

Associações empresariais no Brasil: aspectos contábeis, jurídicos e administrativos das joint ventures

Caroline Miriã Fontes¹
Catia Beatriz Amaral da Silva¹
Denise Carneiro dos Reis Bernardo¹
Silvério Antonio do Nascimento²

RESUMO

Este trabalho apresenta uma forma de associação empresarial que está se tornando comum no Brasil e já difundida em outros Estados Soberanos: a *joint venture*. Para isso, aborda a sua definição, origem e finalidade.

Em relação aos aspectos contábeis, reporta-se à Norma Internacional de Contabilidade- NIC 31, apresentando os conceitos de consolidação proporcional e equivalência patrimonial. Também cita as modalidades de *joint ventures* (Operações controladas em conjunto, ativos controlados em conjunto e entidades controladas em conjunto).

Serão abordados, ainda, os aspectos contratuais da formação de *joint ventures*, como procedimentos de celebração do contrato, espécies de cláusulas que devem constar do respectivo instrumento, bem como a noção de hierarquia existente entre o chamado acordo-base e seus acordos satélites.

O trabalho busca conhecimentos na área jurídica, administrativa e contábil, por meio de material bibliográfico, documental e *internet*. Enfim, pretende-se apresentar o que é *joint venture* e alguns de seus aspectos contábeis.

A pesquisa encerra demonstrando o caso brasileiro e a legislação do país. Faz uma descrição da atuação direta e indireta das empresas estrangeiras no país, também.

Desse modo, apresenta-se a *joint venture* nos de seus aspectos contábeis, administrativos e jurídicos.

Palavras-chave: Joint venture: Contabilidade – Legislação

1 Graduandos de Ciências Contábeis – FACE/UFMG, bolsistas e pesquisadores do NESCON – CIC/FACE/UFMG

2 Professor e Pesquisador do CIC/FACE/UFMG

1 INTRODUÇÃO

Diz Jean Brillmar "Se a sua empresa é nacional, torne-a internacional. Se a sua empresa é internacional, torne-a mundial."

Levando em consideração a "globalização dos negócios" o presente trabalho tem por objetivo apresentar uma forma de associação empresarial que não é tão comum no Brasil como em outros Estados Soberanos: a *joint venture*.

No primeiro capítulo será abordada a definição, origem e finalidade da *joint venture*. Trata do seu controle, o qual deve ser exercido em condições de igualdade entre os sócios, bem como das vantagens que podemos destacar entre os vários tipos de *joint venture* ou de cooperação empresarial.

Em seguida, versa-se sobre os aspectos jurídico-contratuais da formação da *joint venture* como cláusulas e a noção de hierarquia entre o chamado **acordo base** e **acordos satélites**.

Quanto aos aspectos contábeis, será estudada a Norma Internacional de Contabilidade- NIC 31, os conceitos de consolidação proporcional e equivalência patrimonial bem como as modalidades de *joint-venture*.

Desse modo, apresenta-se a *joint venture* com alguns de seus aspectos contábeis, administrativos e jurídicos.

2 ASPECTOS BÁSICOS

2.1 Origem e definição

Segundo Baptista e Durand-Barthez, (data, apud Ferraz, 2001),

a joint venture teve sua origem no direito anglo-saxão, a partir de uma forma de associação empírica, aplicada em alguns campos do direito interno, atingindo, posteriormente, a universalidade de seu uso nos negócios internacionais.

De acordo com o direito inglês, *partnership*- do inglês *to part*, do latim *partiri*, em português "partir" ou "compartir" - indica a relação existente entre duas ou mais pessoas que realizam um negócio em comum, e a relação destes com terceiros.

No *Partnership Act*, de 1890, a *partnership* é definida como uma relação estabelecida entre duas pessoas, com o objetivo de exercerem atividade comercial em comum, visando ao lucro.

No direito inglês,

a joint venture tinha conotação de aventura conjunta, ligada a um contrato direto de navegação, visando auferir lucros com um negócio ultramarino, de exportação/importação. (Baptista e Durand – Barthez, data apud Ferraz, 2001)

Bouvier, (data, apud Ferraz, 2001) a define como

o envio de mercadorias ao estrangeiro, sob a responsabilidade de um despachante ou agente, as quais devem ser vendidas nas melhores condições, em benefício dos proprietários.

Mas é o direito escocês que a definiria. De acordo com este, a *joint venture* seria uma *limited partnership* (responsabilidade limitada) confinada a um negócio, especulação, operação comercial ou viagem, na qual os sócios ocultos ou conhecidos não utilizam uma denominação social e nem mesmo são responsáveis para além do limite da operação.

A expressão *joint venture* era utilizada no Reino Unido, por volta do século XVII, para indicar as organizações dos *merchant ventures* (ou *gentleman adventures*), criadas pelos mercadores ingleses daquela época para exercer as atividades de comércio além-mar, por conta de privados.

