

ANTONIO MENEGHETTI FACULDADE
BACHARELADO EM DIREITO

Emmanuel Pippi Portella

**AS *JOINT VENTURES* NAS PARCERIAS EMPRESARIAIS: QUAL A MELHOR
FORMA DE CONSTITUIÇÃO?**

Restinga Sêca (RS)
2020

Emmanuel Pippi Portella

**AS *JOINT VENTURES* NAS PARCERIAS EMPRESARIAIS: QUAL A MELHOR
FORMA DE CONSTITUIÇÃO?**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso de Bacharelado em Direito, da Antonio Meneghetti Faculdade – AMF, como requisito parcial para obtenção do título de **Bacharel em Direito**, sob a orientação do Prof. Augusto Becker.

Orientador: Augusto Becker.

Restinga Sêca (RS)
2020

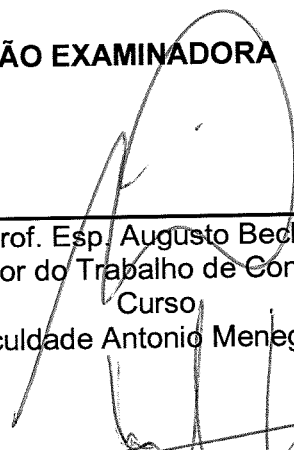
EMMANUEL PIPPI PORTELLA

**AS JOINT VENTURES NAS PARCERIAS EMPRESARIAIS: QUAL A
MELHOR FORMA DE CONSTITUIÇÃO?**

Trabalho de Conclusão de Curso-
Monografia, apresentado como requisito
parcial para obtenção do título de
Bacharel em Direito, Curso de Graduação
em Direito, Faculdade Antonio
Meneghetti-AMF.

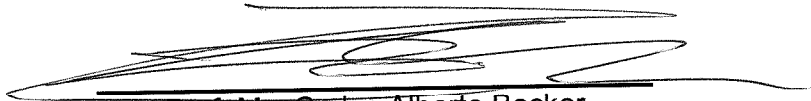
Orientador: Prof. Esp. Augusto Becker

COMISSÃO EXAMINADORA



Prof. Esp. Augusto Becker
Orientador do Trabalho de Conclusão de
Curso
Faculdade Antonio Meneghetti

Prof. Esp. Luciano da Cás Sima
Membro da Banca Examinadora
Instituição



Prof. Ms. Carlos Alberto Becker
Membro da Banca Examinadora
Instituição

Recanto Maestro, 27 de novembro de 2020.

AS JOINT VENTURES NAS PARCERIAS EMPRESARIAIS: QUAL A MELHOR FORMA DE CONSTITUIÇÃO?

Joint Ventures in business partnerships: What is the best way of constitution?

Emmanuel Pippi Portella¹
Augusto Becker²

RESUMO: Diante da crescente competitividade no contexto empresarial, a expansão mercadológica e o aumento da lucratividade exigem a assunção de riscos cada vez mais elevados. Buscando atenuar esse cenário e com o objetivo de ascensão nos negócios, a constituição de parcerias entre empresas tem se tornado cada vez mais usual. Essas parcerias podem ser instrumentalizadas por meio de *joint ventures*, instituto originário de um acordo comercial entre pessoas jurídicas distintas (*co-ventures*), para a exploração de um empreendimento comum. Mas qual seria a melhor forma de constituição dessa estratégia de mercado? O presente Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) busca elucidar essa problemática. Para tanto, a pesquisa foi elaborada valendo-se do método de abordagem dedutivo, partindo da doutrina, legislação e jurisprudência, detalhando o regramento inerente às *joint ventures*, para uma análise da instrumentalização dessa estratégia e seus elementos essenciais. Com a realização dos estudos, concluiu-se pela existência de duas naturezas jurídicas que proporcionarão maiores benefícios aos *co-ventures*: a sociedade de propósito específico e o consórcio, principalmente em razão da limitação de responsabilidade, necessitando análises caso a caso, que levarão em consideração o risco do empreendimento comum e o vínculo entre os *co-ventures*.

Palavras-chave: *Joint venture*. Parcerias. Empresa. Contrato. Constituição. Empreendimento Comum.

ABSTRACT: *In face of growing competitiveness in the corporate context, the market expansion and the increase of profitability requires taking higher risks. Seeking to mitigate this scenery and aiming the rise of business, partnerships among companies have become very usual. Such partnerships can be accomplished through joint ventures, institute originating from a commercial agreement between distinct legal entities (co-ventures) for the operation of a common enterprise. However, what would be the best way to create this market strategy? The present paper seeks to elucidate this problematic. In this sense the research was developed using the deductive approach method, based on doctrine, legislation and jurisprudence detailing the rules inherent to joint ventures for an analysis of this instrumentalization's strategy and its essential elements. In conclusion there are two legal natures which will provide greater benefits to co-ventures: Specific Purpose Society and the Consortium, mainly due to the limitation of liability which requires*

¹ Acadêmico do 10º semestre do curso de Direito da Antonio Meneghetti Faculdade (AMF). E-mail: emmanuelportella@hotmail.com.

² Pós-graduado em nível de Especialização em Direito Empresarial. Mestrando do Programa de Pós-Graduação - Mestrado Profissional em Direito da Empresa e dos Negócios da Unisinos – RS. Advogado. Professor de Direito Empresarial da graduação Antonio Meneghetti Faculdade (AMF). E-mail: beckeraugusto@hotmail.com.

case by case analysis that will take into account the risk of the joint venture and the link between the co-ventures.

Keywords: *Joint ventures. Partnerships. Enterprise. Contract. Constitution. Common enterprise.*

INTRODUÇÃO

No Brasil, o baixo investimento externo, a burocracia, a imensa carga tributária e a dificuldade de empreender proporcionam um panorama desfavorável às pessoas jurídicas que compõem o setor produtivo de modo que o planejamento prévio e estratégico pode ser entendido como um importante diferencial. Nesse cenário de incertezas, surge a necessidade de os empresários constituírem parcerias empresariais, com o objetivo de alavancar seus negócios.

Sendo assim, uma maneira de constituir tais parcerias é por meio das *joint ventures*, instituto originário de um acordo comercial entre pessoas jurídicas distintas, que mantém um objetivo comum e podem cooperar entre si, visando a possibilidade de expansão, lucratividade e permanência no mercado. Buscando alcançar tais objetivos, as *joint ventures* têm sido cada vez mais usuais.

O estudo realizado se propôs a descrever o instituto, partindo das conceituações, classificações, características e abordagem prática do assunto, para o objetivo de elucidar a melhor forma de constituição dessa estratégia mercadológica, sendo este o problema de pesquisa a solucionar.

Como forma de solucionar a problemática exposta, a pesquisa foi elaborada valendo-se do método de abordagem dedutivo, partindo da doutrina, legislação e jurisprudência, detalhando o regramento inerente às *joint ventures*, para uma análise da instrumentalização dessa estratégia e seus elementos essenciais.

Dividir-se-á, o artigo, em 3 partes: a primeira, abordando os aspectos gerais das *joint ventures*, a segunda, expondo os meios de constituição e, por fim, a terceira, com aspectos práticos na adoção da estratégia. Ademais, salienta-se que a presente pesquisa encontra-se inserida na linha de pesquisa “Direito Empresarial Societário”, da Antonio Meneghetti Faculdade (AMF).

1. ASPECTOS GERAIS DAS JOINT VENTURES

Assim como alguns institutos de Direito Empresarial, estima-se que a origem das *joint ventures* (na sua denominação recente) tenha se dado com as grandes navegações, a partir do advento das companhias marítimas.

Nesse sentido, a maior parte da doutrina reconhece, como primeira Sociedade Anônima, a Companhia das Índias Orientais (constituída em 20 de março de 1602), que apesar do fato de ser constituída com a alcunha estatal, diante da vigente fase do privilégio, representava a descentralização política, social e econômica das funções estatais, pois promovia a colonização do “novo mundo”, papel atribuído ao Estado, com a conjunção de capitais públicos e particulares (TOMAZETTE, 2017, p. 511).

Com o crescimento do mercado, a produção, o transporte e a comercialização de mercadorias alcançaram proporções mundiais e insustentáveis aos padrões de companhias da época, visto que as explorações exigiam grande investimento de dinheiro na construção, afretamento, e aquisição de especiarias.

A solução encontrada para a inviabilidade da exploração comercial de forma individualizada foi o compartilhamento (divisão) dos investimentos, o que proporcionaria a obtenção (e, por lógico, o rateio) de lucros, uma vez que existiam grandes navegadores, com conhecimentos em expedições, mas sem o capital necessário para construção de navios (ANDRES, 2013, p. 8). Tal concepção foi embrionária da definição de *joint venture* vigente nos dias atuais.

A expressão “*joint venture*”, que é derivada do inglês, sendo traduzida como “empreendimento conjunto” ou “risco conjunto”, se refere à 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 (TEIXEIRA, 2016).

A *joint venture* compreende, num sentido amplo, qualquer associação entre sociedades empresárias (*co-ventures*) com escopo lucrativo. Esse tipo de colaboração visa apenas uma parceria para fins comerciais, não implicando na perda da personalidade jurídica e individualidade das pessoas jurídicas participantes (RAMOS, 2017, p. 474). Trata-se de uma figura jurídica, surgida da prática mercadológica de cooperação entre empresas e formalizadas para a concretização de projeto empreendedor específico (MORO; GLITZ, 2013).

Para Sérgio Botrel, a contratação de *joint ventures* deve ser compreendida como uma alternativa de crescimento compartilhado, pois formaliza um negócio

jurídico com vistas à associação ou cooperação entre duas ou mais pessoas jurídicas, que buscam explorar determinado empreendimento, realizar pesquisas, estudos para invenção de novos produtos ou técnicas de produção (BOTREL, 2017, p. 70).

