

CARVALHO E NATALE

ADVOGADOS



TÍTULO: *AS JOINT VENTURES NO BRASIL: FORMAS E CARACTERÍSTICAS*

Palestrante: Ruy de Mello Junqueira Neto

Contato: rjunqueira@carvalhoenatale.com.br

Data: 11 de setembro de 2014



Alguns dados relevantes do Brasil



ÁREA DO TERRITÓRIO NACIONAL: 8.514.876,599 Km². O Brasil configura-se como o maior País do Continente Sul-americano.



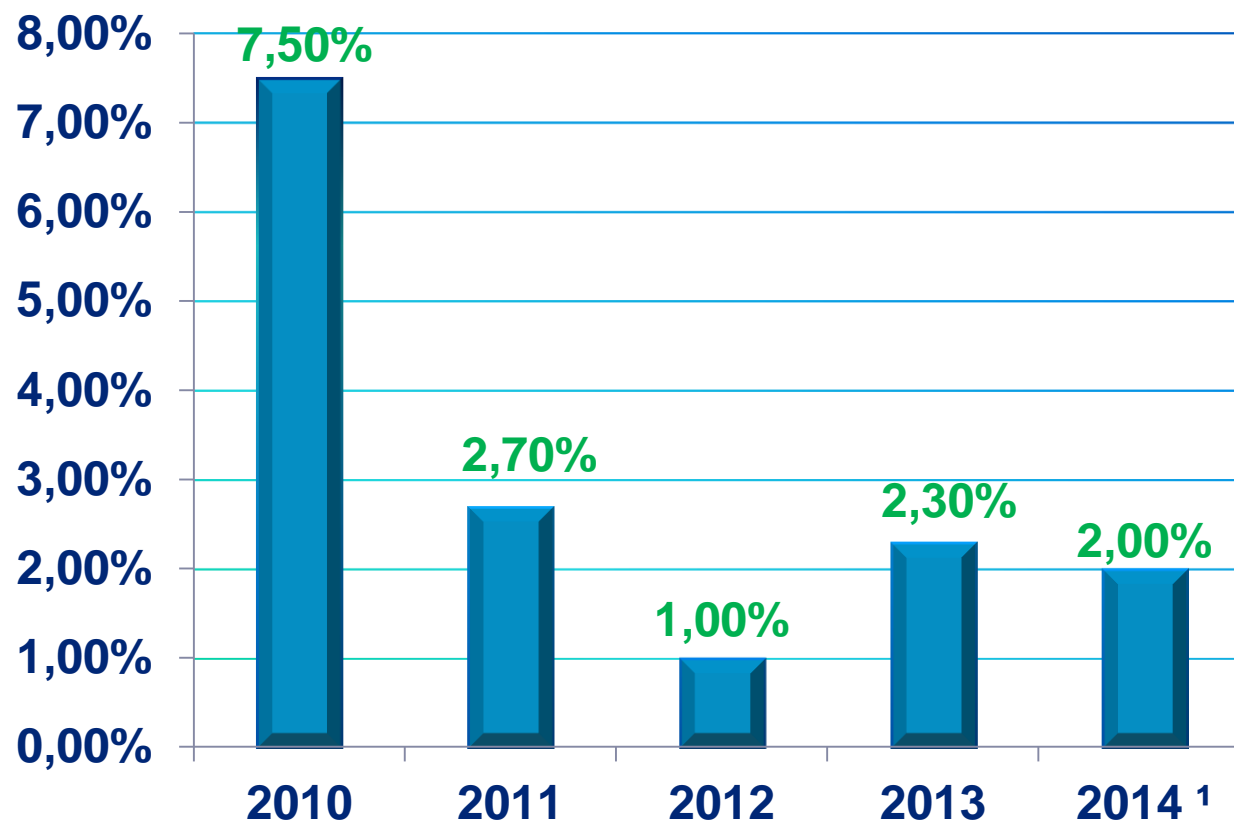
HABITANTES: Aproximadamente **202.768.562** (Duzentos e dois milhões, setecentos e sessenta e oito mil, quinhentos e sessenta e dois).



A COSTA BRASILEIRA estende-se pelo Oceano Atlântico, cobrindo **8.511 Km**. Nesta linha costeira, observa-se a ausência de acidentes geográficos de expressão.

PIB (Produto Interno Bruto) Nominal

Variação % ano a ano.