As cortes norte-americanas, na segunda metade do século XIX, foram as que primeiramente se ocuparam do assunto de procurar uma definição jurídica precisa do acordo de *joint venture*. Qualificaram-na como um contrato *sui generis*, com a finalidade de disciplinar relações associativas não reentrantes naqueles tipos societários de comum aplicação.

Enfrentando uma competição cada vez mais acirrada, tanto econômica quanto comercial sob escala internacional, bem como para realizar atividades muito complexas, pessoas jurídicas pertencentes a variados ordenamentos jurídicos estipulam entre elas acordos de cooperação internacional. A cooperação internacional entre as empresas é uma resposta ao desafio posto pela atual globalização dos mercados. Desse modo, juntas, podem transcender a produtividade e a capacidade de inserção no mercado internacional, aumentando suas capacidades produtivas favorecendo melhores resultados e amenizando possíveis prejuízos.

A tradução literal da expressão *joint venture* é “empreendimento conjunto”. O vocábulo *joint* tem como significado “comum ou conjunto;” *venture* deriva de “aventura”. São aspectos (“aventura/comum”) constituintes da acepção jurídica da palavra da expressão. A *joint venture* é caracterizada pelo controle em conjunto, o qual deve ser exercido em poder de igualdade por todas as sociedades que detêm seu controle,

independentemente da participação individual de cada controlador no capital social da companhia. Sua duração no tempo é variável. Pode ser curta ou longa.

Essas sociedades controladas em conjunto admitem, também, participantes em seu capital social que não tenham controle sobre elas, sendo estes meros investidores.

Segundo Martins (2000):

O controle é item de destaque, pois sob esse aspecto, nenhuma das empresas empreendedoras (investidoras) possui controle unilateral sobre as atividades econômicas, financeiras e operacionais da joint venture, mas o controle conjunto sobre determinada empresa é contratualmente da participação de cada investidor no capital da social da investida, eles compartilham igualmente o controle da joint venture.

Eis algumas das vantagens que podemos destacar entre os vários tipos de *joint venture* ou de cooperação empresarial :

- a) os participantes da operação podem efetuar uma contribuição para o projeto comum;
- b) os participantes podem contribuir para a cobertura dos prejuízos (de acordo com a cláusula estabelecida anteriormente);
- c) nos termos que estabelecerem, todos ou alguns participantes podem determinar obrigações pelas quais só respondem as *joint ventures*;
- d) em alguns casos, todos os participantes, mesmo aqueles que não administram o empreendimento comum, podem exercer seu controle, diretamente ou mediante delegações conferidas a outro participante;
- e) os participantes têm o dever de lealdade uns para com os outros. Porém, relativamente a operações não abrangidas pelo acordo, podem ser competidores entre si.

A *joint venture*, Segundo Ferraz (2001) "é, em grande parte, um desenvolvimento presente desde o período pós-Segunda Guerra Mundial." Podemos dizer que sua definição ainda se encontra em evolução.

Existem vários tipos de parcerias além das *joint ventures*. O quadro seguinte define, resumidamente, alguns tipos de associações:

Quadro 1
TIPOS DE ASSOCIAÇÕES

Tipologia	Descrição Sumária
Aliança	Associação entre duas ou mais empresas que empenham recursos comuns para juntamente desenvolverem uma nova atividade.
<i>Joint venture</i>	Literalmente significa "união de risco". Associação de empresas para o desenvolvimento e execução de projetos específicos sem caracterizar sociedade ou nova companhia
Consórcio	Grupo de empresas formado para aquisição de outra empresa, execução de uma obra ou financiamento de um projeto de grande envergadura.
Contrato de longa duração	Acordo, pacto ou convenção entre empresas para a execução de atividade comum.
Fusão	União de duas ou mais companhias que formam uma única empresa, geralmente sob controle administrativo da maior ou mais próspera.
Aquisição	Compra de controle acionário de uma empresa por outra.

FONTE: BARROS, 2001.

2.2 Finalidade

Uma das finalidades da criação da *joint venture* é a união de esforços e a divisão de responsabilidades entre os participantes, para atender a um projeto que, quase sempre, supera os limites que cada um poderia suportar individualmente.

É importante ressaltar o fato de duas ou mais sociedades estarem buscando a atuação em um novo mercado. E levar em consideração que, a partir da elaboração do contrato de *joint venture*, os participantes reduzirão suas incertezas quanto ao sucesso do empreendimento, ficando menos suscetíveis às modificações do mercado.

Mais uma razão a se considerar: o fato da entrada de capital, que seria feita individualmente, é feita por todos os *co-venturers*, reduzindo a soma que cada investidor emprega no investimento.

A partir da cooperação, com a troca de recursos físicos (capital, fatores produtivos entre outros) e tecnologias, o empreendimento conjunto teria condições de competir em determinado mercado, o que as sociedades individualmente não poderiam fazer.