Maristela Basso conceitua *joint ventures* como associações empresariais, e classifica o papel exercido de tal instituto como primordial no setor produtivo, visto que possibilita o encontro de parceiros ideais para o desenvolvimento dos negócios objetivados, não existindo tal associação, a expansão empresarial seria prejudicada, uma vez que a ordem econômica mundial exige ligações dinâmicas, que permitam fugir das burocracias desnecessárias (BASSO, 2002, p. 159).

Vê-se, portanto, que o conceito de *joint venture* pode ser compreendido da seguinte forma: uma associação entre pessoas jurídicas, representando uma aliança estratégica de cooperação, que formalizam uma parceria, por meio de contrato, ou não (pois se dá a alternativa de constituir nova pessoa jurídica), compartilhando recursos e técnicas de suas empresas para exploração comercial de determinado empreendimento ou realização de determinada pesquisa. Todos os conceitos devem ser interpretados juntamente com a ideia de que a *joint venture* é uma forma de associação de pessoas jurídicas independentes, buscando o exercício de uma atividade comum (TOMAZETTE, 2017, p. 779).

Independente da forma utilizada, a *joint venture* é um instrumento de expansão empresarial muito eficaz, pois permite a obtenção de maiores recursos, a simplificação na transferência de tecnologia e conhecimento, a partilha do risco de grandes empreendimentos e a abertura de novos mercados regionais ou internacionais (TOMAZETTE, 2017, p. 779). André Santa Cruz expõe que a *joint venture* pode ser constituída com o fim de buscar novas tecnologias, ou para assegurar a presença de determinado agente econômico num setor do mercado (RAMOS, 2017, p. 474).

No mesmo sentido, aponta-se que as *joint ventures* podem auxiliar nos processos de *catching up*, ou seja, a absorção e domínio, pelos países periféricos, de tecnologia estrangeira já madura, proveniente dos países com elevado grau de industrialização, promovendo avanços significativos em determinada sociedade, em aspectos econômicos e culturais. (FERRAZ; COELHO, 2018, p. 296).

Diante de um panorama histórico e da conceituação das *joint ventures*, passaremos a discorrer acerca das suas classificações. No presente artigo, nos ateremos a classificar as *joint ventures* das maneiras amplamente utilizadas pela doutrina, quais sejam: quanto à natureza jurídica, quanto à nacionalidade, quanto à atuação econômica das *co-ventures*, quanto à participação dos *co-ventures* e quanto ao risco assumido pelos *co-ventures* no empreendimento comum.

Quanto ao modo de constituição, as *joint ventures* podem ser *non corporate* ou *corporate*. Para Marlon Tomazette, enquanto a primeira é constituída por meio de contrato de cooperação (*non corporate* ou *joint venture* contratual), sem a constituição de uma nova pessoa jurídica, a *corporate* se dá com a criação de uma nova sociedade (*corporate joint venture* ou *joint venture* societária) (TOMAZETTE, 2017, p. 780). Sobre as *joint ventures non corporate*, leciona Maristela Basso:

As *non corporate joint ventures*, conhecidas aqui no Brasil como *joint venture* contratual, caracteriza-se por ser uma associação de interesses em que os riscos são compartilhados, porém não se forma uma pessoa jurídica e, em geral, não existe contribuição de capitais. Nessas associações, não se forma sociedade conjunta com personalidade jurídica separada daquele dos *co-ventures*, nas quais os sócios possuam ações de capital proporcional ao investimento (BASSO, 2002, p. 43).

Por outro lado, quando constituídas as *corporate joint ventures*, ou *joint ventures societárias*, há o surgimento de uma terceira pessoa jurídica que, conforme Tomazette, terá o capital social pertencente as sociedades que estão formando a *joint venture*, mas as pessoas jurídicas sócias mantêm suas independências (TOMAZETTE, 2017, p. 610). No que tange às *corporate joint ventures*, leciona Miguel Reale:

Uma sociedade coordenadora ou controladora, na qual e através da qual se realizem os objetivos comuns da convenção, de maneira autônoma e neutra, em relação a cada participante considerado de per si, prevalecendo, de maneira permanente, a composição como um todo unitário. (REALE, 1994, p 132).

Maristela Basso aponta que a *joint venture corporate* resulta da existência de elementos específicos do contrato de sociedade, sendo elementos essenciais à tipificação de tal modo de constituição:

a) a entrada com que os participantes contribuem para possibilitar a execução em comum do projeto ou operação;

- b) a Repartição dos lucros ou prejuízos;
- c) o interesse comum dos participantes de que a associação atinja seus objetivos, em razão do qual exercem ou controlam a gestão do empreendimento. (BASSO, 2002, p. 44).

Para Alcântara, a diferença existente entre o contrato *joint venture non corporate* e *corporate* concerne, no momento da associação entre as empresas, ao grau de envolvimento entre elas. Para a autora, esse aspecto é relevante ao direito das obrigações, visto que, quando se utiliza o *non corporate*, há responsabilização, pelas sócias (pessoas jurídicas), de qualquer prejuízo causado a terceiro de acordo com o estipulado no contrato, enquanto no *corporate*, envolve-se o direito mercantil, pois há formação de uma nova empresa, essa respondendo no previsto pela legislação daquele tipo societário. (ALCÂNTARA, 2013, p. 26).

Quanto à nacionalidade, as *joint ventures* podem ser classificadas como: nacionais, estrangeiras e internacionais. Tal classificação é decorrente da nacionalidade das participantes, sendo, a *joint venture* nacional, integrada por pessoas jurídicas de uma mesma nacionalidade, a estrangeira, integrada por pessoas jurídicas de diversas nacionalidades, nenhuma delas sendo do país hóspede da empresa, e as *joint ventures* internacionais, que são caracterizadas quando uma das partes possui a nacionalidade do país onde está localizada a empresa, e a outra não (DE FARIA, 2013, p. 29).

Buscando a instalação/expansão de empresas em outro país ou continente, facilitando a ambientação cultural e de mercado nos países-alvo, a maioria das *joint ventures* são classificadas como internacionais (BASSO, 2002, p. 41).

Quanto à atuação econômica das *co-ventures*, as *joint ventures* podem ser classificadas como: vertical, horizontal e aglomerada. As *joint ventures* verticais ocorrem quando os *co-ventures* exercem suas atividades econômicas em áreas diferentes, mas na mesma cadeia produtiva, e a constituição de tal parceria visa, em regra, a redução dos custos de produção de determinado produto. A horizontal ocorre quando atuam em igual setor econômico, antes concorrentes, e unem-se os esforços com vistas à expansão comercial. As *joint ventures* conglomeradas, por suas vezes, ocorrem quando os *co-ventures* atuam em setores diametralmente diferentes, e são constituídas, em regra, para que haja a exploração de novos mercados (FERRAZ, 2001, p. 138).

A classificação quanto à participação dos *co-ventures* divide-se em: independentes, participativas e dominantes. Nas *joint ventures* independentes, há autonomia quanto aos recursos integralizados à atividade (no caso, a objeto da *joint venture*) e, em razão da autonomia, os riscos e a administração também serão assumidos de forma individual, no contexto do empreendimento comum. Já nas *joint ventures* participativas, equilibra-se, tanto o capital investido, como a administração, entre todos os *co-ventures*. Nas *joint ventures* dominantes, há participação majoritária de uma *co-venture* em detrimento das demais, tal domínio ocorre, por exemplo, em razão de investimentos mais vultosos ou com maiores riscos assumidos (FERRAZ, 2001, p. 138).

Quanto ao risco assumido pelos *co-ventures*, há classificação em dois tipos: *equity joint venture* e *non equity joint venture*. Nas *equity joint ventures*, há associação do montante integralizado à atividade, com contribuição, em parte, por ambos os *co-ventures*, que se sujeitam aos riscos de negócio do empreendimento comum. As *non equity joint ventures* se caracterizam como uma modalidade diferenciada de contribuição, de um lado, um (ou mais) dos *co-ventures* não contribui, especificamente, com capital financeiro, o que o torna devedor do *co-venture* que contribuiu financeiramente, sendo, esse último, credor do primeiro independente do resultado do negócio comum (CARVALHO, 2004, p. 40).

Entretanto, não se pode olvidar a possibilidade de constituição de *joint ventures* em que não haja, por nenhum dos *co-ventures*, a contribuição financeira. Tal possibilidade se denota, por exemplo, da união de acervo tecnológico, por um dos *co-ventures*, com meios de distribuição organizados, por outro, ou com detenção de uma propriedade intelectual, de um, com a capacidade produtiva em escala, de outro.

2. DAS FORMAS DE CONSTITUIÇÃO DE JOINT VENTURES

Conforme anteriormente referido, quanto à natureza jurídica, classificam-se dois tipos de *joint ventures*: as societárias (*corporate joint venture*), que criam uma nova pessoa jurídica para o exercício da atividade comum, e as contratuais (*non corporate joint venture*), que são constituídas por meio de contrato de cooperação, sem que haja nova personalidade jurídica. No presente capítulo, nos ateremos às

normas de Direito Empresarial, com ênfase no Direito Societário, que regerão as *joint ventures* quanto à natureza jurídica que lhe é atribuída.

2.1. JOINT VENTURES SOB A FORMA DE SOCIEDADES EM COMUM

As sociedades em comum têm suas regras dispostas nos artigos 986 e seguintes do Código Civil (CC) (BRASIL, 2002), são divididas entre sociedades de fato e sociedades irregulares. As sociedades de fato são aquelas que não possuem ato constitutivo escrito, ao passo que as sociedades irregulares possuem tal ato escrito, mas não o levaram a registro, quesito indispensável à aquisição da personalidade jurídica.