¹ Estimativa do FMI (Fundo Monetário Internacional)

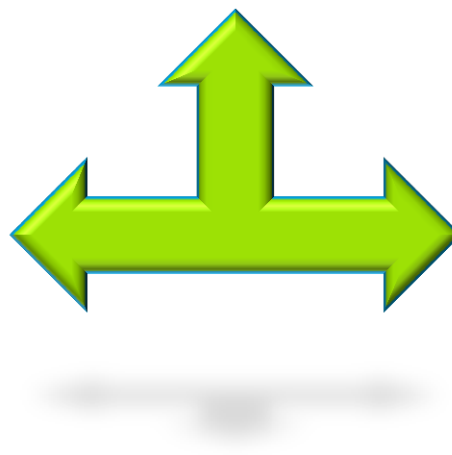
Sobre os Resultados Obtidos

PIB 2011

Foi um desempenho acima da média mundial, que padece com os efeitos provocados pela crise econômica na Europa e nos Estados Unidos. Em valores correntes, o PIB brasileiro atingiu R\$ 4,143 trilhões (US\$ 2,267 trilhões). O PIB per capita em 2011 ficou em R\$ 21.252,00.

PIB 2012

O resultado revisado pelo IBGE frustrou a expectativa do governo brasileiro de ter um PIB melhor em 2012, o que impactaria a correção do salário mínimo.

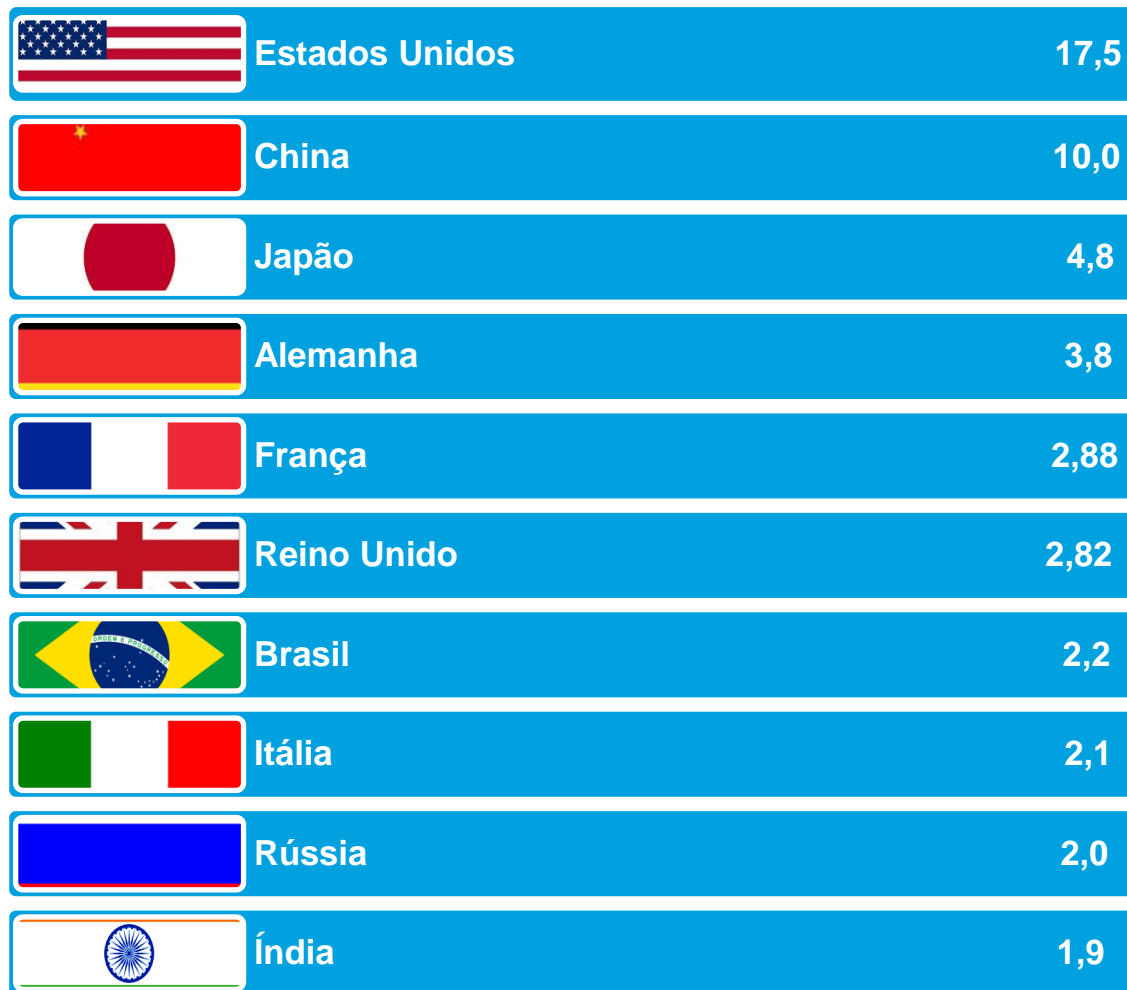


PIB 2013

O Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro atingiu a marca de R\$ 4,84 trilhões. Já o PIB per capita de 2013 ficou em R\$ 24.065, uma alta de 1,4% em relação a 2012.