No caso de existir um investidor local e outro estrangeiro, há redução de riscos para o investidor externo, visto que este empreenderá capital contando com a ajuda de um *co-venturer* nacional, que conhece e atua no mercado local. O investidor estrangeiro busca dessa forma o apoio de uma rede de distribuição já estruturada e atuante.

Desse modo, a implantação também é mais rápida, pois o investidor terá como responder com mais agilidade à demanda, pois vale-se do auxílio do *co-venturer* local.

Há outras vantagens, entre as quais se destacam: partilhar pessoal especializado e fornecedores; evitar a concorrência; salvar uma sociedade em crise por falta de tecnologia.

De acordo com Ferraz (2001),

O investidor local consegue resultados melhores do que quando atuava individualmente, porque passa a ter acesso à tecnologia de ponta, obtém vantagens competitivas perante os concorrentes e uma melhoria gerencial e/ou comercial, com a adoção de novas políticas de gestão e marketing etc.

Vale ressaltar também que este empreendimento pode trazer problemas. Um deles seria o convívio de culturas diferentes. A gestão e controle ficariam prejudicados no caso de haver uma estratégia comercial forte, não podendo conviver com diferentes políticas de negociação.

No entanto, essas incompatibilidades não são intransponíveis e deverão ser consideradas na elaboração do contrato que sustenta o empreendimento.

3 ASPECTOS JURÍDICO-CONTRATUAIS

Entende Wolf (1997) que a criatividade dos profissionais do Direito deve-se manifestar já no momento que antecede a celebração do contrato propriamente dito, ou seja: o da carta de intenções, passando pelo próprio contrato e seus naturais desdobramentos. A atenção do advogado, então, volta-se para o tipo e forma escolhidos (*corporated* – em que há formação de nova pessoa jurídica ou *contractual* – em que o

vínculo é essencialmente associativo), como pela própria natureza do negócio. O autor chega a sugerir o expressivo número de cinquenta cláusulas para um contrato básico (o chamado "acordo-base"), de modo a assegurar o direito das partes, prevenindo tanto quanto possível e desejável a instauração de conflitos. O embate litigioso deve ser evitado. Derivadas as provisões contratuais de verdadeiros conceitos filosóficos que impulsionam o negócio, pode-se elencar algumas sugestões fundamentais:

- a) deve-se optar pela formação de nova pessoa jurídica, ao invés de adquirir uma companhia já existente;
- b) deve-se inserir no instrumento contratual todas as preocupações que se farão sentir nos cinco anos subseqüentes, especialmente orçamentos e planos de expansão, de modo a evitar possíveis atritos entre sócios em razão de futuras situações que certamente surgirão;
- c) se a *joint venture* formar-se por sociedades que atuam no mesmo segmento de mercado, pode-se assegurar que seja independente dos sócios (cabendo aqui pensar na figura da *corporated joint venture*);
- d) proteger adequadamente os interesses e os direitos dos minoritários, de modo a evitar supremacia e primazia injustificável de uns sócios sobre outros;
- e) prever mecanismos simples para resolução de eventuais conflitos (novamente evitando o embate contencioso e a tramitação no Poder Judiciário);
- f) tendo em vista que as *joint ventures* são geralmente formadas por sócios com culturas diferentes, advindos de Estados soberanos distintos, emerge a necessidade de homogeneizar os sócios entre si, de modo que, entre eles, a par das diferenças pessoais, passe a existir um *afectio societatis* tão valorizada pelo Direito Comercial.

A fase de negociação comercial que antecede a constituição da *joint venture* é de variável duração, a depender da especificidade do empreendimento e da natureza da associação empresarial. É o momento em que os agentes envolvidos deverão ter em mente os tipos de *joint venture* de que poderão se valer, elegendo aquele que melhor atenda às necessidades de seu projeto de cooperação.

Vencida essa etapa, é chegado o momento da contratação, uma vez que não se pode prolongar indefinidamente a negociação prévia. Se se está na órbita do comércio internacional, não se pode olvidar que será elaborado um contrato internacional, que, como tal, deverá surtir

efeitos jurídicos em ambos (ou todos) os Estados Soberanos envolvidos. E, nesse momento devem ser considerados fatores fundamentais, como: local da sede principal dos negócios dos *co-venturers*, local da realização da operação, investimento ou exploração; local da celebração do contrato; local da sede da nova sociedade etc.

Nessa ordem de idéias, igualmente importantes são as chamadas "cláusulas de jurisdição": deve-se prever quem decidirá as eventuais controvérsias ou conflitos de interesses – se Juiz togado, o próprio Poder Judiciário ou árbitro privado; estabelecer que procedimento será adotado para tanto – se ação judicial comum ou arbitragem; dispor que lei ou sistema de direito servirá de fonte da norma jurídica aplicável. Tudo isso deve constar claramente das cláusulas.