Tratam-se, conforme referido, de sociedades despersonalizadas. Nesse sentido, por disposição expressa do art. 81 da lei n.º 11.101/2005 (BRASIL, 2005), as sociedades em comum sujeitam-se ao processo falimentar, estendendo-se os efeitos da quebra aos sócios, mas não sujeitam-se à recuperação de empresas, pois tal instituto somente é outorgado às sociedades empresárias que estejam inscritas no Registro Público de Empresas Mercantis (entre outros requisitos) (BOTREL, 2017, p. 71).

Cabe salientar que as sociedades em comum possuem capacidade processual, conforme disposição do art. 75, IX, do Código de Processo Civil (CPC) (BRASIL, 2015), que possibilita a representação em juízo, seja passiva ou ativamente, pela pessoa a quem couber a administração de seus bens.

Ora, é perfeitamente possível, seja por uma opção dos *co-ventures*, seja por ausência de instrumentalização da parceria, que as *joint ventures* sejam constituídas como sociedade em comum. Entretanto, em razão, inicialmente, da falta um instrumento paradigma às regras do negócio em comum, não há razão para que se opte por tal modelo societário (BOTREL, 2017, p. 70).

Também é preciso considerar a disposição do art. 990, do CC (BRASIL, 2002), que prevê a responsabilidade solidária e ilimitada de todos os sócios pelas obrigações sociais, excluindo-se o benefício de ordem àquele que tenha contratado pela sociedade. Tal fato denota a desvantagem da opção por tal regramento jurídico, pois, nas palavras de Sérgio Botrel:

O fato dos sócios responderem solidária e ilimitadamente pelas obrigações sociais evidencia que essa estrutura jurídica de crescimento compartilhado conduz à assunção de riscos desnecessários, haja vista que todo o patrimônio dos *co-ventures* poderá vir a responder pelos insucessos do projeto ou do empreendimento (2017, p.71).

Ainda sobre as desvantagens, o autor leciona, quanto aos tributos que incidem na atividade em comum: mesmo que os co-ventures pretendam exercer a atividade regularmente, por meio de recolhimento dos tributos devidos por todos que explorem a empresa, o acerto de contas entre eles não poderia ser considerado distribuição de dividendos, de modo que a dupla tributação de renda seria, em princípio, inevitável (BOTREL, 2017, p. 71).

Em razão da ausência de regulação, por escrito, nas sociedades de fato, ou não registrados, nas sociedades irregulares, dos atos societários, bem como da possibilidade de responsabilização dos sócios, de forma solidária e ilimitada, além da dupla tributação, vê-se que tal forma societária não se mostra a mais adequada para reger uma *joint venture*.

Salienta-se que não será todo o contrato de *joint venture* com ausência de registro que desafiará a aplicação das regras das sociedades em comum. Faz-se necessária a presença dos elementos de uma sociedade (contribuição para o capital social, participação nos lucros e perdas, [...]), ou seja, a aplicação das normas da sociedade em comum não se trata de uma regra, pendendo de análise caso a caso, para verificar os requisitos de uma sociedade. Deve-se elidir a possibilidade de tal configuração quando da elaboração do contrato. (TOMAZETE, 2017, p. 780). Uma maneira de afastar a possibilidade de aplicação das regras das sociedades em comum é a opção, quando da constituição de uma *joint venture*, pelas regras do consórcio.

2.2. JOINT VENTURES SOB A FORMA DE SOCIEDADES EM CONTA DE PARTICIPAÇÃO

As sociedades em conta de participação (SCP) estão previstas no artigo 991, do Código Civil (BRASIL, 2002). Trata-se de uma sociedade despersonalizada, que guarda muitas semelhanças com um contrato. É composta por um sócio ostensivo, que aparece e se responsabiliza perante terceiros de forma ilimitada, e um sócio participante, também denominado de sócio oculto, que só tem responsabilidade perante o sócio ostensivo, nos termos avençados, que podem ser firmados verbalmente ou por escrito, não se exigindo qualquer formalidade para a validade do contrato (TOMAZETTE, 2017, p. 384).

A responsabilidade do sócio oculto, salvo disposição em contrário, limita-se ao patrimônio especial, que são os bens ou direitos entregues ao sócio ostensivo para exploração da atividade, tais bens são transferidos à esfera jurídica do sócio ostensivo, sendo exigido que lance na contabilidade (em livros da sociedade, conforme art. 269 do RIR (Decreto n.º 9.580/2018) (BRASIL, 2018) (BOTREL, 2017, p. 72).

Ademais, mesmo que o instrumento constitutivo seja levado a registro, a SCP não adquirirá personalidade jurídica, sendo, portanto, ineficaz perante terceiros, pois encontram no sócio ostensivo o único legitimado para responder pelos atos relacionados à atividade. Aliás, diferente do ocorre nas sociedades em comum, a SCP não possui legitimidade ad causam, ativa ou passiva, sendo tal encargo do sócio ostensivo, inaplicável, portanto, o art. 75, IX, do CPC (BOTREL, 2017, p. 72).

O processo falimentar das sociedades em conta de participação observa o previsto no art. 994, §2º, e §3º, do CC (BRASIL, 2002), que dispõe o seguinte regramento: com a falência do sócio ostensivo, ocorre a dissolução da sociedade e a liquidação da respectiva conta, cujo saldo constituirá crédito quirografário, agora, ocorrendo a falência do sócio participante, a continuidade da sociedade ficará sujeita às normas que regulam os efeitos da falência nos contratos bilaterais do falido, ou seja, conforme o art. 117, da Lei 11.101 (BRASIL, 2005), ficará a cargo do administrador judicial, caso a caso.

Quanto aos aspectos tributários, a Instrução Normativa RFB N.º 1.863/2018 (BRASIL, 2018), em seu art. 4ª, XVII, prevê a obrigatoriedade de inscrição da SCP no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), trata-se de uma equiparação à pessoa jurídica apenas para fins fiscais. Tal equiparação implica no reconhecimento da SCP como contribuinte de imposto de renda, CSLL, PIS, COFINS e contribuições previdenciárias, e a apuração de imposto de renda e CSLL pode ocorrer pela sistemática do lucro real ou presumido, sendo o sócio ostensivo responsável tributário (BOTREL, 2017, p. 74).

A participação do sócio oculto nos resultados do empreendimento explorado em nome do sócio ostensivo será considerada distribuição de dividendos, de modo a não haver incidência de imposto de renda (vê-se, portanto, uma vantagem frente à sociedade em comum), sendo livre, diante da inexistência de disposições legais, a distribuição do resultado entre os sócios, nos critérios que avençarem, apenas

vedada a supressão total de participação de um ou alguns dos sócios no resultado (BOTREL, 2017, p. 75).

A utilização de sociedades em conta de participação para estruturação e constituição de *joint ventures* é comum, dado o fato de tal modelo societário não ser eivado de formalidades, inclusive quando da sua dissolução, momento em que se aplicam as regras relativas à prestação de contas. Por outro lado, os fatores negativos identificados nesse modelo societário compreendem a dificuldade de controle dos atos do sócio ostensivo pelo sócio participante, que não pode intervir nas relações negociais com terceiros, sob pena de responder solidariamente pelas obrigações assumidas, na forma do art. 993, § único, do CC (BRASIL, 2002), tendo liberdade de agir apenas como mandatário do sócio ostensivo (BOTREL, 2017, p. 72, 76).

2.3. JOINT VENTURE SOB A FORMA DE CONSÓRCIOS

Os consórcios são regulamentados pelos artigos 278 e 279 da Lei n.º 6.404/76, conhecida como Lei de Sociedades por Ações (BRASIL, 1976), e são amplamente utilizados nas parcerias empresariais, correspondendo à uma modalidade de *joint venture non corporate* (BOTREL, 2017, p. 76).

As disposições indispensáveis ao contrato de consórcio estão previstas no art. 279, da Lei 6.404/76, e a formalização pode ser realizada em atenção apenas à essas exigências, sendo, as questões gerenciais, financeiras e administrativas, regulamentadas por manual de operações (ou acordos satélites). Entretanto, aconselha-se a inserção de todas as disposições no instrumento de constituição, para que sejam registradas e oponíveis a terceiros (BOTREL, 2017, p. 77).

Nesse sentido, conforme disposição do art. 279, § único, combinado com a disposição do art. 289, ambos da Lei 6.404/76, o instrumento de constituição do consórcio deve ser arquivado na Junta Comercial do lugar escolhido pelas consorciadas como sede, devendo a certidão do arquivamento ser publicada no órgão oficial e em jornal de grande circulação, o que torna as disposições oponíveis, com efeitos *erga omnes*, e impossibilita a configuração (e arguição, por terceiros) de uma sociedade em comum entre as *co-ventures*, pois, diferente do que ocorre na sociedade em comum, no consórcio não há presunção de solidariedade (art. 278, §1º, da Lei 6.404/76) (BOTREL, 2017, p. 77).

Conforme Borba (2017, p. 549), o consórcio não corresponde a uma pessoa jurídica e, por tal razão, não dispõe de patrimônio próprio, de obrigações próprias ou de direitos próprios, os consorciados, ou consortes (*in casu*, os *co-ventures*), assumem as obrigações e encargos de viabilizar o empreendimento comum.

Entretanto, compete aos *co-ventures*, quando da instrumentalização da parceria, estabelecer a distribuição de tais encargos de forma diversa, como por exemplo, se existirá comunhão de responsabilidades entre os mesmos. Segundo Botrel (2017, p. 78) tal possibilidade é o que torna a modalidade de *joint ventures* na forma jurídica de consórcio tão atrativa, nas palavras do autor:

[...] a possibilidade de estabelecer a distribuição dos riscos do empreendimento, no sentido de cada um dos *co-ventures* responder somente pelos atos que praticar, bem como fixar os exatos limites (oponíveis a terceiros) da relação constituída, consiste em fatores de grande relevo para a escolha dessa modalidade de parceria empresarial.