Economia Global – Brasil a 7ª economia do mundo.

Valores em Trilhões de US\$



Fonte: FMI. Compilação Austin Rating.

Ranking América Latina – Considerando o PIB dos últimos 3 anos

O FMI projeta que a América Latina vai crescer somente 2,5% este ano, mas a média esconde diferenças importantes.

Países como Colômbia e Bolívia tem tido crescimento acelerado enquanto Venezuela e Argentina enfrentam crises e as duas maiores economias do bloco-México e Brasil - avançam com lentidão.

Depois de um PIB de 7,5% em 2010 (a maior taxa desde a ditadura), a economia brasileira passou a crescer numa média de 2% anuais, bem abaixo de alguns vizinhos, A economia brasileira, todavia, segue firme como a maior da América Latina.

Fonte: FMI

Infraestrutura brasileira



Nossos Aeroportos



Imagem Ilustrativa: Pista do aeroporto de Guarulhos SP.

- ✓ **60** aeroportos;
- ✓ **72** Estações Prestadoras de Serviços de Telecomunicações e de Tráfego Aéreo;
- ✓ **28** Terminais de Logística de Carga.

Em 2013, seus aeroportos registraram 135,7 milhões de embarques e desembarques e movimentaram 656,7 mil toneladas de carga.

A INFRAERO também tem participação, com 49%, nas Sociedades de Propósitos Específicos (SPEs) que administram os terminais de Guarulhos e Viracopos (SP), Brasília (DF), Confins (MG) e Galeão (RJ), além de ser referência na capacitação de profissionais destinados às atividades aeroportuárias, sendo a única empresa pública brasileira autorizada pela Agência Nacional de Aviação Civil (ANAC) a oferecer treinamentos especializados.

Nossos Portos Marítimos

✓ **34** portos públicos marítimos sob gestão da SEP (Secretaria Especial de Portos);

16 encontram-se delegados, concedidos ou tem sua operação autorizada aos governos estaduais e municipais.



Imagem ilustrativa do Porto de Santos

18 marítimos são administrados diretamente pelas Companhias Docas, sociedades de economia mista, que tem como acionista majoritário o Governo Federal e, portanto, estão diretamente vinculadas à Secretaria Especial de Portos. Ao todo, são sete Companhias Docas.

Fonte: Secretaria Especial de Portos da Presidência da República (SEP/PR)

Portos Secos

Como funcionam?

Recebem cargas diversas e preparam para exportação. Nas importações, armazena a mercadoria pelo período desejado pelo importador (um ano, prorrogável até três anos) em regime de suspensão de impostos, podendo fazer a nacionalização fracionada.

Vantagens para as empresas exportadoras ou importadoras:

Prestação dos serviços aduaneiros próximos ao domicílio dos agentes econômicos envolvidos. Simplificação de procedimentos para o contribuinte.

✓ **63** unidades de Portos Secos em operação no Brasil, sendo:

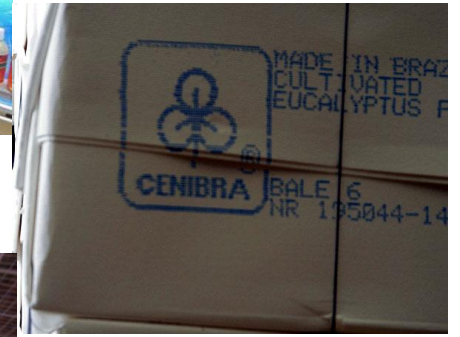
35 unidades, divididas em 14 estados da Federação;

27 unidades no estado de São Paulo;

1 unidade no Distrito Federal.



Atratividade do Mercado Brasileiro



Capital Estrangeiro no Brasil

Investimento estrangeiro direto no País Participação no Capital Empresarial						
Distribuição por país do investidor imediato						
					US\$ milhões	
Discriminação	2010		2011		2012	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Total	587 209	100%	590 594	100%	617 384	100%
Países Baixos	163 293	28%	161 305	27%	183 357	30%
Estados Unidos	108 074	18%	103 080	17%	97 786	16%
Espanha	71 974	12%	82 437	14%	74 577	12%
Luxemburgo	30 114	5%	26 137	4%	35 959	6%
França	28 603	5%	31 484	5%	31 816	5%
Japão	28 078	5%	32 750	6%	31 293	5%
Reino Unido	16 019	3%	18 737	3%	21 398	3%
Canadá	13 672	2%	13 733	2%	14 845	2%
Alemanha	13 742	2%	13 503	2%	13 826	2%
México	15 896	3%	13 308	2%	12 900	2%
Suíça	10 203	2%	10 491	2%	10 905	2%
Ilhas Cayman	11 115	2%	10 325	2%	9 832	2%
Chile	7 315	1%	7 871	1%	8 416	1%
Bermudas	8 114	1%	6 690	1%	7 860	1%
Itália	5 490	1%	5 399	1%	5 708	1%
Portugal	6 267	1%	5 419	1%	5 545	1%