Os profissionais do Direito eleitos para atuar na celebração do contrato devem ser versados não apenas na prática dos negócios internacionais. Precisam conhecer, e bem, o direito comparado e o direito internacional, além do idioma em que é redigido o contrato, para se evitar o risco das traduções. Na verdade, a tradução quase sempre implica alguma perda de clareza e precisão. E a perda, em Direito, é sempre temerária.

Mas não é suficiente apenas a cautela no que concerne à linguagem e redação das cláusulas. Deve-se ter em mente que os sistemas jurídicos, uma vez ultrapassados os limites do Estado soberano, podem mudar – e comumente mudam. Um contrato celebrado, por exemplo, em país que adote o sistema romano-germânico de direito, pode encontrar dificuldade de aplicação em outro, que seja adepto do sistema anglo-saxão e do *Common Law*. A fim de superar obstáculos dessa natureza, é de todo conveniente consultar o profissional do Direito que atue no Estado soberano em que se situa o outro *co-venturer*, dele indagando acerca das condições de exeqüibilidade do contrato naquele território.

Superado o momento da decisão de associar-se por meio da cooperação, surge o primeiro instante contratual: o da celebração do **acordo-base**. Esse é o instrumento jurídico essencial, que servirá de sustentáculo e fundamento de validade a tantos outros que possam surgir. Uma espécie de Constituição (para recordar a lição sobre hierarquia das leis) da *joint venture*, com previsão dos direitos e deveres fundamentais dos *co-venturers*. Os demais instrumentos jurídicos que porventura surgirem a ele estarão necessariamente subordinados. E nele deverão ser previstos: finalidades e objetivos da associação; prazo para se alcançar o fim colimado; valor do investimento; possibilidade de constituição de uma sociedade autônoma e independente (na hipótese de formação da *corporated joint venture*); participação de cada *co-venturer*; controle da gestão e administração etc. Mas ressalte-se que

as cláusulas do acordo-base já devem ter sido discutidas e decididas no decorrer do período de negociação prévia. Não significa que sejam imutáveis. Podem sofrer alterações no desenvolver da vida da *joint venture*. Ocorre apenas que não convém discutir a todo momento pontos superados, em tornos já operou-se o acordo. Qualquer procedimento jurídico é naturalmente avesso a retrocessos. O próprio "processo", do latim *procedere*, significa prosseguir, seguir em frente.

O momento seguinte pode ser o da elaboração de **acordos satélites** (que evidentemente gravitarão em torno do **acordo-base**), nos quais serão abordados os ajustes de caráter acessório, transitório ou contingencial. Aqui é momento, por exemplo, para a elaboração do estatuto social da nova sociedade (se se tiver optado pela *corporated joint venture*), para dispor acerca de transferência de tecnologia e assistência técnica, contrato de fornecimento etc.

4 O PARCEIRO ADEQUADO PARA A JOINT VENTURE: A IMPORTÂNCIA DA COMPATIBILIDADE ENTRE PARCEIROS NA JOINT VENTURE

Considera-se uma Joint venture ideal quando ela gera negócio lucrativo traz satisfação para ambas as partes. Para tanto, antes de os empresários procederem a uma "aventura comum", é fundamental conhecer a realidade do país do outro possível parceiro. As informações que chegam reciprocamente aos negociantes de países diversos permitem que estes se interessem em fazer investimentos comuns sem, muitas vezes, fazer estudos aprofundados da viabilidade do empreendimento, tomando decisões com base em informações superficiais.

De acordo com BASSO (1994) as chances de um bom relacionamento empresarial passam pelas seguintes considerações:

- a) razoável conhecimento do outro parceiro: quem é? Como realiza seus negócios? Qual sua reputação no mercado? Onde e como é a sede da sua empresa? Como é a sua relação com seus sócios, ou sócio? Que tipo de administração exerce?
- b) objetivos e prioridades comuns (o chamado *spiritus associandi*);
- c) confiança e respeito mútuos;
- d) entendimento e compreensão das limitações do outro.

É fundamental que se busque a convergência de interesses de todos os pontos para que a joint venture seja bem sucedida, somente

assim que ela propiciará benefícios a todos os envolvidos, sem criar vantagens para um dos parceiros em detrimento aos demais. Para tanto, o melhor é que cada um tenha bem claro o que pode fazer e no que pode contribuir para o empreendimento, e quais são as vantagens e desvantagens da associação.

Nenhuma das partes, sozinha, aporta todos os elementos para o sucesso da joint venture. É interessante enfatizar que cada um faz a sua parte, oferecendo o que tem de melhor, completando as limitações do parceiro. É do reconhecimento das limitações de cada um e da relação de complementaridade e compatibilidade que dependerá, em grande parte, a boa execução do empreendimento comum. Não fosse isso, não seria necessária a parceria empresarial.

