

## O CONTRATO DE JOINT VENTURE COMO FERRAMENTA EFICIENTE EM UMA ECONOMIA GLOBALIZADA

David Guilherme Antoniete FAQUIM<sup>1</sup>

Heloísa Gonçalves FURLAN<sup>2</sup>

**RESUMO:** O presente artigo tem como escopo o estudo acerca da estrutura da *joint venture*, visando demonstrar que tal instituto consiste em eficiente instrumento na realidade de uma sociedade globalizada e multifacetada, logo, carecedora de um ambiente compatível com suas tendências inovadoras e competitivas. Esse ambiente no qual se insere todo fluxo e dinâmica econômica é envolto pela ordem jurídica, são sistemas que se integram e interagem obrigatoriamente, por isso, a observação e compreensão desse ambiente e de seus mecanismos são fundamentais para o Direito e serão aqui abordados.

**Palavras-chave:** Contrato. Cooperação. Direito Empresarial. Joint venture. Sistema econômico.

### 1 INTRODUÇÃO

A prática de *joint venture* não é comum na realidade mercadológica brasileira, sua aplicação é ainda mais rara no ambiente de atuação das pequenas e médias empresas, mesmo sendo um meio eficaz para crescimento e desenvolvimento econômico, o que deveria despertar o interesse principalmente desses grupos.

A impopularidade desse instituto se deve a inexistência de regulamentação específica, que é diametralmente contrária a cultura positivista do Brasil. A tratativa legal de institutos parecidos e que transparecem prontidão em substituí-la adequadamente e a superficialidade do tratamento que lhe é conferido na academia se somam para manter o tema em obscuridade. O fator comum inerente às retrocitadas hipóteses é a falta de informação e conhecimento acerca do instituto, aqui reside o interesse em fazê-lo objeto de estudo do presente.

---

<sup>1</sup> Discente do 3º ano do curso de Direito do Centro Universitário “Antônio Eufrásio de Toledo” de Presidente Prudente. E-mail: davigaf@hotmail.com

<sup>2</sup> Discente do 3º ano do curso de Direito do Centro Universitário “Antônio Eufrásio de Toledo” de Presidente Prudente. e-mail: helofurlang@hotmail.com.

As vantagens da *joint venture*, como a união de esforços e divisão de riscos, podem ser conferidas por outros instrumentos, como fusão, incorporação, aquisição e consórcio, que, embora não tenham necessariamente essas vantagens como fim último, podem trazê-las como acessório, e são práticas mais difundidas e executadas em todo nível de mercado.

Em meio a tais institutos, a *joint venture* tende a ser encarada como subsidiária, ou sequer ser considerada, se pretende demonstrar que isto é um erro, pois a *joint venture* é um instituo próprio, possuidor de peculiaridades que, a depender da situação, fazem total diferença.

O consciente popular tende a rejeitar ou ignorar aquilo que não tem contato, dúvidas e equívocos acerca do assunto são gerados e a especial consequência é o desperdício de algo que se reveste de utilidade e adequação. Coube aqui o empenho em buscar explicitar as peculiaridades do tema, sanando eventuais imbróglios, partindo de considerações doutrinárias, de pessoas interessados no assunto, e de observações sobre a realidade econômica e empresarial em geral.

Situações específicas demandam medidas específicas, há uma razão para o contrato de *joint venture* existir, ele é adequado para situações determinadas, e a ignorância sobre essa ferramenta é um obstáculo para a eficiência que sua utilização traria. Foi justamente pela constatação da falta de aprofundamento sobre um tema em que se percebeu relevância, que o posto artigo veio a se consubstanciar.

## **2 JOINT VENTURE**

*Joint venture* é uma forma de cooperação entre entes econômicos, sejam eles pessoas físicas ou jurídicas, com a finalidade de lograr êxito nos interesses estabelecidos conjuntamente ou de forma individual. Estes interesses podem ser os mais variados, como compatibilidade ou ampliação de público alvo, marketing, estratégia geográfica, aprimoramento na qualidade dos produtos ou

serviços, investimento em pesquisas e tecnologia, expansão no mercado externo, criação de franquias e vantagens tributárias.