➤ Censo 2011 a 2013

➤ Anos base 2010 a 2012

Fonte: Banco Central do Brasil

Distribuição por Setor de Atividade Econômica

➤ Censo 2011 a 2013

➤ Anos base 2010 a 2012

Quantidade de empresas de IED	
Distribuição por setor de atividade econômica da empresa residente no Brasil	
Setores:	Número de empresas
Agricultura, pecuária e extrativa mineral	894
Indústria	3 451
Serviços	9 766
Total	14 111

Fonte: Banco Central do Brasil

O outro Lado da Moeda





De acordo com o *Doing Business* 2014, o Brasil subiu 14 posições: de 130º, em 2013, para 116º, em 2014, no ranking que analisa a facilidade de se fazer negócios.



O estudo avalia 10 áreas do ciclo de vida das empresas, em 189 países: **abertura, obtenção de alvarás de construção, obtenção de eletricidade, registro de propriedades, obtenção de crédito, proteção de investidores, pagamento de impostos, comércio entre fronteiras, execução de contratos e solução de insolvência.**



Além disso, os estudos de caso desta edição destacam boas práticas em seis áreas medidas pelo *Doing Business*: papel dos requisitos de capital mínimo para a abertura de empresas; inspeções baseadas no risco no caso da obtenção de alvarás de construção; a estrutura de custos na obtenção de eletricidade; sistemas de balcão único no comércio entre fronteiras; declaração e pagamento de impostos por meio eletrônico; e tribunais on-line para a execução de contratos.

Problemas Estruturais



- Grande parte das estradas brasileiras não está pavimentada;
- Declives, falta de sinalização, curvas fechadas e perigosas. Todos são fatores causadores de acidentes;
- Malha ferroviária precária e insuficiente;
- Portos e aeroportos sobrecarregados;
- Burocracia.



Todos esses fatores interferem diretamente na economia brasileira e na sua expansão.

O peso dos Impostos



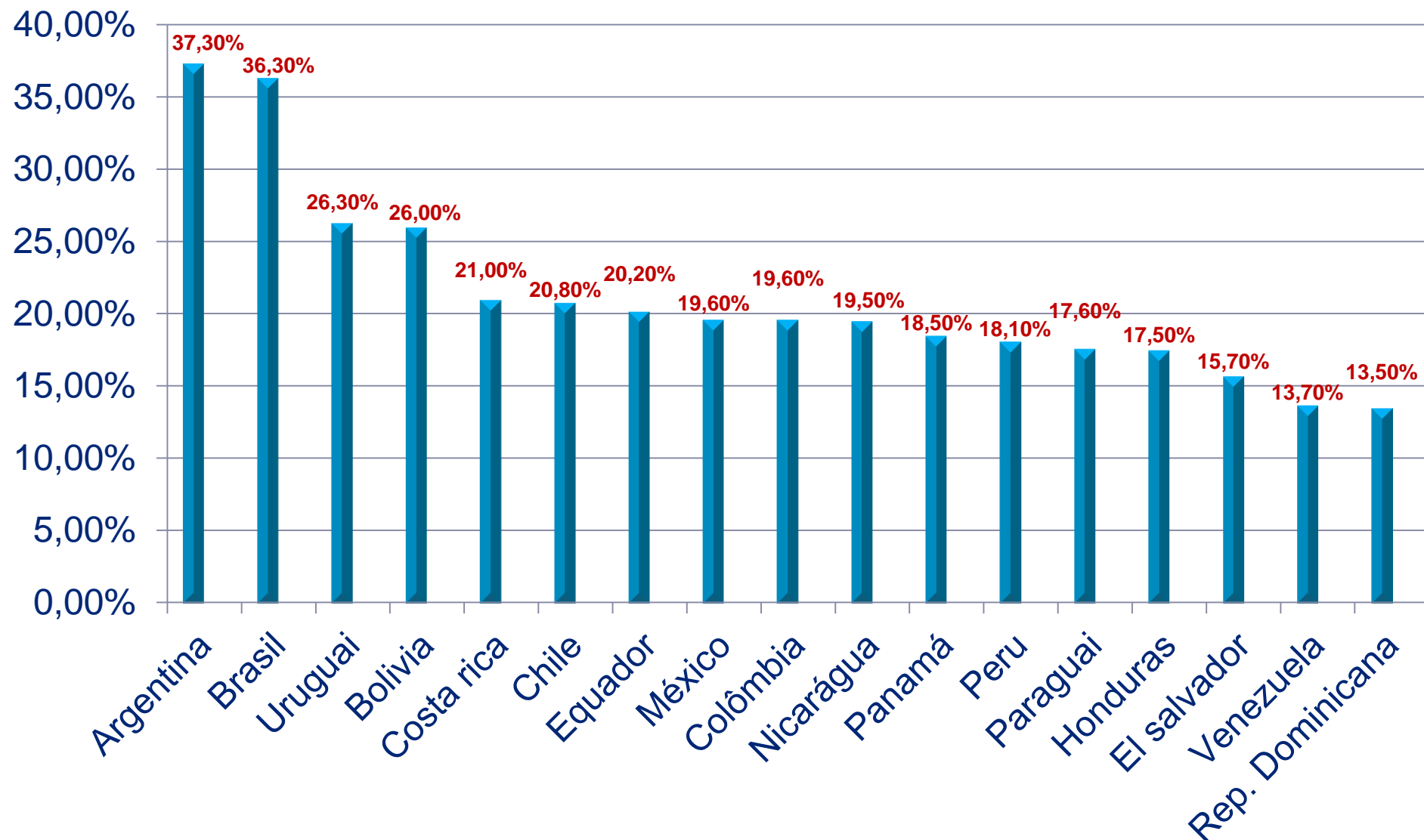
Carga tributária brasileira é 2ª maior da América Latina, mostra OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico)