Ainda, apesar do fato de o consórcio não possuir personalidade jurídica, sua capacidade processual é pacificamente reconhecida pela jurisprudência (com aplicação do art. 75, IX, do CPC). Em juízo, o consórcio é representado pela consorciada líder (designada no ato de constituição), que é responsável, também, pela escrituração e documentos comprobatórios das relações do grupo (BOTREL, 2017, p. 78). Esse entendimento foi firmado, inicialmente, no julgamento do Recurso Especial n.º 147.997 – RJ, em 15 de abril de 1999, o acórdão mereceu a seguinte ementa:

1. PROCESSUAL CIVIL. CAPACIDADE DE SER PARTE. ENTES SEM PERSONALIDADE JURÍDICA. POSSIBILIDADE (CPC, ART. 12, INC. VII) 2. DIREITO CIVIL. CONTRATO. NATUREZA JURÍDICA. ARRENDAMENTO E LOCAÇÃO. INTERPRETAÇÃO DE CONTRATO E REEXAME DE PROVA. IMPOSSIBILIDADE. 1. Os entes sem personalidade jurídica de direito material podem ser parte no processo para demandar e serem demandados, a teor do CPC, art. 12, inc. VII, pois tal dispositivo trata do instituto da personalidade judiciária. 2. Para se descobrir a natureza jurídica do contrato, é necessário interpretar cláusulas do contrato e reexaminar provas, o que não é cabível nesta Corte, Súmulas 05 e 07. 3. Recurso não conhecido. (STJ - REsp: 147997 RJ 1997/0064502-9, Relator: Ministro EDSON VIDIGAL, Data de Julgamento: 15/04/1999, T5 - QUINTA TURMA, Data de Publicação: DJ 17.05.1999 p. 223JSTJ vol. 6 p. 355)

Quanto aos aspectos tributários, assim como a SCP, os consórcios também precisam ser inscritos no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), obrigatoriedade é oriunda do art. 4º, III, da Instrução Normativa RFB n.º 1.470/2014.

Apesar de tal disposição, importante frisar que cada consorciada mantém sua autonomia jurídico-tributária, porquanto necessitam apropriar individualmente suas receitas e despesas, proporcionalmente à sua participação no empreendimento comum (BOTREL, 2017, p. 78). Tal norma é prevista no art. 2º da Instrução Normativa RFB n.º 1.199/2011: as empresas integrantes de consórcio constituído nos termos dos arts. 278 e 279 da Lei nº 6.404, de 1976, respondem pelos tributos devidos, em relação às operações praticadas pelo consórcio, na proporção de sua participação no empreendimento.

Nesse sentido, o art. 3º da referida instrução normativa (RFB n.º 1.199/2011), tem dispositivo no mesmo sentido já exposto. Vejamos:

Art. 3º. Para efeito do disposto no caput do art. 2º cada pessoa jurídica participante do consórcio deverá apropriar suas receitas, custos e despesas, proporcionalmente à sua participação no empreendimento, conforme documento arquivado no órgão de registro, observado o regime tributário a que estão sujeitas as pessoas jurídicas consorciadas.

Conforme o art. 3º, §1º (RFB n.º 1.199/2011), a disposição supracitada aplica-se para efeito da determinação do lucro real, presumido ou arbitrado, da base de cálculo da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), bem como para apurar a base de cálculo da Contribuição para o PIS/Pasep e da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins) como também para apurar os créditos das pessoas jurídicas sujeitas ao regime de apuração não cumulativa dessas contribuições.

Também é possível, diante da conclusão exposta na Solução de Consultas n.º 224 – Cosit, que a microempresa ou empresa de pequeno porte que participe de consórcios opte pelo Simples Nacional, desde que não incorra em nenhuma outra vedação constante da legislação de regência do regime, o posicionamento foi consubstanciado em diversos julgamentos administrativos (BRASIL, 2015).

O §2º do art. 3º (RFB n.º 1.199/2011) atribui à *co-venture* líder do consórcio o dever de manter registro contábil das operações do consórcio por meio de escrituração segregada na sua contabilidade, em contas ou subcontas distintas, ou mediante a escrituração de livros contábeis próprios, devidamente registrados para este fim. Conclui-se: apesar da obrigatoriedade da consorciada líder ser compelida a manter registro contábil das operações do consórcio, cada uma das *co-ventures*

deverá efetuar a escrituração segregada das operações relativas à sua participação no consórcio, em seus livros contábeis, fiscais e auxiliares (BOTREL, 2017, p. 79).

Ademais, o faturamento correspondente às operações do consórcio será efetuado pelas pessoas jurídicas consorciadas, mediante a emissão de Nota Fiscal ou de Fatura próprias, proporcionalmente à participação de cada uma no empreendimento. Entretanto, há possibilidade de emissão da Nota Fiscal pelo consórcio no valor total, hipótese em que se remeterá, pelo consórcio, cópia da Nota Fiscal às pessoas jurídicas consorciadas, indicando na mesma a parcela de receitas correspondente a cada uma, para efeito de operacionalização das suas contabilidades (art. 4º, §1º, 2º e 3º RFB n.º 1.199/2011).

O consórcio não se sujeita ao processo falimentar, bem como a falência de uma das consorciadas não obsta a continuidade das atividades do grupo, o que impede que a quebra de uma das *co-ventures* desvirtue o planejamento financeiro à realização do empreendimento comum. Quanto à dissolução a pedido, basta que as *co-ventures* acertem as contas entre si e arquivem um termo de encerramento na Junta Comercial, informando o encerramento aos órgãos fazendários (BOTREL, 2017, p. 80).

No que diz respeito à responsabilidade das *co-ventures* nessa modalidade contratual, as consorciadas respondem pelas condições estabelecidas no contrato de consórcio, limitando-se apenas às suas respectivas obrigações assumidas, sem presunção de solidariedade e sem responsabilidade em relação aos atos das demais consorciadas (BOTREL, 2017, p. 80).

Entretanto, uma vez que o consórcio não possui personalidade jurídica própria, não há segregação patrimonial entre os bens das *co-ventures* e os bens utilizados para exploração do empreendimento comum. Para que se alcance a segregação patrimonial total, com a conseqüente limitação de riscos, recomenda-se a adoção de uma *joint venture corporate*, mediante a constituição de uma sociedade de propósito específico (SPE) (BOTREL, 2017, p. 80).

2.4. JOINT VENTURES SOB A FORMA DE SOCIEDADES LIMITADAS E ANÔNIMAS – O INSTITUTO DA SOCIEDADE DE PROPÓSITO ESPECÍFICO (SPE)

Todas as formas de constituição de *joint ventures* que tratamos até então são de *joint ventures non corporate*. Passaremos para análise das modalidades mais usuais de *joint venture corporate*. Reprise-se, ocorre a constituição de *joint venture*

corporate quando formalizada em um contrato de sociedade que dê origem a um ente personificado (BOTREL, 2017, p. 80).

A constituição de um novo ente societário, com personalidade jurídica própria, unicamente para assunção de direitos e obrigações oriundas do empreendimento comum, é convencionalmente denominada de sociedade de propósito específico (SPE). A SPE não se trata de um tipo societário específico, mas de uma sociedade cujo objeto social se resume na exploração de determinado empreendimento ou negócio, o embasamento legal dessa prática encontra-se no art. 981³, do Código Civil (BOTREL, 2017, p. 81).

Por não se tratar de um novo tipo societário, a SPE reveste-se do arcabouço jurídico e das regras societárias oriundas de outras sociedades e, na prática, comumente são constituídas com adoção das regras das sociedades limitadas, previstas nos arts. 1.052-1.087, do Código Civil (2002), ou sociedades anônimas, previstas na Lei n.º 6.404/76 – Lei das Sociedades Por Ações (BOTREL, 2017, p. 81).

A adoção de tais tipos societários se justifica na medida em que há limitação da responsabilidade dos co-ventures em relação às dívidas contraídas no exercício do empreendimento comum (o que não ocorre nos consórcios, por exemplo). Com a constituição de um ente personificado, há separação patrimonial da *joint venture*, o que possibilita maior eficiência financeira, contábil e fiscal, além de proporcionar maior captação de recursos, na medida em que a SPE possui capacidade própria de endividamento, não comprometendo o patrimônio dos co-ventures, podendo, inclusive, quando constituída sob a forma de Sociedade Anônima, ofertar um sistema diferenciado de remuneração e garantia aos Credores, conforme leciona Botrel:

Nesse contexto, o sistema diferenciado de remuneração e de garantia de eventual emissão de debêntures pela SPE, constituída sob a forma de sociedade anônima fechada, é instrumento que contribuí para as premissas consignadas nesse subitem (maior capacidade de captação de recursos). Afinal, as debêntures podem assegurar (i) juros, fixos ou variáveis; (ii) participação nos lucros da companhia (SPE); (iii) prêmio de reembolso; e (iv) possibilidade de conversão em ações representativas do capital social. (BOTREL, 2017, p. 82-83)

³ Art. 981. Celebram contrato de sociedade as pessoas que reciprocamente se obrigam a contribuir, com bens ou serviços, para o exercício de atividade econômica e a partilha, entre si, dos resultados. Parágrafo único. A atividade pode restringir-se à realização de um ou mais negócios determinados.

Quanto aos aspectos tributários, importante consignar que a SPE possibilita a adoção de regime tributário distinto dos *co-ventures*, uma vez que possui autonomia jurídica e fiscal. A SPE pode, por exemplo, adotar a sistemática do Lucro Real ou do Lucro Presumido, desde que a atividade desenvolvida possibilite tal opção, conforme art. 13 da Lei n.º 9.718/98 (BOTREL, 2017 p. 85).