Alguns aspectos que podem auxiliar os co-ventures na definição de compatibilidade e complementaridade são:

- a) o sucesso em acordos de cooperação ou joint venture presentes e passados, ou seja, a experiência já obtida em atividades desenvolvidas em conjunto: foi ou tem sido bom? É possível, viável, e conveniente?;
- b) a compatibilidade no relacionamento com um parceiro concorrente;
- c) a similaridade nas estruturas administrativas e operacional das empresas dos co-ventures (centralizada, descentralizada);
- d) o tipo de organização das empresas, utilizando-se de critérios geográficos, funcionais, etc.;
- e) as estratégias de marketing e de transportes, bem como a filosofia de tratamento a clientes;
- f) as políticas de controle de manufatura, de recursos e qualidade;
- g) a filosofia de condução de questões financeiras e sua observância;
- h) a compatibilidade do tipo de propriedade (empresa pública, privada, mista);
- i) a política trabalhista (de contratação, treinamento e demissão de funcionários), bem como a condução das relações de trabalho.

5 ASPECTOS CONTÁBEIS

No Brasil, as sociedades de capital aberto estão sujeitas as normas da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) além da Lei das S.A.'s. Em algumas atividades específicas, tais como instituições financeiras e

as seguradoras, há de se observar ainda normas adicionais dos respectivos órgãos.

A legislação do Imposto de Renda exerce forte influência sobre o sistema contábil brasileiro na determinação de ajuste para apuração do Lucro Real. Desse modo, vários conceitos internacionalmente consagrados na contabilidade ainda não puderam ser adotados no Brasil.

Dentre as modalidades de *joint ventures*, destacamos:

5.1. Operações Controladas em Conjunto

Segundo esta Norma:

A operação de algumas joint ventures envolve o uso dos ativos e outros recursos dos participantes em vez da constituição de uma sociedade anônima, sociedade de pessoas ou outra entidade, ou uma estrutura financeira separada dos participantes. Cada participante usa o seu próprio ativo imobilizado e mantém seus próprios estoques. Também incorre em suas próprias despesas e passivos e obtém seu próprio financiamento, que constitui seu passivo. As atividades da joint venture podem ser desempenhadas pelos empregados do participante ao lado de atividades semelhantes do participante. O contrato de joint venture usualmente prevê um meio pelo qual a receita da venda do produto conjunto e quaisquer despesas incorridas em comum são compartilhadas entre os participantes.

Um exemplo de operação controlada em conjunto ocorre quando dois ou mais participantes combinam suas operações, recursos e especialização, a fim de faturar, comercializar e distribuir em conjunto determinado produto. Cada um executa partes diferentes do processo produtivo. Cada participante arca com seus próprios custos e aufera uma parte da receita da venda do produto, sendo tal parte apurada na conformidade do acordo contratual. Dita a Norma:

Com respeito aos seus interesses em operações controladas em conjunto, cada participante inclui nos seus registros contábeis e reconhece nas suas demonstrações contábeis separadas e, conseqüentemente, nas suas demonstrações contábeis consolidadas os ativos que ele controla e os passivos que incorre e as despesas em que incorre e sua parte da receita que aufera na venda de mercadorias ou prestação de serviços pela joint venture.

5.2 Ativos Controlados em Conjunto

Em algumas *joint ventures*, há o controle conjunto pelos participantes de um ou mais ativos controlados exclusivamente pela *joint venture*, às vezes, de sua posse, adquirido para seus fins e utilizado nas suas atividades. Neste caso, os ativos são usados para gerar benefícios para os seus participantes. A diferença dos ativos controlados em conjunto e operações controladas em conjunto é que neste caso os ativos são de controle de cada *venturer*, e não de controle da própria *joint venture*. Daí a diferença de reconhecimento contábil de cada forma de *joint venture*.

Nesta modalidade de *joint venture*, cada participante pode ter uma parte da produção gerada pelos ativos, e cada um arca com uma parte, estabelecida contratualmente, das despesas incorridas.

Sendo o bem controlado em conjunto, cada participante deve ter na sua contabilidade a parte que lhe é de direito.

5.3 Entidades Controladas em Conjunto

Este tipo de *joint venture* envolve a constituição de uma sociedade anônima, sociedade de pessoas ou outra entidade, na qual cada participante tem um interesse. Esta entidade funciona da mesma maneira que outras sociedades, exceto pela circunstância de que um acordo contratual entre os participantes estabelece o controle conjunto sobre a atividade econômica da entidade.

Segundo a Norma Internacional de Contabilidade – NIC 31 “Uma entidade sob controle conjunto controla os ativos da *joint venture*, incorre em passivos e despesas e auferir receitas. Pode firmar contratos em seu próprio nome e levantar financiamento para fins das atividades da *joint venture*. Cada participante tem direito a uma parte dos resultados da entidade sob seu controle conjunto, embora algumas entidades sob controle conjunto também envolvam uma participação na produção da *joint venture*.”

