



## Obra simplifica a compreensão da parceria empresarial

“Seria absurdo criar uma nova empresa com um determinado custo se é possível adquirir a um custo menor uma empresa existente, com a mesma atividade” (Keynes).

Colocou o advogado norte-americano *Ronald Charles Wolf*, no mercado internacional, a segunda edição da apreciada e bem sucedida obra “*A Guide to International Joint Ventures with Sample Clauses*”.

O direito anglo-saxão, há anos, já consolidou o conceito de *joint venture*, que é distinto de *partnership*, porque o escopo é limitado, com duração também limitada. Firmou-se o entendimento que a *joint venture* é sempre uma associação de pessoas, físicas e/ou jurídicas, que se engajam, num negócio particular, visando lucro, onde exista uma verdadeira comunidade de interesse, onde se repartam os lucros e os prejuízos, com possível direito de controle de uma das partes, tudo previamente ajustado em contrato escrito.

Distingue a terminologia jurídica daquele sistema a *joint venture* da *joint adventure*, da *joint partnership* e da *community of interest*, para mostrar a caleidoscópica série de instrumentos que o direito proporciona àqueles que resolvem empreender.

Oportunos os temas cuidados na Introdução do livro. Dentre eles, destacamos a distinção “*contractual joint venture*” e a “*equity joint venture*”. No primeiro tipo, não envolve a formação de uma companhia, sendo seu melhor exemplo o consórcio; no segundo, pressupõe a existência de uma companhia ou a sua criação, havendo participação no capital. *Wolf* cuida com a mesma clareza os tipos possíveis de *joint venture* através de aquisição, fusão, ou por meio de subsidiária. A venda de ativos, ainda, poderá ser uma forma híbrida, por meio da qual uma companhia vende ativos a uma subsidiária, que combinará com o outro sócio essa implementação. Ressalta, contudo, que essa forma, comumente, gera problemas operacionais e, de modo particular, tributários e contábeis.

Com a mesma proficiência, cuidou das *joint ventures* entre companhias com sede em jurisdições distintas, dando realce aos negócios dessa natureza, que tendem a multiplicar-se na Comunidade Européia, dada a existência de mercado comum. A cooperação entre companhias com jurisdições diferentes não implica necessariamente em incorporação, mas eficácia para os negócios se expandirem, com perspectiva de maior lucro.

Para *Wolf*, tanto a carta de intenção que precede à *joint venture*, como o contrato propriamente dito, requerem aplicada criatividade dos advogados envolvidos, a começar pelo tipo e forma escolhidos, como pela própria natureza do negócio. Nada menos de cinquenta cláusulas é a sugestão do autor para um contrato básico, de modo a garantir o direito das partes, prevenindo tanto quanto possível e desejável a instauração de conflitos. Derivadas as provisões contratuais de verdadeiros conceitos filosóficos que impulsionam o negócio, consideramos essenciais estas sugestões: (a) é melhor formar uma nova companhia do que adquirir uma existente; (b) colocar no documento todas as preocupações para os próximos cinco anos, de modo particular orçamentos e planos de expansão, e, com isso, evitar possíveis atritos entre sócios; (c) se a *joint venture* formar-se por empresas atuando no mesmo segmento de mercado, assegurar que seja independente dos sócios; (d) proteger adequadamente os interesses e os



direitos dos minoritários; (e) prover mecanismos descomplicados para resolução de eventuais conflitos; (f) como as *joint ventures* são geralmente formadas por sócios com culturas diferentes, torna-se indispensável homogeneizar os sócios entre si, de modo que, entre eles, tirando as diferenças pessoais, passe a existir um *esprit de corps*.

Wolf, num longo capítulo (págs. 135 a 144), não só sugere, com ênfase, a elaboração de um acordo de acionistas, como, também, resultante de sua longa prática como advogado, aborda questões cruciais, que, se deixarem de ser consideradas na época oportuna, poderão causar dissensões e dissabores aos acionistas, com reflexos nos negócios. Alguns deles merecem realce: “*reasons for a Shareholders’ Agreement versus Articles of Corporation*”; “*profits never received*”; “*exaggerated remuneration*” e “*excluded from Committee Decisions*”.

A possível afetação da *joint venture*, dentro do âmbito dos países localizados na área geográfica do Mercado Comum Europeu, relativa ao direito antitruste, foi abordada com elegância e precisão. Não só relembrou os clássicos artigos 85 e 96 do Tratado de Roma (1957), como trouxe importante jurisprudência selecionada da Comissão Européia, em casos de grande ressonância. Indo, além, examinou a legislação que passou a surgir no Continente Europeu, vinculando os países membros, com respeito à aplicabilidade das mencionadas normas às *joint ventures*. Tudo foi cuidado, tendo como escopo aguçar a criatividade do advogado, quando, naquele Continente, se envolve com uma *joint venture* e se defronta com a indispensável necessidade de cogitar a implicância do que faz com as possíveis restrições legais regidas pelo direito da concorrência.

Verdadeiro trabalho de garimpagem fatural e casuística foi o capítulo que, em 77 questões, esmiúça a difícil e meândrica temática intitulada “*Jurisdictional Questionnaire for International Joint Ventures*”. Todas as perguntas têm respostas concisas e precisas, como qualquer advogado atuante necessita.

Encerra a obra com um bem elaborado e tópico glossário sobre *joint venture*, seguido de selecionada e competente bibliografia.

Dirigida a advogados de todos os continentes, a obra de Wolf, a nosso entendimento, poderia ter tratado das *joint ventures* nos mercados emergentes, dando-lhe até um capítulo especial. A razão é que, sem os mercados emergentes, as grandes corporações não têm mais espaço para se ampliarem e obterem lucros (com os riscos inerentes, é óbvio) que lhes permitam consolidar, positivamente, os balanços da casa matriz. Ou, como recentemente ocorreu, se houver necessidade de reestruturar os *project finance*, que não dizer dos conflitos se inexistente previsão no contrato das *joint ventures*.

Com esse compêndio, Wolf preenche a necessidade técnico-operativa de qualquer advogado envolvido com *joint venture*, dando-lhe as orientações precisas para desempenhar a tarefa com rumos definidos e com a segurança que esse difícil trabalho sempre proporciona.

#### **Date Created**

25/05/1999