Segundo Basso (2002, p. 73) o modelo societário mais utilizado no Brasil, para *joint ventures corporate*, é o de sociedade limitada, diante da simplicidade de constituição e funcionamento, do sigilo nas negociações e da limitação de responsabilidade dos sócios. Para Marlon Tomazette (2017, p. 780), a utilização de uma sociedade anônima só se justificaria no caso de um empreendimento muito grande, tendo em vista os maiores custos da constituição de tal tipo societário.

3. DOS CONTRATOS (CORPORATE E NON CORPORATE) DE JOINT VENTURES SOB A ÉGIDE PRÁTICA

No presente item, abordaremos as operações de parcerias empresariais por meio de *joint ventures* sob a égide prática, partindo da formalização de uma *joint venture*, desde a fase pré-contratual às cláusulas essenciais do contrato, os atos de concentração econômica que podem ser configurados, até a prática de *gun jumping*.

3.1. FORMALIZAÇÃO DE UMA JOINT VENTURE – DA FASE PRÉ-CONTRATUAL ÀS CLÁUSULAS ESSENCIAIS DOS CONTRATOS.

O processo de constituição de uma *joint venture* pode ser dividido em três momentos, a saber: a) fase pré-contratual, b) fase de elaboração e celebração do contrato, c) fase anterior à consumação da parceria, nos casos que demandam aprovação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) (vide item 3.2).

Na fase pré-contratual, é necessário hajam estudos, com vistas a elidir os riscos do negócio. Tais estudos devem abordar, entre outras: a) a estabilidade do país alvo (política, monetária e econômica), para, em caso de instabilidade, resguardar-se nos investimentos e na elaboração do contrato; b) os custos de operação e riscos do negócio, com vistas aos competidores já em operação no país-alvo, aos custos trabalhistas, eventuais privilégios percebidos por outras empresas

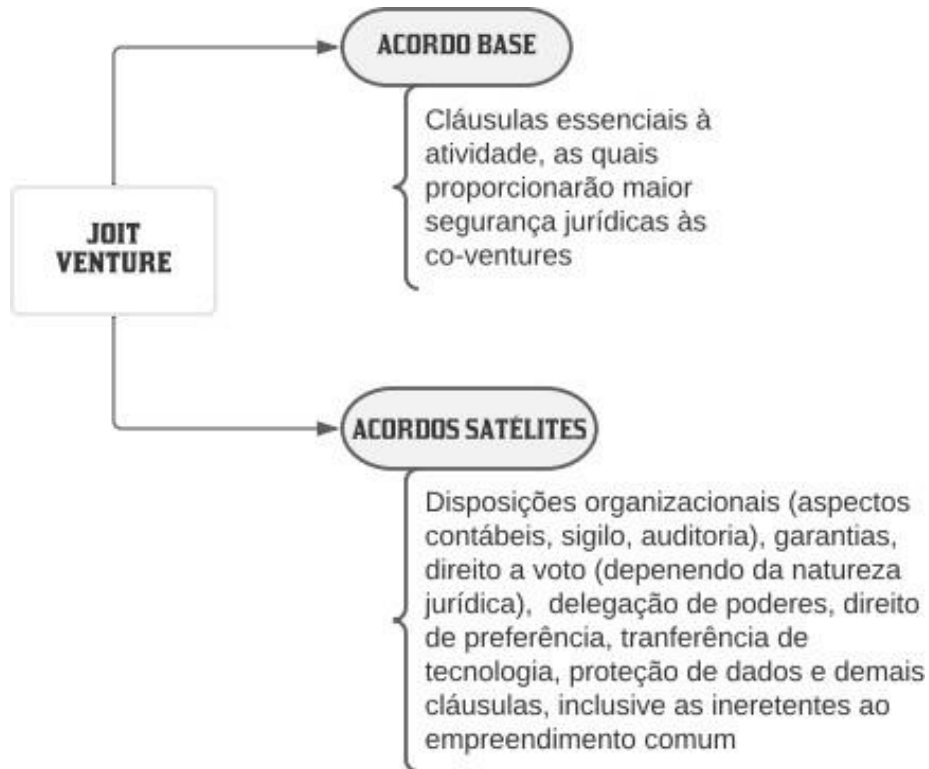
do país-alvo (subsídios, [...]), etc; c) a segurança jurídica no país-alvo, com fulcro, inclusive, na morosidade processual; d) a melhor forma de constituição da parceria, com vistas à limitação de responsabilidade; e) as normas nacionais quanto à propriedade intelectual: avaliar se a transferência de propriedade/licença de uso de propriedade intelectual deve passar pelo crivo de alguma autoridade local, atentando-se, inclusive, às políticas de privacidade; f) legislação local: mais do que as outras normas já citadas, um estudo aprofundado sobre a legislação tributária, trabalhista, ambiental e comercial vigente no país-alvo, de modo a resguardar as co-ventures do cometimento de alguma ilegalidade (MENICUCCI et al., 2014, p. 3-6).

Ainda na fase pré-contratual, além dos estudos elencados, recomenda-se a realização de *due diligence* (Leciona Fernando Mena: *Due Diligence* é uma terminologia utilizada habitualmente no âmbito de aquisições corporativas para se referir ao processo de busca de informação sobre uma empresa (2017)) para identificar, inclusive, os objetivos comuns dos *co-ventures* e suas pretensões concorrenciais em longo prazo (a parceira não tem duração indeterminada). Tal pesquisa (*due diligence*), segundo a Agência Brasileira de Promoção e Investimentos (ApexBrasil), deve envolver contadores, advogados, avaliadores, corretores de imóveis, entre outros profissionais, e deve abranger os seguintes aspectos legais:

- a) Exame da organização jurídica da empresa (Contratos Sociais, Estatutos, Registros, existência de filiais no país ou no exterior);
- b) Avaliação de lista de acionistas e de quaisquer documentos que impliquem a possibilidade de terceiros terem direitos a subscrever quotas/ações;
- c) Conferência de validade e autenticidade de autorizações governamentais necessárias, incluindo referentes às questões ambientais;
- d) Exame da relação de empregados, contratos de trabalho e planos de benefícios;
- e) Análise de contratos e obrigações contraídas (empréstimos, contratos de manutenção, contratos com agentes, distribuidores, representantes comerciais, etc.), bem como de possíveis seguros contratados;
- f) Levantamento de todos os processos administrativos e judiciais envolvendo as partes, bem como dos processos arbitrais;
- g) Descrição de bens tangíveis e intangíveis (Propriedade Intelectual) das partes. (MENICUCCI et al, 2014, p. 6).

Uma vez realizadas as diligências inerentes à fase pré-contratual, passa-se à fase de elaboração e celebração do contrato. Nesse momento, precisamos avaliar, em consonância com os resultados dos estudos realizados anteriormente, quais as cláusulas indispensáveis ao instrumento que norteará a parceria. A operação de *joint*

venture rege-se, normalmente, por um acordo base, que prevê, em suma, as cláusulas essenciais à atividade, que proporcionarão maior segurança jurídica aos *co-ventures*, e acordos-satélite, que irão prever os demais regramentos (BASSO, 2002, p. 233). Vê-se, portanto, que esse é o organograma geral de uma *joint venture*:



Como elementos essenciais ao acordo-base, tem-se o seguinte *rol* (não taxativo): qualificação das partes; intenção da criação da *joint venture*, objeto, nome da *joint venture*, vigência da aliança, modelo societário adotado (no caso de *corporate*), definição, detalhes e localização do projeto, cláusula de propriedade intelectual (MENICUCCI et al., 2014, p. 3-6). Com fulcro na fase pré-contratual acima elencada, aponta-se a adição dos seguintes preceitos:

a) cláusula de estabilização e legislação aplicável: a cláusula de estabilização e legislação aplicável visa garantir a aplicação da legislação vigente quando da instrumentalização da operação até o termino do contrato. Sendo prevista, no acordo-base, possui o condão de eliminar a imprevisibilidade da legislação nacional e preserva os termos legais e econômicos avençados, além de restringir os poderes soberanos do Estado receptor para eliminar o risco político e impedir a modificação das condições contratuais pactuadas, em detrimento dos

interesses dos *co-ventures*, garantindo a integridade do contrato durante toda a sua vigência, sendo vinculativa, inclusive, ao Direito Internacional (MOURA, 2013, p. 23);

b) cláusula compromissória ou eleição de foro: tal cláusula tem o condão de estabelecer o foro competente para processar e julgar eventuais litígios oriundos da operação, ou estabelecer um juízo arbitral para tanto. A cláusula compromissória de arbitragem em contratos de *joint venture* foi objeto do Acórdão proferido à Sentença estrangeira contestada. (SEC 2007/0156979-5), do Superior Tribunal de Justiça (STJ), onde se ratificou a validade jurídica de tal preceito. O julgamento mereceu a seguinte ementa:

SENTENÇA ARBITRAL ESTRANGEIRA CONTESTADA. PRETENSÃO HOMOLOGATÓRIA A SER DEFERIDA EM PARTE. REQUISITOS DA LEI ATENDIDOS. VÍCIOS DE NEGAÇÃO INEXISTENTES. AMPLA COMPETÊNCIA PARA DIRIMIR CONFLITOS ENTRE OS CONTRATANTES DE JOINT VENTURE. Sendo lícito o negócio jurídico realizado no Brasil, por partes de legítimo contrato de joint venture, não se lhe pode extrair as consequências jurídicas da quebra do acordado. Por mais razão, não se pode afastar a convenção arbitral nele instituída por meio de cláusula compromissória ampla, em que se regulou o Juízo competente para resolver todas as controvérsias das partes. incluindo aí a extensão dos temas debatidos, sob a alegação de renúncia tácita ou de suposta substituição do avençado. Uma vez expressada a vontade de estatuir, em contrato, cláusula compromissória ampla, a sua destituição deve vir através de igual declaração expressa das partes, não servindo, para tanto, mera alusão a atos ou a acordos que não tinham o condão de afastar a convenção das partes. Ademais, o próprio sentido do contrato de joint venture assinado pelas partes elimina o argumento de que uma delas quis abdicar da instituição de juízo arbitral no estrangeiro. [...] O laudo arbitral lavrado por Corte previamente prevista na cláusula compromissória obedece aos requisitos para sua internalização em território pátrio, máxime porque não ofende os ditames dos arts. 3º, 5º e 6º da Resolução n.º 9 desta Corte, devendo, por isso, ser homologado. Havendo a Justiça brasileira, definitivamente, resolvido controvérsia quanto a um dos temas do pedido de homologação da sentença arbitral, deve a pretensão ser negada quanto a isso por obediência à coisa julgada. Homologação deferida em parte, com a exclusão dos itens 7 e 10 da decisão arbitral. [...]. Ministros Cesar Asfor Rocha, Eliana Calmon, Francisco Falcão e João Otávio de Noronha. (STJ - SEC 1 / EX 2007/0156979-5, Relator: Ministra MARIA THEREZA DE ASSIS MOURA (1131), Data do Julgamento: 19/10/2011, Data da Publicação: 01/02/2012, CE - CORTE ESPECIAL);

c) cláusula de *hardship*: as operações e parcerias por meio das *joint ventures* podem ter longo prazo de duração, sendo assim, as disposições contratuais estão sujeitas à alteração de fatores políticos, financeiros, e até sanitários (como é o caso da atual pandemia da COVID-19 pelo novo coronavírus (*SARS-CoV-2*)), capazes de causar abalo econômico aos *co-ventures*. Tais fatores podem alterar consubstancialmente as condições econômicas que deram origem

aos contratos, prejudicando-lhes o equilíbrio das prestações e o adimplemento das prestações recíprocas (GLITZ, 2012, p. 175). As cláusulas de *Hardship* (também denominadas de cláusulas de força maior), segundo Costa (et al.) possibilitam a suspensão, renegociação, ou, em casos extremos, a resolução do contrato, com exoneração da responsabilidade do devedor pela mora e inadimplemento, frente a impossibilidade temporária ou definitiva do cumprimento de suas obrigações (2011, p. 01). Há uma dupla finalidade nessa cláusula: evitar a dissolução do contrato e a abrir a possibilidade de renegociação das demais cláusulas (GLITZ, 2012, p. 167);

d) cláusula de não concorrência posterior à realização do empreendimento comum: o acordo-base pode prever a vedação da concorrência entre os *co-ventures* após a realização do projeto em comum, trata-se de uma obrigação de não fazer, e deve guardar relação direta com seu objeto e restrita aos mercados de atuação, consoante Súmula 04, do CADE. Vejamos:

Súmula 04: É lícita a estipulação de cláusula de não-concorrência na vigência de joint venture, desde que guarde relação direta com seu objeto e que fique restrita aos mercados de atuação (CADE, 2009);

e) cláusula mencionando a independência e elidindo a subordinação entre os *co-ventures*: é primordial que se ratifique, já no contrato base, a independência dos *co-ventures*, pois, a ocorrência/menção à eventual subordinação poderia caracterizar outra espécie de integração empresarial, como a fusão, incorporação ou até a formação de grupos econômicos. A previsão de tal cláusula deve observar a finalidade da parceria, que é o êxito comercial de um projeto comum (TOMAZETTE, 2017, p. 779);

f) cláusula determinando o prazo de duração da parceria: as *joint ventures* não devem ser por prazo indeterminado, sob pena de produzir efeitos muito similares ao da fusão. Entretanto, a transitoriedade não deve ser levada a extremos, de forma que a realização do projeto comum pode ter curta ou longa duração, é necessário destacar que as pessoas jurídicas têm contornos próprios, que não se confundem com a fusão (TOMAZETTE, 2017, p. 780).

Ainda, conforme o Guia Para Análise Da Consumação Prévia De Atos De Concentração Econômica, de Autoria do CADE (2015, p. 08), há cláusulas que devem ser evitadas, pois podem gerar a ocorrência de *gun jumping* (fenômeno

melhor explicado no item 3.2), pois remetem à integração prematura das atividades das partes envolvidas no ato de concentração, são elas:

- a) cláusula de anterioridade da data de vigência do contrato em relação à sua data de celebração, que implique alguma integração entre as partes;
- b) cláusula de não-concorrência prévia;
- c) cláusula de pagamento antecipado integral ou parcial de contraprestação pelo objeto da operação, não reembolsável, com exceção de (c.i.) pagamento de um sinal típico de transações comerciais, (c.ii.) depósito em conta bloqueada (escrow), ou (c.iii.) cláusulas de break-up fees (pagamentos devidos caso a operação não seja consumada);
- d) cláusulas que permitam a ingerência direta de uma parte sobre aspectos estratégicos dos negócios da outra, tais como a submissão de decisões sobre preços, clientes, política comercial/vendas, planejamento, estratégias de marketing e outras decisões sensíveis (que não sejam mera proteção contra o desvio do curso normal dos negócios e, conseqüentemente, proteção do próprio valor do negócio alienado);
- e) de forma mais genérica, quaisquer cláusulas que prevejam atividades que não possam ser revertidas em um momento posterior ou cuja reversão implique em dispêndio de uma quantidade significativa de recursos por parte dos agentes envolvidos ou da autoridade, etc.

Além das cláusulas supracitadas, que se aplicam, tanto às *corporate joint ventures* como as *non corporate*, especificamente às *joint ventures* constituídas sob a forma de consórcios, conforme dispõe o art. 279, da Lei 6.404/76, se fazem necessárias as seguintes indicações:

- a) designação do consórcio, se houver;
- b) o empreendimento a que se destina;
- c) a duração, endereço e foro;
- d) a definição das obrigações e responsabilidade de cada consorciada, bem como as prestações específicas a que se destinam;
- e) normas sobre recebimento de receitas e partilha de resultados;
- f) normas sobre administração do consórcio, contabilização, representação das sociedades consorciadas e taxa de administração, se houver;
- g) forma de deliberação sobre assuntos de interesse comum, com o número de votos que cabe a cada consorciado;
- h) contribuição de cada consorciado para as despesas comuns, se houver (BRASIL, 1976)

Na fase anterior à consumação da parceria que, conforme alínea “c”, aplicam-se apenas aos casos que demandam aprovação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), as *co-ventures* devem assegurar que suas atividades mantenham as independências, até a aprovação da operação pelo Conselho, sob pena de configuração de *gun jumping*, conforme veremos no item 3.2.

3.2. JOINT VENTURES, ATOS DE CONCENTRAÇÃO ECONÔMICA E GUN JUMPING

Com o advento da Lei n.º 12.529/2011, que estruturou o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência, dispondo sobre prevenção e repressão às infrações contra a ordem econômica, tornou-se obrigatória a submissão ao Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), os atos de concentração em que, cumulativamente, se enquadrem no art. 88, da referida norma (BRASIL, 2011). Vejamos a disposição:

Art. 88. Serão submetidos ao Cade pelas partes envolvidas na operação os atos de concentração econômica em que, cumulativamente:

- I - pelo menos um dos grupos envolvidos na operação tenha registrado, no último balanço, faturamento bruto anual ou volume de negócios total no País, no ano anterior à operação, equivalente ou superior a R\$ 400.000.000,00 (quatrocentos milhões de reais); e
- II - pelo menos um outro grupo envolvido na operação tenha registrado, no último balanço, faturamento bruto anual ou volume de negócios total no País, no ano anterior à operação, equivalente ou superior a R\$ 30.000.000,00 (trinta milhões de reais).

Após a promulgação do texto legal, houve edição, pelo CADE, da Resolução Nº 02, de 29 de maio de 2012 (CADE, 2012), regulamentando a definição de grupo econômico para fins do cálculo de faturamento supracitado. A definição, segundo o CADE, foi realizada com vistas à determinação do atendimento dos critérios objetivos fixados no artigo 88 da Lei 12.529/11 (BRASIL, 2011), não vinculando as decisões do CADE com relação às análises de mérito. Dispõe o art. 4º, §1º e §2º, da Res. N.º 02/2012 (CADE, 2012):

Art. 4º Entende-se como partes da operação as entidades diretamente envolvidas no negócio jurídico sendo notificado e os respectivos grupos econômicos.

§1º Considera-se grupo econômico, para fins de cálculo dos faturamentos constantes do art. 88 da Lei 12.529/11, cumulativamente:

- I – as empresas que estejam sob controle comum, interno ou externo; e
- II – as empresas nas quais qualquer das empresas do inciso I seja titular, direta ou indiretamente, de pelo menos 20% (vinte por cento) do capital social ou votante.

No que diz respeito às operações *joint ventures*, o art. 90⁴, IV, da Lei n.º 12.529/2011, as define como um ato de concentração econômica, devendo-se, caso

⁴ Art. 90. Para os efeitos do art. 88 desta Lei, realiza-se um ato de concentração quando:
I - 2 (duas) ou mais empresas anteriormente independentes se fundem;

estejam presentes os requisitos acima elencados, submeter à aprovação da parceria, antes da consumação, ao CADE (mediante notificação do ato), o qual decidirá, proferindo uma decisão com efeitos de: a) aprovar integralmente a parceria; b) aprovar parcialmente a parceria (exigindo, ou não, restrições) e c) rejeitar integralmente a parceria (o que obstará a consumação) (BRASIL, 2011).