Estas entidades mantêm seus próprios registros contábeis, preparam e apresentam demonstrações contábeis da mesma forma que outras sociedades, em conformidade com as exigências nacionais apropriadas e as Normas Internacionais de Contabilidade.

Um exemplo desta entidade ocorre quando duas empresas combinam suas atividades num certo ramo de negócio e transfere ativos e passivos para uma entidade controlada em conjunto.

Sobre os registros contábeis da *joint venture*, dita a Norma Internacional de Contabilidade (IAS- *International Accounting Standard*) in KPMG (2001):

A participação de um grupo numa *joint venture* pode ser registrada pelo método de equivalência patrimonial ou por consolidação proporcional, a menos que o controle seja temporário, porque a subsidiária foi adquirida e controlada exclusivamente para uma venda subsequente num futuro próximo ou a subsidiária opera sob severas restrições a longo prazo, as quais afetam significativamente sua capacidade de transferir recursos à controladora. Nestes casos, a *joint venture* pode ser registrada como um investimento a longo prazo.

Se um dos sócios da joint venture deixar de possuir controle conjunto sobre o empreendimento, deve-se cessar imediatamente a consolidação proporcional ou, se perder influência na condução da joint venture, deve cessar imediatamente a aplicação da equivalência patrimonial. (IAS nº 31- esta norma será abordada adiante.)

Nos Estados Unidos, o único método utilizado para *joint venture* é o da equivalência patrimonial. E, no Brasil, uma *joint venture* que não está constituída dentro de uma empresa não é uma estrutura legal viável. Os procedimentos para consolidação proporcional em *joint ventures* são regulamentados pela instrução da CVM nº 247/96.

De acordo com a Norma Internacional de Contabilidade – NIC 31 referente as demonstrações Contábeis em “*joint venture*” a **consolidação proporcional** é um método de contabilização e de demonstrações contábeis pelo qual a participação de um participante em cada ativo, passivo, receita e despesa de uma entidade controlada em conjunto é combinada, linha por linha, com itens semelhantes nas demonstrações contábeis do participante (por exemplo, combinar sua parte dos estoques de uma entidade sob controle conjunto, com estoques do grupo consolidado e a sua parte do ativo imobilizado de uma entidade controlada em conjunto com os mesmos itens do grupo consolidado). Ou incluir como itens separados, em linhas específicas, sua parte nos ativos, passivos, receitas e despesas da entidade controlada em conjunto nas suas demonstrações contábeis consolidadas. Por exemplo, ele poderá mostrar sua parte do ativo imobilizado da entidade controlada em conjunto, em separado, como parte do ativo imobilizado do grupo consolidado. Ambos esses formatos de demonstrações contábeis resultam na demonstração de importâncias idênticas do lucro líquido e dos principais grupos dos ativos, passivos, receitas e despesas; ambos os formatos são aceitáveis para fins desta Norma.

O uso da consolidação proporcional é interrompido a partir do momento em que ele deixa de participar no controle de uma entidade controlada em conjunto.

O método de **equivalência patrimonial** é o método de contabilização e de demonstrações contábeis mediante o qual o interesse em uma entidade controlada em conjunto é inicialmente registrado ao custo e ajustado daí por diante pelas variações pós-aquisição na parte do participante nos ativos líquidos da entidade controlada em conjunto. A demonstração do resultado reflete a parte do participante no resultado das operações de uma entidade controlada em conjunto. Este método é defendido por aqueles que argumentam que é inapropriado combinar itens controlados em conjuntos e por aqueles que acreditam que os participantes têm influência significativa e não controle conjunto em uma entidade controlada em conjunto.

O uso do método de equivalência patrimonial é interrompido a partir do momento em que o participante não exerce mais influência sobre o controle da entidade.

Este método não é recomendado pela Norma Internacional de Contabilidade pois, segundo esta, o método de consolidação proporcional reflete melhor a essência e realidade econômica dos interesses do participante em uma entidade controlada em conjunto, que é o controle sobre a parte do participante nos benefícios econômicos futuros.

Quanto à forma, as *joint ventures* se apresentam sob diferentes estruturas e formas. Esta Norma identifica três tipos: operações controladas em conjunto, ativos controlados em conjunto e entidades controladas em conjunto, que são descritas como *joint ventures* (empreendimentos conjuntos). Em comum, todas as *joint ventures* têm a característica de dois ou mais participantes serem vinculados a um acordo contratual e este estabelecer o controle em conjunto.

6 A JOINT VENTURE E O BRASIL: UMA BREVE CONSIDERAÇÃO

Uma questão que pode ser levantada é por que investir ou associar-se a empresários brasileiros. Esse questionamento é inevitável a todo investidor estrangeiro, e pode ser respondida levando-se em consideração as muitas oportunidades que o Brasil oferece, sendo considerado um mercado promissor, é o maior país da América Latina, fazendo fronteira com todos os países do Continente, exceto Chile e Equador; além de possuir uma infinidade de recursos minerais.