Segundo Luiz Olavo Baptista (1981),

é a associação de duas ou mais pessoas naturais ou morais que se vinculam com o objetivo de realizar uma atividade econômica específica, podendo aportar a tais propósitos ativos tangíveis ou intangíveis que deverão ser explorados unicamente visando o objetivo específico do contrato ou em um lapso determinado.

A essência deste contrato é o objetivo comum das partes, que limita sua ação, motivo pelo qual a gestão do negócio involucrará uma ação solidária sem que aquilo que for decidido por um deles possa ser contradito pelo outro, se foi realizado em cumprimento aos claros objetivos determinados no contrato.

A dinâmica econômica do mundo globalizado gerou um ambiente de maior competitividade e a cooperação é um meio inteligente utilizado por diversas empresas para se manterem eficientes e ao mesmo tempo competitivas. São diversas as formas de cooperação interempresariais, é a era de atuação em redes e cadeias, empresas estabelecem objetivos e se empenham mutuamente para alcançá-los, isso pode ser estabelecido por meios de cooperação formais ou informais, a *joint venture* está entre eles.

A origem de tal forma de integração é incerta, muito provável que seja simultânea ao próprio surgimento das atividades econômicas. Isso porque, desde os modos mais primitivos de comércio, várias dificuldades já estavam presentes, como as questões relacionadas ao transporte e preservação dos produtos; posteriormente, em sua forma mais desenvolvida, o excedente e a concorrência despendiam preocupações. Evidentemente que, pela presença dessas e outras dificuldades, o homem se viu compelido a desenvolver meios capazes de solucionar tais problemas, as tentativas ensejaram em esboços das técnicas de cooperação e aquisição, sistemas de créditos, terceirização, e demais ferramentas que se conhece atualmente. Neste sentido:

a *joint venture*, como quase tudo o que existe no campo jurídico-econômico, não nasceu dos estudos doutrinários ou filosóficos de operadores do Direito. Ela é fruto da necessidade, mãe de todas as invenções, de se criar um mecanismo dinâmico e altamente flexibilizável, capaz de atender às mais

novas exigências do comércio regional e mundial, que surgem e se desenvolvem de forma assombrosa, bem como possibilitar empreendimentos conjuntos e promover a aproximação de empresas, antes afastadas, entre outros motivos, pelas diferentes legislações nacionais. (GAMBARO, p. 65-66, 2000)

Não há tradução exata do termo *joint venture*, mas aproxima-se do que pode ser chamado de “união de risco”, o que faz jus à motivação que origina tal parceria e às probabilidades de seu resultado. O direito norte-americano foi o precursor em tratar com profundidade e aplicar o instituto. A ideia de se dividir os resultados positivos de uma empreitada econômica se torna convidativa à medida em que se considera a divisão também dos riscos e eventuais prejuízos.

Um projeto econômico estruturado e financiado por mais de uma pessoa, física ou jurídica, tem, em tese, maior probabilidade de alcançar seus objetivos, seja pela maior disponibilidade de recursos, seja pela integração de ideias, questionamentos mútuos e conseqüente aprimoramentos.

São exemplos de *joint ventures* a Autolatina (1987, 1996), advinda de uma *joint venture* realizada entre Volkswagen e Ford; a Fiat-GM Powertrain (2001), também do ramo automobilístico, desta vez de união entre a Fiat e a General Motors; e a realizada entre Cemig e Vale (2014), realizada com o intuito de maximizar os resultados a partir da combinação das experiências tecnológicas e de gestão de cada uma delas.

## **2.1 O Contrato de Joint Venture**

Como já explanado, a *joint venture* é uma forma de cooperação contratual, logo, as regras gerais contratuais a ela se aplicam, e pode ser classificado em relação à criação ou não de uma nova empresa, ao objeto da contribuição e à nacionalidade. O Código Civil brasileiro não normatiza o instituto e também não há tratamento por lei especial, o contrato de *joint venture* é disciplinado subsidiariamente pela regulamentação das sociedades anônimas (Lei 6.404 de 1976).