Importante frisar que a consumação de atos de concentração econômica antes da decisão do CADE, prática denominada “*gun jumping*” pela literatura e jurisprudência estrangeiras, gerará a nulidade dos atos, com a imposição de multa pecuniária de valor não inferior a R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais) nem superior a R\$ 60.000.000,00 (sessenta milhões de reais), além da abertura de processo disciplinar (CADE, 2015). Tais sanções são expressas no art. 88, §3º, da Lei 12.529/2011 (BRASIL, 2011).

Entretanto, diferencia-se a consumação do ato antes da apreciação pelo CADE (*gun jumping*), da celebração, que é a efetiva assinatura do contrato pelos *co-ventures*. Na prática, a parceria é submetida à apreciação do CADE após exauridas todas as formalidades de planejamentos e negociações (conforme anteriormente referido). A consumação está relacionada aos efeitos do ato de concentração, enquanto a celebração ocorre em momento anterior à submissão à aprovação, a produção de efeitos jurídicos e econômicos desses atos sujeita-se à apreciação da operação pelo CADE. Nesse sentido, leciona Thiago Marrara:

Interessante questão se abre quanto ao significado da expressão consumação do ato para se compreender o momento da notificação. Como dito, o controle é feito previamente à consumação e não exatamente à celebração do ato. A lei, portanto, não obsta exatamente a celebração de atos jurídicos entre os agentes de mercado, mas sim a produção de efeitos jurídicos e econômicos desses atos. Desse modo, a manifestação administrativa do CADE sobre a operação representa uma condição suspensiva da produção de efeitos do ato. O que fica pendente é sua eficácia jurídica e econômica, e não exatamente a sua validade jurídica. Com efeito, não se poderia entender o controle prévio como um controle que se realiza antes mesmo de qualquer ato jurídico que costure a concentração, pois, se assim fosse, a chancela estatal não recairia sobre atos concretamente considerados, mas sim sobre atos hipotéticos, confundindo-se a atividade de prevenção com uma mera consulta. O momento de apresentação do ato é, por isso, anterior à produção de seus

II - 1 (uma) ou mais empresas adquirem, direta ou indiretamente, por compra ou permuta de ações, quotas, títulos ou valores mobiliários conversíveis em ações, ou ativos, tangíveis ou intangíveis, por via contratual ou por qualquer outro meio ou forma, o controle ou partes de uma ou outras empresas;

III - 1 (uma) ou mais empresas incorporam outra ou outras empresas; ou

IV - 2 (duas) ou mais empresas celebram contrato associativo, consórcio ou joint venture

efeitos e posterior à sua celebração oficial ou ao surgimento de documento que vincule às partes a celebrá-lo. (MARRARA, 2015, p. 163-164)

Vê-se, portanto, que as consumações dos efeitos decorrentes de parcerias por meio de *joint ventures* podem se sujeitar à avaliação e aprovação prévia do CADE, caso a caso. Diante de tal fato, surge a necessidade de avaliar-se, entre outras questões, quando a elaboração dos contratos, o nível de concentração econômica que a operação configurará, o faturamento das *co-ventures*, a vinculação, ou não, dos preços dos produtos eventualmente comercializados e toda política econômica e concorrencial do país de atuação (inclusive quando internacionais) (BASSO, 2002, p. 158). Partindo de uma análise de casos já julgados pelo CADE, há entendimento, pelo Conselho, que as práticas dos seguintes atos, antes da aprovação, caracterizam *gun jumping*:

- a) Pagamento do preço, já que haveria uma alteração na dinâmica da concorrência entre as partes em termos de lucros e obrigações;
- b) Participação efetiva de uma parte na tomada de decisões da outra, tais como consolidação de gestão ou ingerência nas atividades operacionais;
- c) Apresentação pública conjunta das partes, como se fossem uma única empresa;
- d) Comunicados à imprensa e aos investidores sobre o fechamento/consumação da operação;
- e) Participação da adquirente nos custos e resultados da empresa-alvo;
- f) Compartilhamento de informações e poder decisório relativamente a questões comercial e concorrencialmente sensíveis;
- g) Ausência de cláusula no contrato estabelecendo que a aprovação do CADE constitui condição precedente ao fechamento da operação (ZARZUR et. al, 2016, p. 141)

Ademais, em 2016, o CADE julgou e aplicou, pela primeira vez na história do cenário nacional, a punição de nulidade de um contrato de fornecimento, em decorrência da prática de *gun jumping* quando da constituição de uma parceria por meio de *joint venture*. Trata-se do Procedimento Administrativo para Apuração de Ato de Concentração nº 08700.002655/2016-11, envolvendo, como *co-ventures*, a Shimano Bike Components Inc., a RR Participações LTDA. e a Douek Participações LTDA., que constituíram uma *joint venture corporate*, sob a forma de uma sociedade anônima fechada (Blue Cycle Distribuidora S.A.), firmando um contrato de distribuição exclusiva dos produtos fabricados pela Shimano, no território nacional. Houve submissão à aprovação do CADE somente após a notificação, por meio de denúncia, pela superintendência geral do órgão.

Não houve anulação completa da operação, apenas, de forma liminar, do contrato de fornecimento, ficando estabelecido que a Blue Cycle Distribuidora S.A. perderia a exclusividade na distribuição de produtos da Shimano no território nacional, sendo ordenado que a Shimano realizasse a notificação da Blue Cycle da decisão, e buscase outros distribuidores no Brasil. Na decisão de mérito, também houve a aplicação de multa pecuniária no montante de R\$ 1.500.000,00 (um milhão e quinhentos mil reais). A anulação completa da operação se mostraria medida desproporcional, nas palavras do Conselheiro Relator:

Ressalte-se o óbvio: a operação de constituição da *joint-venture* deveria ter sido submetida à análise prévia do CADE, conforme os ditames da legislação. Caso isso tivesse ocorrido, não existiria sequer a pessoa jurídica da Blue Cycle para assinatura do Contrato de Distribuição. A rigor, a decisão do CADE poderia, inclusive, obrigar o desfazimento da Blue Cycle. No entanto, esta decisão, sim, poderia ser desproporcional, pelo impacto capaz de gerar a terceiros, mostrando-se, portanto, excessiva.

A decisão de mérito mereceu a seguinte ementa:

Procedimento Administrativo para Apuração de Ato de Concentração (APAC). Violação do art. 88, §3º, da Lei 12.529/2011 e do art. 1º, inciso I, da Resolução nº 13/2015 do CADE. Operação de notificação obrigatória: Joint Venture. Distribuidores de peças de bicicleta. Mercado de peças de bicicleta. Dosimetria da pena. Recomendação da SG para imposição de sanções por prática de gun jumping. Voto do Conselheiro-Relator com imposição de multa de R\$ 5.000.000,00 (cinco milhões de reais). Pedido de vista. Multa pecuniária no valor de R\$ 1.500.000,00 (um milhão e meio de reais). Sanção de nulidade do Contrato de Distribuição. Status quo ante.

Por fim, destaca-se que não são considerados atos de concentração econômica, para fins de apreciação pelo CADE, as celebrações de contratos associativos, consórcios ou *joint ventures* voltadas à participação em licitações públicas (TOMAZETTE, 2017, p. 792).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Uma vez superados os conceitos gerais do instituto, suas principais formas de constituição e aspectos práticos, com a exposição de cláusulas essenciais ao contrato e as condutas que devem ser observadas quando da realização da operação, percebe-se que com as necessidades que o fenômeno da globalização desafia aos empresários, como a busca de economia de tempo e capital, otimização

das atividades operacionais, expansão comercial, com fulcro na exportação a novos países, as parcerias por meio de *joint ventures* se apresentam como ferramentas eficazes para tanto. Mas qual seria a melhor forma de constituição?

Elucidando a problemática, por não possuírem natureza jurídica de uma sociedade típica, as *joint ventures* podem revestir-se de caráter contratual, entretanto, quando societárias, devem adotar uma natureza jurídica positivada na legislação pátria. Com o escopo de evitar a dupla tributação e limitar o risco e a responsabilidade dos co-ventures na exploração do empreendimento comum, desde logo percebe-se que a constituição sob a forma de sociedade em comum se mostra ineficiente, bem como, no quesito da responsabilidade, a sociedade em conta de participação deixa margem à responsabilização, inclusive, do sócio oculto.

Sendo assim, as melhores naturezas jurídicas para se constituir uma *joint venture* são: o consórcio e a sociedade de propósito específico.

Quanto ao consórcio, não há presunção de solidariedade entre os *co-ventures* (diferente da sociedade em comum) e há limitação de responsabilidade, inclusive quanto aos atos das demais consorciadas, minorando os riscos, além da organização contábil e tributária. Há facilidade de constituição, dada a sua natureza contratual, e facilidade de dissolução em caso de insucesso ou por vontade das *co-ventures*, situação em que basta as *co-ventures* acertarem as contas entre si e arquivarem um termo de encerramento na Junta Comercial, informando o encerramento aos órgãos fazendários

Na sociedade de propósito específico, que adotará as regras de um tipo societário anteriormente previsto, há segregação total de patrimônio, diante da personalidade jurídica existente, minoração dos riscos, além da organização contábil e tributária, entretanto, a constituição e a dissolução não é tão facilitada, pois, conforme referido, aplicam-se as regras de direito societário inerentes a um tipo societário típico (em regra, sociedades limitadas e anônimas), constituindo-se uma terceira pessoa jurídica, o que demandará, em razão da complexidade de constituição e dissolução, muito mais engajamento e vínculo entre os *co-ventures*.

Depreende-se, portanto, que as melhores opções para instrumentalização de uma parceria empresarial por meio de uma *joint venture* são: a sociedade de propósito específico e o consórcio, e a escolha dependerá, caso a

caso, do risco do empreendimento comum, da fidúcia e do grau de vínculo existente entre os *co-ventures*.