Impostos e tributos pagos no país em 2012 (levantamento oficial mais recente) somaram 36,3% do PIB.

O Brasil tem a segunda maior carga tributária entre os países da América Latina, segundo estudo divulgado pela OCDE. No ranking, que compreende 18 países, o país aparece atrás apenas da Argentina.

Segundo o levantamento, os impostos e tributos pagos pelos brasileiros e pelas empresas no país correspondem a 36,3% do Produto Interno Bruto (PIB) do país. Na Argentina, essa proporção é de 37,3%. No Uruguai, terceiro no ranking, a carga tributária é de 26,3%.

Carga Tributária brasileira é 2ª maior da América Latina (% PIB)



Gargalos e Soluções



Gargalos em geral

Melhoria das condições para a internacionalização das empresas;

Estrutura moderna de transporte;

Capacidade de formação e atração de talentos com experiência e nível internacionais;

Regionalização e reforço do sistema financeiro em todos os seus segmentos.

Maior destaque para o turismo de negócios;

Reforço da exportação de serviços, e

Melhoria do ambiente corporativo.

Parcerias





Registros de Investimentos Japoneses no Brasil por Região - 2004 a 2011 (1º Semestre)

Estado	Registros	Valor *	Part.(%)
Sudeste	40	22.691	54,30
Norte	75	1.758	4,21
Centro-Oeste	7	1.656	3,96
Nordeste	5	900	2,15
Sul	9	892	2,14
Não Distribuído/Não Disponível	18	13.886	33,23
Total	154	41.784	-

Fonte: RENAI/SDP/MDIC

* US\$ Milhão

Considerando as regiões brasileiras, observa-se que a região Sudeste é o principal destino dos investimentos japoneses, com participação de 54,3% do total de recursos previstos (US\$ 22,7 bilhões - 40 registros).

A Região Sudeste, considerando o número de registros previstos (40), teve a seguinte distribuição: 83% para o Estado de Minas Gerais, 14% para o Estado de São Paulo e 3% para o Estado do Rio de Janeiro.

Investimentos Anunciados no Brasil

Investimentos Japoneses anunciados no Brasil - (*Top Ten*)

Data *	Empresa	Divisão	Valor (US\$ Bilhão)
03/04/2009	USIMINAS	Metalurgia	5,7
26/02/2010	USIMINAS	Metalurgia	5,6
25/03/2008	USIMINAS / NIPPON STEEL	Metalurgia	5,0
24/08/2009	NAMISA (CSN)	Minerais Metálicos	2,1
28/03/2008	J. MENDES (USIMINAS)	Metalurgia	1,8
24/08/2009	CELULOSE NIPO-BRASILEIRA (CENIBRA)	Papel e Celulose	1,6
13/12/2005	USIMINAS	Metalurgia	1,5
28/06/2007	ETH BIOENERGIA (GRUPO ODEBRECHT/SOJITZ)	Derivados de Petróleo e Biocombustíveis	1,5
02/09/2004	JAPAN BRAZIL PAPER (JBP)	Papel e Celulose	1,0
27/08/2010	CONSORCIO PMCC (PETROBRAS/MITSUI/CAMARGO)	Derivados de Petróleo e Biocombustíveis	1,0