Da infinidade de possibilidades de conjectura entre inúmeros agentes econômicos existentes em uma econômica globalizada, diversas espécies de joint ventures podem surgir. Os estudiosos as classificam quanto a sua origem, quanto à contribuição (ou não) para com o capital da empresa, quanto à criação ou não de uma nova pessoa jurídica, e quanto à duração do investimento.

Podem, segundo a sua origem, ser nacionais, quando constituída por sócios de mesma nacionalidade, ou internacionais, quando suas nacionalidades são diversas. Quanto a sua contribuição ao capital da empresa, serão *equity* ou *non equity* joint ventures, sendo esta quando uma das partes não contribui com o capital, e aquela quando todas as partes tem capital investido nesse empreendimento conjunto. Se, na criação da joint venture, surge uma nova pessoa jurídica, esta será uma *corporate* joint venture, enquanto a *non corporate* joint venture, ou joint ventures contratuais, são as que não dão origem a uma nova pessoa jurídica. Por fim, quanto à duração da joint venture, poderá ser transitória, que findará quando atingir o objetivo a que se empreendeu, ou permanente, perdurando-se por tempo indeterminado (GAMBARO, 2000, p. 63-64).

É uma opção do contrato de *joint venture* a constituição de uma nova pessoa jurídica, quando se opta por criar uma nova empresa a *joint venture* é classificada como societária; quando o contrato não dá ensejo a criação de um novo ente, classifica-se como contratual. Na *joint venture* societária devem ser observadas as regras dispostas no ordenamento para constituição de pessoas jurídicas no ordenamento brasileiro, ressaltando que para sua caracterização, nas lições de Marlon Tomazette (p. 613, 2012), imprescindível a independência das participantes. Assim elucida:

A independência das participantes é fundamental para caracterizar uma *joint venture*, pois qualquer eventual subordinação caracterizaria outras espécies de integração, como a fusão, incorporação, ou até a formação de grupos de subordinação. Tal fato não impede a realização de intercâmbios de participações, desde que não interfira no controle das sociedades envolvidas. Apesar da independência, as participantes devem ter um projeto comum, que é a finalidade de uma sociedade, como pode ser entendida a *joint venture*.

A *joint venture* comporta ainda a utilização de outros meios específicos de cooperação entre empresas para perseguir os interesses que lhe deram origem, desde que sejam compatíveis com a natureza do negócio e aceitas pelos contratantes, é exemplo disso o consórcio, conforme preceitua Fabiana Carsoni (p. 149, 2015), “certo é que, dentre as alternativas colocadas à disposição dos interessados para a constituição de *joint ventures*, encontram-se os consórcios, cuja estrutura, a todo rigor, é compatível com as *joint ventures*”.

O objeto empregado em cooperação pelas empresas pode ser capital ou não, as empresas podem dispor tanto de valores em pecúnia, como de matéria-prima, mão de obra, estabelecimentos, maquinários, tecnologia e afins; a amplitude dos objetos disponíveis para cooperação entre empresas é absolutamente coerente com os anseios do ambiente econômico contemporâneo.

O contrato de *joint venture* pode ser nacional ou internacional, o que depende da nacionalidade das pessoas contratantes.

No Brasil os contratos são regulados por Lei. Pressupõe-se que as Leis são a própria vontade do povo e estão a serviço da manutenção da paz social, resguardando os direitos e protegendo os cidadãos de si mesmo, de seus pares e do próprio Estado.

Fusões, aquisições, incorporações e consórcios, por exemplo, são atividades comuns entre grandes e pequenos agentes, acontecem por diversos motivos e finalidades, seus efeitos podem ser profundos ou superficiais, previsíveis ou não, podem significar mais vantagens que desvantagens ou o inverso e isso pode ocorrer de forma transitória e depois se inverter ou perdurar até que de alguma maneira seja reconhecido. Tudo isso reflete na vida de quem consome.