No Brasil, e na América Latina como um todo, não há uma definição legislativa, nem da figura, nem da forma estrutural da *joint venture*, mas isso tampouco é necessário, uma vez que podemos trabalhar com a sua noção econômica empresarial.

A opção pela criação de uma sociedade comum (corporate joint venture) é geralmente motivada pelos suportes institucionais que ela proporciona às associações de duração relativamente longas. A legislação de muitos países não oferece a possibilidade de constituir-se um quadro estatutário adaptável a uma associação temporária, com é o caso do consórcio do Direito brasileiro que, embora apropriado, vem sendo pouco utilizado pelos negociadores das joint ventures.

No âmbito da América latina, enquanto o Brasil, a Argentina, o México e Peru têm optado pela corporate joint venture, a Colômbia, por exemplo, tem preferido a non corporate, ou contratual.

Além disso, não resta dúvida de que as joint ventures societárias (corporate) possuem uma estrutura mais rígida, e por conseguinte, implicam um grau de compromisso maior entre as partes envolvidas.

Isso significa que, formada uma pessoa jurídica a partir do investimento dos co-venturers, surgem para estes os deveres de atuação mutuamente respeitosa e leal, assim como a exigência de empenho máximo para a satisfação do objeto da associação. Por isso, podemos encontrar, na realidade do comércio internacional, associações em que as partes, independentemente do volume de recurso aportado, dividem igualmente entre si as responsabilidades pela condução do projeto comum.

Os deveres de lealdade, cooperação, informação e proteção mútua entre os contratantes, ou melhor, ao fato de que eles, antes de possuírem interesses antagônicos, são protagonistas de um negócio comum, e do sucesso desse empreendimento depende não apenas a satisfação dos seus interesses imediatos (que motivaram a contratação), mas também à consolidação de suas imagens perante o restante das pessoas ligadas ao mercado em que o negócio se insere.

Não são apenas as mercadorias que circulam de um país para outro, mas também os serviços, os capitais e as empresas. Quanto às empresas, estas passaram a transpor fronteiras por motivações diversas, dentre as quais a necessidade de reduzir custos dos transportes, de ultrapassar as barreiras aduaneiras dos mercados em que pretende atuar, e, mais recentemente, com a possibilidade da divisão internacional da produção, de se aproveitar as vantagens comparativas de se produzir determinado bem ou componente neste ou naquele país.

As opções ou escolhas racionais de que gozam os empresários de buscar novos mercados, de escolher para a sede de seus negócios países mais interessantes, seja pelas perspectivas de venda, ou melhor aproveitamento da mão-de-obra, tributação mais moderada, ou inexistente, menor manipulação das taxas de juros internas e das de câmbio, onde são razoáveis os códigos que disciplinam os investimen-

tos estrangeiros e as leis de remessa de lucros, sedimentou-se com base nos princípios da própria ordem econômica internacional, no saudável jogo dos negócios.

As expressões "planejamento fiscal"(tax planning), "montagem fiscais", "arquitetura" ou "engenharia fiscal", significam o saudável planejamento das empresas no uso e gozo de seus direitos de opção e liberdade de estabelecimento e realização e realização de negócios. Não significam procedimentos ilícitos ou manobras patológicas, pelos quais o empresário viola a sua obrigação tributária, ou recusa-se ao seu cumprimento.

Se um empresário , por exemplo, participa de negócios além de suas fronteiras, estará sujeito às leis dos países em que atua. E vice-versa. Quando um empresário estrangeiro atua no Brasil, estará sujeito às leis brasileiras. Pode acontecer também que normas estrangeiras sejam aliadas a transações em que a jurisdição não esteja claramente estabelecida, mas são situações excepcionais.

7 ATUAÇÃO DIRETA E INDIRETA DAS EMPRESAS ESTRANGEIRAS NO PAÍS

A atividade de empresas estrangeiras no Brasil, como em outros países, pode se dar de forma *direta* ou *indireta*.

7.1. Atuação direta

Ocorre quando a empresa estrangeira pede autorização para atuar no Brasil, das seguintes formas:

- a) por intermédio de uma filial (estas formas serão apenas citadas). Maiores explicações BASSO;
- b) constituindo uma empresa no Brasil

7.2. Atuação indireta

O ambiente, atualmente, é mais propício à cooperação, estimulando os investimentos indiretos. Associam-se os capitais estrangeiros ao capital nacional, partilhando-se, assim, os riscos do investimento.

Os investimentos podem ser feitos através dos **consórcios de empresas**, previstos na Lei das Sociedades Anônimas (Lei 6.404/76) e de outras modalidades de associações empresariais que chamamos de joint venture.