Fonte: RENA/SDP/MDIC

* Data da informação (Anúncio)

Análise de investimentos por formação societária

Registros de Investimentos Japoneses por Formação Societária - 2004 a 2011 (1º Semestre)

Formação Societária	Registros	Valor *	Part.(%)
Japão/Brasil	33	30.577	73,18
Japão	117	9.857	23,59
Japão/Outros	4	1.350	3,23
Total	154	41.784	100,00

Fonte: RENA/SDP/MDIC

* US\$ Milhões



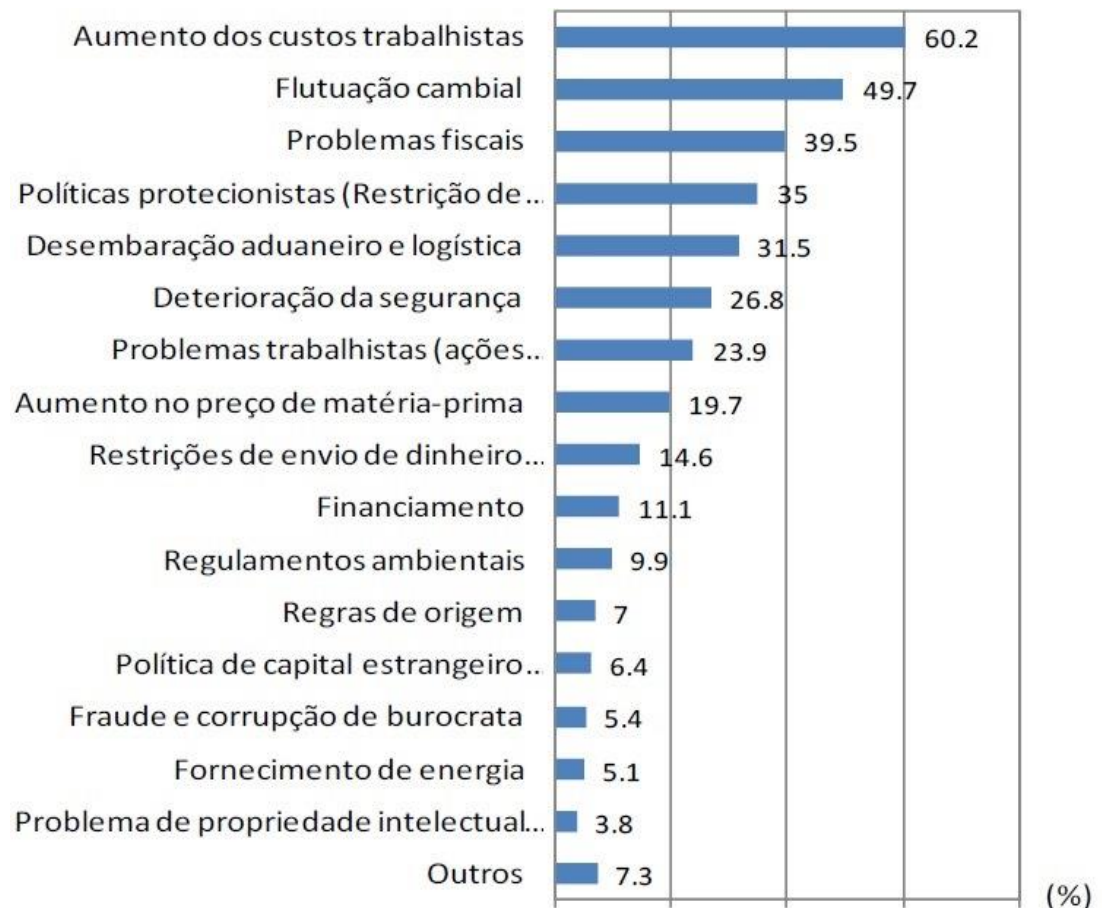
Considerando os anúncios de investimentos japoneses por formação societária, verificamos que a maior parte dos recursos previstos tem origem de *Joint Ventures* de empresas japonesas e brasileiras (73,2% do total previsto – US\$ 30,6 bilhões), referentes a 33 registros.

Os demais recursos são provenientes de empresas exclusivamente japonesas, que representaram 23,6% (US\$ 9,9 bilhões), referentes a 117 registros; e de *Joint Ventures* de empresas japonesas e estrangeiras (3,2% – US\$ 1,4 bilhão), referentes a 4 registros.