Já que as práticas econômicas atingem diretamente a vida dos indivíduos, nada mais coerente dentro da lógica estatista que regular estas práticas na tentativa de os proteger. O modelo econômico brasileiro é misto, prima-se constitucionalmente pela livre iniciativa, porém as atividades da iniciativa privada sofrem demasiado controle estatal. Não bastasse as atividades reservadas ao domínio dos órgãos públicos, o governo controla direta e indiretamente os ramos em que pode atuar o cidadão comum. Ressalte-se que não escapa aos olhos do Estado

a *joint venture*, o contrato é regulado pelo CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica), significando que, para operar, a *joint venture* precisa ser aprovada.

Enquanto contrato, a *joint venture* segue as normas e princípios do direito brasileiro, tem sobre si os princípios da boa-fé, da relatividade e obrigatoriedade dos contratos. E pela autonomia da vontade dos contratantes, que é um instituto flexível, as partes podem convencionar sobre o objeto empregado como cooperação, determinar o tempo de duração do contrato, fixar metas e consequências do não alcance, forma e foro para resolução de eventuais conflitos, sanções, podem estabelecer a forma de gerenciamento, determinar a criação de outra empresa, dividir as responsabilidades, nomear administradores, fixar quotas por participação, modo de distribuição e aplicação dos lucros, bem como dos prejuízos.

É de extrema importância que fique claro no contrato a disposição sobre as responsabilidades de cada parte, pois a responsabilidade daqueles que formam uma *joint venture* não é solidária<sup>3</sup>, portanto, a cláusula contratual que distribui a responsabilidade deve ser observada com cautela tanto pela empresa que está cooperando, quanto por terceiros que se relacionam obrigatoriamente com esse meio de cooperação.

### **3 AS RELAÇÕES ENTRE EMPRESAS**

Não raramente, empresas enfrentam situações cotidianas problemáticas e que seriam melhores enfrentadas se contassem com apoio de outros empresários, assim como acontece com as pessoas físicas e não empresárias. Os humanos desde cedo são ensinados a cooperar uns com os outros, ao longo da vida escolar são trabalhadas dinâmicas em grupo, são frequentes

---

<sup>3</sup> Não se presume solidariedade, deve ser expressa contratualmente ou por imperativo legal, como a *joint venture* não é regulada a lei não imputa aos cooperadores a responsabilidade solidária. Esse entendimento se extrai do disposto no artigo 265, caput, do Código Civil: A solidariedade não se presume; resulta da lei ou da vontade das partes.

ditados populares no mesmo sentido de “a união faz a força”, e até o livro sagrado dos cristãos cita a resistência de um “cordão de três dobras”.<sup>4</sup>

As empresas, no enfrentamento de seus problemas ou como forma natural de desenvolvimento e expansão, se relacionam, e esse relacionamento pode extinguir, criar e modificar um ou mais entes societários. As relações mais usuais e sobre as quais se dispense maior observação na academia são: fusão, cisão e incorporação.

A fusão ocorre quando duas ou mais empresas se fundem criando uma terceira, de modo que as originárias deixam de existir. Assim, o que antes se reunia em empresas distintas hoje se concentra numa única, resultado das anteriores, que já não existem mais. Na fusão existe necessariamente três empresas ou mais, ao menos duas inicialmente e uma como resultado, muito diferente do que ocorre na incorporação, onde o número de empresas envolvidas diminui e não há criação de um novo ente econômico. Na incorporação uma empresa absorve outra, inicialmente são necessárias ao menos duas empresas, com a operação uma delas deixa de existir, passando a integrar aquela que a incorporou.

A cisão é basicamente uma divisão do que existe. Uma empresa se divide em outra ou em outras, podendo, a depender do contrato, manter a existência da que se dividiu, ou ser ela totalmente absorvida pelas novas. De forma mais aprofundada, nas palavras de Marcelo Bertoldi (p. 343, 2011):

Ocorre a cisão com a transferência de parcela ou do total do patrimônio da companhia para uma ou mais sociedades já existentes ou constituídas para esse fim. A cisão pode ser parcial ou total. Será parcial quando ocorrer a versão de apenas parte do patrimônio da empresa cindida, com a conseqüente redução de seu capital social na proporção do patrimônio transferido. Será total, no entanto, se todo o patrimônio da sociedade cindida for transferido para outras sociedades, acarretando a sua extinção...