REFERÊNCIAS

ALCÂNTARA, Nathália Cabral. **Joint venture e as formas societárias convenientes para sua existência**. Orientador: Marlon Tomazette. 2013. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Direito) – Centro Universitário de Brasília – UniCEUB, Brasília, 2013. Disponível em: <https://repositorio.uniceub.br/jspui/bitstream/235/5177/1/RA20810892.pdf>. Acessado em: 29 jun. 2020.

ANDRES, Letícia Medeiros de Souza. **Joint Ventures**. Orientador: Ana Luiza Saramago Stem, 2013. Monografia (Pós Graduação em Direito) - Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro – PUC-Rio, Rio de Janeiro, 2013. Disponível em: <https://www.maxwell.vrac.puc-rio.br/colecao.php?strSecao=especifico&nrSeq=42997@1> Acessado em: 07 out. 2020.

BASSO, Maristela. **Joint ventures: manual prático das associações empresariais**. 3.ed. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002.

BOTREL, Sérgio. **Fusões e aquisições**. 5.ed. São Paulo: Saraiva, 2017.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE). **Formação da joint venture Blue Cycle é considerada gun jumpin**. 2016. Disponível em: <http://www.cade.gov.br/noticias/formacao-da-joint-venture-blue-cycle-e-considerada-gun-jumping>. Acessado em: 09 out. 2020.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE). **Guia para análise da consumação prévia de atos de concentração**. Disponível em: http://www.cade.gov.br/aceso-a-informacao/publicacoes-institucionais/guias_do_Cade/gun-jumping-versao-final.pdf. Acessado em: 07 out. 2020.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE). **Súmula n.º 4**. Data de publicação: 09 dez. 2009. Disponível em: <http://www.cade.gov.br/assuntos/normas-e-legislacao/sumulas-do-cade/sumula-no-4-publicada-no-d-o-u-de-09-12-2009/view>. Acessado em: 07 out. 2020.

BRASIL. **Instrução normativa RFB N.º 1199**. Data de publicação: 14 out. 2011. Dispõe sobre procedimentos fiscais dispensados aos consórcios constituídos nos termos dos arts. 278 e 279 da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e do art. 1º da Lei nº 12.402, de 2 de maio de 2011. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=36550#:~:text=IN%20RFB%20N%C2%BA%201199%20%2D%202011&text=Disp%C3%B5e%20sobre%20procedimentos%20fiscais%20dispensados,2%20de%20maio%20de%202011>. Acessado em: 07 out. 2020.

BRASIL. **Instrução normativa RFB N.º 1863**. Data de publicação: 28 dez. 2018. Dispõe sobre o Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ). Disponível em:

<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=97729> Acessado em: 07 out. 2020.

BRASIL. **Lei nº 9.718, de 27 de novembro de 1998.** Altera a Legislação Tributária Federal. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9718.htm. Acessado em: 20 out. 2020.

BRASIL. Leis e decretos. **Decreto nº 9.580, de 22 de novembro de 2018.** Regulamenta a tributação, a fiscalização, a arrecadação e a administração do Imposto sobre a Renda e Proventos de Qualquer Natureza. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2018/decreto/D9580.htm. Acessado em: 07 out. 2020.

BRASIL. Leis e decretos. **Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002:** institui o Código Civil. Brasília, DF: Presidência da República. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406.htm. Acesso em: 07 out. 2020.

BRASIL. Leis e decretos. **Lei n. 6.404, de 15 de dezembro de 1976:** dispõe sobre as Sociedades por Ações. Brasília, DF: Presidência da República. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6404consol.htm. Acesso em: 07 out. 2020.

BRASIL. Receita Federal do Brasil. **Solução de Consulta n.º 224 – Cosit.** Data de Publicação: 29 de outubro de 2015. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=69983> Acessado em: 29 out. 2020.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça (STJ). **REsp: 147997 – RJ**, Rel Min. Edson Vidigal, julgado em 15 abr. 1999. Disponível em: <https://processo.stj.jus.br/processo/pesquisa/?termo=REsp+147997&aplicacao=processos.ea&tipoPesquisa=tipoPesquisaGenerica&chkordem=DESC&chkMorto=MORTO>. Acessado em: 07 out. 2020.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **SEC 2007/0156979-5. Relatora Ministra MARIA THEREZA DE ASSIS MOURA. DJ: 19 out. 2011.** Disponível em: <http://portaljustica.com.br/acordao/160390>. Acesso em: 26 out. 2020.

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

COSTA, J. A. F.; NUSDEO, A. M. de O. **As cláusulas de força maior e de hardship nos contratos internacionais.** *Revista dos Tribunais Online*, v. 4, p. 633-672, jun., 2011. Disponível em: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/5155680/mod_resource/content/1/forca_maior_RDM.pdf. Acessado em: 08 out. 2020.

DE FARIA, Emília Maria Pereira. **O instituto da Joint Venture.** Orientador: William Rocha, 2013. Monografia (Pós-graduação em Direito) – AMV – Faculdade Integrada, Rio de Janeiro, 2013. Disponível em: http://www.avm.edu.br/docpdf/monografias_publicadas/K224994.pdf. Acessado em: 07 out. 2020.

DE OLIVEIRA, Leonardo Paganini. **Joint venture: qual o conceito e as vantagens?** São Paulo: ARQUIVEI, 2020. Disponível em: <https://arquivei.com.br/blog/entendendo-joint-ventures/#:~:text=1.,dentre%20outras%20coisas%2C%20o%20lucro>. Acessado em: 29 jun. 2020.

FERRAZ, Daniel Amin. **Joint venture e contratos internacionais**. Belo Horizonte: Mandamentos. 2001.

FERRAZ, Daniel Amin; COELHO, Henrique Luiz Ferreira. **O contrato de joint venture no processo de *catching up*: sua adoção como política pública para os países em desenvolvimento**. Revista do Programa de Pós-Graduação em Direito da UFC. 2018. p. 291-317. Disponível em: <http://www.periodicos.ufc.br/nomos/article/view/20641>. Acessado em: 07 out. 2020.

GLITZ, Frederico Eduardo Zenedin. **Contrato e sua Conservação: Lesão e Cláusula de Hardship**, 1 ed. Curitiba: Juruá, 2012.

JOTA. (2016). **Voto-vista de Paulo Burnier com 1ª nulidade aplicada em gun jumping pelo CADE**. Disponível em: <https://www.jota.info/tributos-e-empresas/concorrenca/voto-vista-de-paulo-burnier-com-1a-nulidade-aplicada-em-gun-jumping-pelo-cade-19082016>. Acessado em: 07 out. 2020.

MARRARA, Thiago. **Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência – organização, processos e acordos administrativos**. São Paulo: Editora Atlas, 2015.

MARTINS, J. A. **Internacionalização da Marcopolo**, Marcopolo S.A. São Paulo. 2008. Disponível em: https://www.abcem.org.br/newsletter/newsletter_39/MARCO_POLO_APRESENTACAO.pdf. Acessado em: 07 out. 2020.

MENA, Fernando. **O que é due diligence de Riscos e para que serve?** 2017. Disponível em: <https://www.marsh.com/br/insights/risk-in-context/o-que-e-due-diligence-de-riscos-e-para-que-serve-.html>. Acessado em: 20 out. 2020.

MENICUCCI, S.; SANTOS, P. G. dos; PASCHOAL, C.; PORTO, L. **Joint Venture – Considerações gerais**, Gerência Executiva Jurídica da Apex-Brasil. 2014. 70 p. Disponível em: [http://www.apexbrasil.com.br/uploads/Ficha%20Legal%20-%20Joint%20Venture%20Internacional%20-%20PDF%20\(1\).pdf](http://www.apexbrasil.com.br/uploads/Ficha%20Legal%20-%20Joint%20Venture%20Internacional%20-%20PDF%20(1).pdf). Acessado em: 07 out. 2020.

MORO, L. C. C.; GLITZ F. E. Z. **Apontamentos sobre as joint ventures societárias constituídas sob regime das sociedades limitadas**. 2013. Disponível em: <http://docplayer.com.br/5644504-Apontamentos-sobre-as-joint-ventures-societarias-constituidas-sob-regime-das-sociedades-limitadas-luana-casagrande-calomeno-moro-1.html>. Acessado em: 23 out. 2020.

MOURA, A. C. F. **Elementos de direito do investimento estrangeiro e as cláusulas de estabilização**. 2013. Coimbra. Disponível em:

http://centrodireitointernacional.com.br/static/revistaeletronica/volume12/arquivos_pdf/sumario/Artigo_Alexandre_Moura.pdf. Acessado em: 07 out. 2020.

RAMOS, André Luiz Santa Cruz. **Direito empresarial**. – 7. ed. rev. e atual. – Rio de Janeiro: Forense, 2017

REALE, Miguel. “**Joint Venture**” e grupo de sociedades. Rio de Janeiro: Revista da Academia Brasileira de Letras Jurídicas, 1994.

*TEIXEIRA, Tarcisio. **Direito empresarial sistematizado: doutrina, jurisprudência e prática** - 5.ed. - São Paulo: Saraiva, 2016.*

TOMAZETTE, Marlon. **Curso de direito empresarial: Teoria geral e direito societário**, v. 1. – 8. ed. rev. e atual. – São Paulo: Atlas, 2017.

ZARZUR, C. S.; SILVA, L. R. e; GARRIDO, M. P. **O que fazer [ou não fazer] até que a decisão final do CADE seja proferida: O gun jumping e os desafios do sistema de controle prévio de atos de concentração econômica**. Disponível em: http://www.pinheironeto.com.br/Documents/Artigos/lbrac_Decis%C3%A3oFinaldoCade.pdf. Acesso em: 21 out. 2020.