Dados dos investimentos Japoneses no Brasil

Em recente pesquisa, as empresas japonesas foram citadas como as principais concorrentes no mercado nacional 25,0% (79 empresas). Em seguida, foram citadas as europeias, 18,0% (57 empresas), as norte-americanas 16,5% (52 empresas), as chinesas 9,2% (29 empresas) e, por fim, as empresas sul-coreanas 8,2% (26 empresas).

Principais problemas apontados pelos próprios empresários japoneses ao investirem no Brasil:



As *Joint Ventures* no Brasil



Características

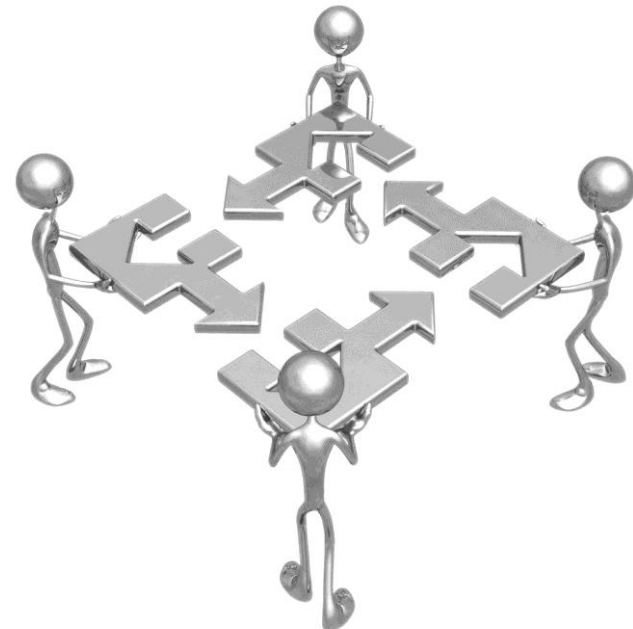
- Instituto de origem inglesa – evolução das *Joint Stock Companies* – aprimorado nos EUA. Conceito de *partnership*;
- Os empreendimentos conjuntos que serviram como veículo institucional das grandes companhias coloniais dos séculos XVII e XVIII;
- Implica, de maneira ampla, a conjugação de esforços em prol da realização de um objetivo econômico comum;

Razões modernas ligadas a:

- **Globalização, inovação, redução de custos, redução de riscos, expansão em novos mercados, exploração de novos produtos, etc.**

Alguns dos setores onde as *Joint Ventures* são mais comuns:

- Tecnologia,
- Farmácia;
- Indústria Automobilística;
- Contratos com o Poder Público;



Definição:

Modalidade de concentração empresarial encontrada no direito comparado que consiste no empreendimento comercial de duas ou mais pessoas, orientado para um único e definido projeto, tendo como elementos necessários o acordo expresso ou tácito, uma finalidade comum, divisão dos lucros e perdas e igual poder das partes na direção do projeto. (*Black's Law Dictionary, St. Paul, Minn: West Grup, 7. ed., 1999 – extraído de Venosa, Silvio de Salvo, Direito Empresarial, Coleção de Direito Civil, Tomo VIII, pag. 212*).

Diferenciação entre as *Joint Ventures* que têm caráter contratual daquelas de caráter societário.

Ainda que em tese, segundo alguns doutrinadores, a *Joint Venture* possa assumir qualquer forma, a prática mostra que são 4 os principais tipos societários adotados nas parcerias empresariais: **SOCIEDADE EM COMUM, SOCIEDADE EM CONTA DE PARTICIPAÇÃO, CONSÓRCIO E SOCIEDADE DE PROPÓSITO ESPECÍFICO.**

Sociedade em Comum

Principal Lei de Regência: Código Civil – artigos 986 a 990;

Principais características:

- Não tem personalidade jurídica, não há ato constitutivo registrado.

Duas espécies principais:

- Sociedade de fato (sequer tem ato constitutivo), e
- Sociedade irregular (tem ato constitutivo, mas este não está registrado ou está, mas de forma irregular).

Principais vantagens:

- Não exige contrato, nem qualquer formalidade.
- Simplicidade na constituição.

Sociedade em comum

- Principais desvantagens: responsabilidade solidária e ilimitada. Pode falir mas não pode pedir recuperação judicial.
- Dificuldade do sócio em responsabilizar o outro sócio, em caso de necessário regresso.
- Tendo em vista que o acerto entre os sócios não pode ser tratado como distribuição de dividendos, será muito difícil evitar a dupla tributação.



Constituir uma Joint Venture em forma de sociedade Comum é praticamente um descuido. Não recomendamos sua utilização em situações normais.