Geralmente as fusões se dão entre empresas de um mesmo patamar, ambas se encontram estabilizadas o suficiente para empreender em algo mais significativo em termos de mercado, estão prontas para lidar com expansão do público consumidor, alargamento das escalas de produção, ampliação em todos os

---

<sup>4</sup> Eclesiastes cap. 4:12 - Bíblia sagrada, traz essa expressão ao se referir à maior facilidade daqueles que enfrentam o mesmo inimigo de forma conjunta.

setores; ou se unem como medida necessária para o enfrentamento de dificuldades de ordem interna ou externa. Na fusão as empresas devem ter uma boa capacidade de dialogar entre si e especialmente com o mercado, pois a fusão de empresas é algo que traz alterações profundas, afinal, se ocorre entre empresas de um mesmo seguimento, o que antes era concorrência passa a ser unificado, e, se de seguimentos diferentes, mas dependentes, uma empresa adquire exclusividade ou prioridade sobre determinado setor do processo de produção em detrimento daquelas que produzem o mesmo.

Na incorporação ocorre, geralmente, o inverso, a relação é marcada por disparidades, há uma empresa em situação mais favorável, aquela que incorpora, e uma em posição inferior, que é incorporada. Essa disparidade, na maioria das vezes, se aplica a qualquer forma de aquisição, porém, quando há intenção de manter a empresa adquirida, é menos drástica, pois se preserva a relevância daquela que foi adquirida, tendo, embora mais frágil, considerado o seu potencial, o que reflete diretamente na contraprestação.

Seja no enfrentamento de uma crise, ou no vislumbre de uma oportunidade de mercado, a *joint venture* é sempre uma possibilidade a ser analisada antes de se embrenhar nas relações supracitadas, que, por serem mais enérgicas, podem acarretar consequências irreversíveis.

### **3.1 Vantagens e Riscos da Joint Venture**

A maior vantagem da *joint venture* é a flexibilidade contratual no que se refere aos fins e aos meios empregados para alcançá-los, e também a possibilidade de preservação da identidade de cada pessoa envolvida.

Pode ser encarada por uma empresa em dificuldade como uma alternativa para elidir a incorporação; ou, para empresa com capital disponível para expansão, uma medida mais cautelosa que a fusão.

É certo que a *joint venture* tem sobre si os riscos inerentes a qualquer empreitada econômica, mas esses riscos são reduzidos pelo compartilhamento entre os contratantes, e, além disso, alguns riscos podem ser totalmente afastados,

é o caso, como exemplo, de uma *joint venture* societária, em que, numa eventual repercussão negativa, é possível preservar intacta a imagem das empresas participantes, recaindo os dissabores personalíssimos apenas sobre a pessoa jurídica que nasceu da relação contratual firmada entre elas.

Há satisfação tanto para conservadores como para aventureiros, e os riscos são sempre atenuados pela divisão. Com a evolução dos transportes e aumento do fluxo e velocidade de informações, as empresas que querem alcançar posição de destaque no mercado devem ter em mente que as barreiras territoriais da sua nação de origem devem ser transpostas; para aquelas que já são grandes o suficiente para se lançarem sozinhas, mas se encontram ainda temerárias, a realização de *joint venture* com empresas estrangeiras é a melhor solução, pois viabiliza a cooperação de forma muito mais facilitada, formalmente falando, menos custosa, e segura; basta, por exemplo, contatar empresas menores com estabelecimentos e funcionários disponíveis, disposta a ratear os custos da importação e interessada na participação das vendas, a grande empresa nacional que produziu não vai auferir o lucro em sua totalidade, mas na frustração do empreendimento não arcará com o prejuízo sozinha e os investimentos estão abaixo do que estariam se não tivesse agido de forma conjunta.

Um dos problemas da *joint venture* é a necessidade de habilidade em fazer convergir vontades e interesses particulares de agentes distintos e os direcionar para a concretização do que se objetivou com a cooperação. Outro problema é, no caso da *joint venture* societária, a exigência de capacidade dos gestores das empresas envolvidas em lidarem com uma empresa a mais. Quanto ao primeiro problema mencionado, a precaução deve se estabelecer contratualmente, com cláusulas que garantam a perseguição eficiente dos objetivos estatuídos, especialmente as de conteúdo coercitivo; para o segundo, a cautela deve ser pré-contratual, antes de realizar qualquer negócio jurídico a possibilidade do adimplemento deve ser verificada.