8 CONCLUSÃO

O trabalho apresentou, de forma exploratória, a *joint venture* – uma forma de associação empresarial que conjuga esforços de pessoas jurídicas diversas, com vistas à realização de empreendimento de interesse comum.

Este empreendimento é caracterizado pelo controle conjunto e igualitário das sociedades que detêm o seu controle.

Pode-se destacar, entre suas vantagens, o fato de os participantes da operação poderem contribuir para o projeto comum, ocorrendo troca de recursos físicos (capital e tecnologia) e humanos (pessoal especializado). Evita-se a concorrência e pode-se eventualmente salvar uma sociedade em crise por falta de tecnologia.

Vale ressaltar o fato de a sociedade buscar a atuação num novo mercado. E, com a formação da *joint venture*, os participantes reduzem suas incertezas quanto ao sucesso do empreendimento, ficando menos suscetíveis às modificações do mercado.

Mas, como foi visto, o empreendimento também pode trazer complicações, como o convívio entre culturas diferentes. Daí a importância da elaboração de um contrato consistente, que evite, tanto quanto possível, o surgimento de conflitos.

Há dois métodos utilizados para o registro contábil em *joint venture*: o da equivalência patrimonial e o de consolidação proporcional. O método da equivalência patrimonial não é recomendado pela Norma Internacional de Contabilidade pois, segundo esta, o método de consolidação proporcional reflete melhor a realidade econômica e os interesses dos participantes. E quanto as modalidades de *joint ventures* temos as operações controladas em conjunto, entidades controladas em conjunto e ativos controlados em conjunto; cada qual com as suas características e vantagens.

Essas são apenas as primeiras linhas sobre a matéria, numa exploração que versou sobre aspectos elementares da *joint venture*. Cada ponto abordado comporta seu respectivo aprofundamento, desafiando os novos estudos que virão.

9 REFERÊNCIAS

- AKEHURST, Michael. *A modern introduction to international law*. Londres: Allen & Unwin, 1970.
- BAKER, Philip. *Double taxation and internacional tax law*. Londres: Sweet & Maxwell, 1991.
- BAPTISTA, Luiz Olavo; HUCK, Hermes Marcelo; CASELLA, Paulo Borba (Coord.). *Direito e comércio internacional: tendências e perspectivas: estudos em homenagem a Irineu Strenger*. São Paulo: LTr, 1994.
- BARROS, Betania Tanure (Org.). *Fusões, aquisições & parcerias*. São Paulo: Atlas, 2001.
- BASSO, Maristela. *Joint Ventures: manual prático das associações empresariais*. Livraria do Advogado, 1994.
- Boletim IOB: As regras da CVM para aspectos contábeis dos investimentos em joint ventures. n.º 23 e 24, junho de 2000.
- BROWNLIE, Ian. *Principles of public international law*. 4. ed. Oxford, Clarendon, 1990.
- CASELLA, Paulo Borba. *Direito internacional tributário brasileiro*. São Paulo: LTr, 1995.
- COELHO, Sacha Calmon Navarro. *Comentários à Constituição de 1988*. Sistema Tributário. Rio de Janeiro: Forense, 1990.
- COELHO, Sacha Calmon Navarro. *Curso de Direito Tributário Brasileiro*. Rio de Janeiro: Forense, 1999.
- DERZI, Mizabel Abreu Machado. *Tributação no mercosul "in"* Revista Del Rey Editora. Belo Horizonte: Del Rey, 1997.
- FERRAZ, Daniel Amin. *Joint venture e contratos internacionais*. Belo Horizonte: Mandamentos, 2001.
- GRUPENMACHER, Betina Treiger. *Tratados internacionais em matéria tributária e ordem interna*. São Paulo: Dialética, 1999.
- HIGGINS, Rosalyn. *Problems and Process: international law and how we use it*. Oxford, Clarendon, 1995.
- HOLLAND, Neila A. *A Internacionalização dos negócios*. Rio de Janeiro: Forense, 1999.
- NORMAS internacionais de contabilidade 1997. São Paulo: IBRACON, 1998.
- PEREIRA NETO, Mário. *Joint ventures com a Nova União Européia*. São Paulo: Aduaneiras, 1995.
- Revista KPMG: Comparações entre Práticas Contábeis. 2000.

RIBEIRO, Marilda Rosado de Sá. *As joint ventures na indústria do petróleo*. Rio de Janeiro: Renovar, 1997.

RODAS, João Grandino (Coord.). *Contratos Internacionais*. 2. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1995.

TORRES, Heleno Taveira. *Pluritributação internacional sobre as rendas de empresas*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1997.

XAVIER, Alberto. *Direito tributário internacional do Brasil*. São Paulo: Resenha Tributária, 1977

WOLF, Ronald Charles. *A guide to international joint ventures with simple clauses*. 1997.