Tarcisio. Direito Empresarial Sistematizado: doutrina, jurisprudência e prática. 6 ed. São Paulo: Saraiva, 2017, p. 381.

[3] Disponível em<http://www.bbccologne.com.br/perguntas-e-respostas.html>. Acesso em 28/03/2018.

[4] ARAUJO, Nadia. Uma visão econômica do direito internacional privado: contratos internacionais e autonomia da vontade. In: Luciano Benetti Timm. (Org.). Direito e economia no Brasil. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2014, p.441.

[5] FORGIONI, Paula A. Contratos empresariais: teoria geral e aplicação. 2ª. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2016, p. 195.

[6] Disponível em<file:///E:/EMP%C3%93RIO%20DO%20DIREITO/MAR%C3%87O%202018/Joint%20Venture%20Fras%C3%A3o.pdf>. Acesso em 27/03/2018.

Imagem Ilustrativa do Post: Assinatura // Foto de: [Fotografia cnj](#) // Sem alterações

Disponível em: <https://flic.kr/p/osZxxQ>

Licença de uso: <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/legalcode>

O texto é de responsabilidade exclusiva do autor, não representando, necessariamente, a opinião ou posicionamento do Empório do Direito.