Uma preocupação latente na aproximação de duas empresas, principalmente quando são de mesmo seguimento e não há intenção de vínculo permanente, é quanto à proteção da propriedade industrial; a sustentação de que tais riscos aumentam quando se trata de *joint venture* é insustentável, pois as empresas estão em constante fluxo de informações e obrigações, principalmente por

operarem com força humana, funcionários são pessoas e pessoas não pertencem a ninguém, logo, o mesmo risco de exposição de um sigilo industrial diante da relação empresarial decorrente da *joint venture* é o mesmo risco que se tem quando um funcionário se retira de uma empresa para ingressar em outra, quiçá os riscos na *joint venture* são menores, já que os objetos disponibilizados ou integralizados são mais fáceis de controlar contratualmente.

#### **4 O DIREITO E A ECONOMIA**

O Estado brasileiro possui o monopólio da força exercida sobre os indivíduos que compõem a Nação e sobre os que de alguma forma se relacionam com estes indivíduos ou diretamente com o Estado. A força estatal é organizada e emana dos seus três poderes constitucionais – Administrativo; Judiciário; Legislativo – que são, segundo o próprio texto constitucional, independentes e harmônicos entre si.

Instituir Leis é competência primária do Poder Legislativo, os legisladores são investidos deste poder democraticamente e devem exercê-lo de modo a representar os cidadãos, que são titulares de todo o poder, mas em geral não podem exercê-lo diretamente, cabendo-lhes escolher por meio do voto seus representantes.

Os mais variados atos da vida privada são regulados pelo Estado, as teses que buscam fundamentar esse sistema também variam, o fato é que dele se irradiam algumas polêmicas e distorções, principalmente no que tange ao real objetivo daqueles que são incumbidos de representar os interesses da sociedade no ato de legislar, e também quanto à eficiência desse modelo social e seus eventuais efeitos deletérios. Vive-se numa realidade onde há um verdadeiro turbilhão de normas em texto, microssistemas legais dispostos especificamente, de forma esparsa, ou em códigos, fruto de uma cultura positivista e formalista contundente. A estrutura legislativa do Brasil é, talvez pelo vultuoso número de componentes ou por outro atributo intrínseco ao próprio sistema, o Poder que mais interfere na movimentação e caracterização social do país por interferir em praticamente todas as questões, desde as mais simples e banais, como a presença de saleiros em

mesas de redes de fast-food, até questões que logicamente se revelam passíveis de regulamentação ou de normatização necessária, o que se verifica na legislação de trânsito e penal, exemplificativamente.

Pela força estatal, leis e órgãos são criados para regulamentar e fiscalizar os atos praticados pelos entes econômicos. As regras sobre as empresas estão contidas no Código Civil e em leis especiais. São normatizados assuntos de ordem interna e externa: relação societária sobre poder de voto e exclusão; relação entre empresas como fusão e aquisição; assuntos ditos “de interesse público” como defesa da concorrência; desconsideração da personalidade jurídica; direitos da propriedade industrial; são muitas as regulações.

Em meio as limitações estatais, as relações contratuais, onde a autonomia da vontade é privilegiada, o empresário brasileiro pode se movimentar com um pouco mais de espaço, são mais afastadas as paredes que o restringe. Ainda assim, sua liberdade não é total, pois os princípios são ponderáveis. A *joint venture* é um dos mecanismos contratuais que possibilitam a expressão de uma maior liberdade das empresas, mesmo que cercadas por tantas exigências e regulamentações é possível se utilizar de soluções legais para crescer em eficiência, se tornar mais competitivo, avançando em inovação e contribuindo para o desenvolvimento pessoal e conseqüentemente da sociedade em geral, pois, os cidadãos produtivos é que são responsáveis pela prosperidade social, nesse grupo, especialmente as empresas.

Por óbvio que a preocupação do Estado com o desenvolver das atividades econômicas se faz necessária, afinal, as atividades econômicas não são fatos isolados, se relacionam com os direitos dos trabalhadores, dos consumidores, do meio-ambiente, e outros. E, além disso, o ser humano é corruptível, e o poder econômico lhe confere meios hábeis para corromper outros e fraudar a lei de forma perspicaz, como preceitua Bruscato (p. 250, 2001):

De outro lado, os complexos econômicos – formados através de concentração de empresas, como vimos de ver – têm muito mais mobilidade em suas ações. Podem agir com rapidez, sem excessivas formalidades e inúmeros trâmites e rotinas, que caracterizam a atuação estatal. Eles dispõem de recurso que o aparelho estatal muitas vezes não

tem ou não consegue utilizar com eficiência. Isso leva alguns a traçar manobras para tangenciar a lei...

Daí a importância da fiscalização estatal sobre as interações de entes empresariais. Mas sempre com a devida hombridade, e vinculado unicamente aos interesses morais e republicanos. Livre de aspirações torpes e exageros que se tem observado.

## 5. CONCLUSÃO

As empresas são os motores da sociedade, em qualquer porte, de qualquer produto ou serviço, é o meio organizado para materializar as ideias dos homens e distribuí-las aos seus pares.

O fortalecimento das empresas significa proporcionalmente o fortalecimento das pessoas, nenhuma empresa existe por si só ou produz para si mesma. Os meios de cooperação entre empresários e sociedades empresárias objetivam o seu fortalecimento, e seu estudo permite que sejam empregados de forma a maximizar o aproveitamento de seu potencial. A *joint venture* é um tipo de contrato que se adequa a situações específicas, a difusão de suas características fazem com que empresas ajam corretamente e alcancem com maior rapidez e menores custos seus objetivos.

O mercado sustenta imprevisibilidades pois as tendências são determinadas principalmente pelos consumidores, o que seleciona os entes mais competentes e eficientes, mas também castiga aqueles que, embora mantenham a alta qualidade de seus produtos, de acordo com a subjetividade de seus consumidores, não se atentam para as questões técnicas e ignoram o que acontece ao seu redor. Uma empresa que se encontra em situação estável e com farta reserva de capitais e decide realizar uma fusão com outra grande empresa, embora aparentemente esteja preparada para realizar tal feito, pode estar gravada de sérios fatores que apontam para a realização de uma *joint venture* em vez da fusão, e ignorar esses fatores certamente acarretará consequências, mais ou menos graves, a depender do momento, das imprevisibilidades do mercado e da sua capacidade estratégica.

Além da natural necessidade de conhecer os mecanismos disponíveis, as empresas devem estar sensíveis às tendências e conferir maior atenção àqueles que provavelmente serão mais e melhor utilizados. Com a globalização, o avanço científico e tecnológico, a *joint venture* é adequada para a maximizar os benefícios empreendedoriais, compatível com a evolução do sistema econômico atual que se volta às práticas cooperativas como meio de transpor barreiras naturais do mercado e os novos desafios que surgem com a rapidez das informações e invenções, características do tempo presente.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BAPTISTA, Luiz Olavo. A Joint venture – uma perspectiva comparativista. In: **Revista de Direito Mercantil**. São Paulo: n. 42, abril/junho, 1981.

BERTOLDI, Marcelo M.; RIBEIRO, Marcia Carla Pereira. **Curso Avançado de Direito Comercial** – 6. Ed. rev. e atual. – São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2011.

BRASIL. **Código Civil**, Lei. 10.406, de 10 de janeiro de 2002.

BRUSCATO, Wilges; **Manual de Direito Empresarial Brasileiro** – São Paulo: Saraiva, 2011.

DA SILVA, Fabiana Carsoni Aves Fernandes. **Consórcios de Empresas** – Aspectos Jurídicos Relevantes – São Paulo: Quartier Latin, 2015.

GAMBARO, Carlos Maria. Brasília a. 37 n. 146 abr./jun. 2000.

TOMAZETTE, Marlon. **Curso de direito empresarial: teoria geral e direito societário**. Vol. 1, 4. ed. São Paulo: Atlas, 2012.