Sociedade em conta de participação (SCP)

Principal Lei de Regência: Código Civil – artigos 991 a 996

Principais características:

- (I)** Não tem personalidade jurídica;
- (II)** Atividade empresarial é desenvolvida em nome e sob a responsabilidade exclusiva do sócio ostensivo. Este é também o responsável tributário pelas obrigações fiscais;
- (III)** O sócio participante só se obriga com relação ao ostensivo, não com os terceiros;
- (IV)** Sócio ostensivo deve prestar contas ao participante;
- (V)** A constituição independe de qualquer formalidade e pode provar-se por qualquer meio;
- (VI)** Forma-se patrimônio especial que, contudo, somente produz efeito entre os sócios;
- (VII)** Sócio ostensivo deve preparar contabilidade apartada, de modo a possibilitar ao participante a fiscalização dos negócios;
- (VIII)** Sociedade não fali, caso ocorra, o ostensivo, a SCP dissolve-se. Falindo o participante, aplicam-se as regras dos contratos bilaterais aos falidos.

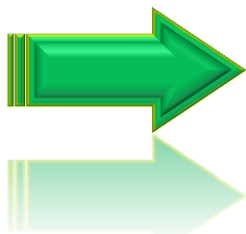
Sociedade em conta de participação (SCP) - continuação

Principais vantagens:

- Não exige contrato, nem qualquer formalidade. Simplicidade.
- Para o sócio participante, a responsabilidade está limitada aos bens que entrega ao sócio ostensivo.
- O regulamento do imposto de renda equipara a SCP a pessoa jurídica, de modo que, cumpridas determinadas formalidades, o resultado da SCP pode ser distribuído aos sócios como dividendo, evitando-se a dupla tributação.
- É possível acordar divisão desigual de resultados.

Principais desvantagens

- Responsabilidade ilimitada do sócio ostensivo.
- Dificuldade do sócio participante fiscalizar os negócios celebrados pelo ostensivo com terceiros.
- De acordo com a Instrução Normativa RFB nº 1470, de 30 de Maio de 2014, as SCP passaram a ser obrigadas a ter CNPJ, de modo que o participante que desejava não ter sua identidade revelada talvez não encontre mais nesta forma societária razão de ser.



Conclusão: pode ser interessante em determinados casos.

Principal Lei de Regência: Lei das Sociedades Anônimas (Lei 6.404/76) – artigos 278-279. Circulares 3.432 e 3.433 do Banco Central do Brasil;

Principais características:

- (I)** constitui-se, formal e documentalmente, por intermédio de um contrato;
- (II)** não tem personalidade jurídica;
- (III)** não ha presunção de solidariedade entre os consorciados;
- (IV)** tem administração própria, que o representa perante terceiros;
- (V)** é constituído para realização de empreendimento determinado, e
- (VI)** manutenção do regime jurídico-tributário da consorciada, ou seja, cada qual se apropria individualmente de suas despesas e receitas, proporcionais ao rateio (o registro contábil é obrigação da líder do consórcio).

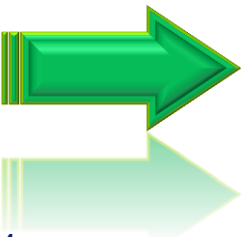
Consórcios (Cont.)

Principais vantagens:

As consorciadas somente se obrigam nas condições previstas no contrato, respondendo cada uma por sua obrigação, sem presunção de solidariedade. Falência de uma consorciada, portanto, não prejudica o negócio. Normas claras no tocante à administração e à contabilidade. É possível estabelecer, inclusive, um manual de operações no que diz respeito à administração da sociedade e arquivar tal manual junto com o contrato. É possível também criar comitês para fiscalizar as atividades

Principais desvantagens:

Responsabilidade ilimitada no tocante às obrigações contraídas pela respectiva consorciada. Algumas obrigações acessórias, como obter CNPJ e publicar a certidão de arquivamento do consórcio, devem ser cumpridas. Estes atos, por outro lado, fazem com que o consórcio seja oponível *erga omnes*, impossibilitando terceiros de responsabilizarem uma consorciada por alguma obrigação que não lhe cabia.



Conclusão: instrumento muito utilizado no Direito Brasileiro, em especial para grandes empreendimentos. Há que se ter especial atenção ao contrato de constituição do consórcio, pois este é o instrumento norteador das relações entretidas entre os participantes e entre estes e terceiros.

Sociedade de propósito específico (SPE)

Fundamento legal: art. 981, §1º, do Código Civil.

Principal Lei de Regência:

- Se for uma Limitada, artigos 1.052 a 1.087 do Código Civil;
- Se for sociedade anônima, Lei 6.404/76.

Principais características:

- Tem personalidade jurídica própria;
- Origem nas *Special Purpose Companies*, do Direito Norte-Americano;
- Pode adotar a forma de qualquer tipo societário, sendo os mais comuns a Limitada e a S.A.

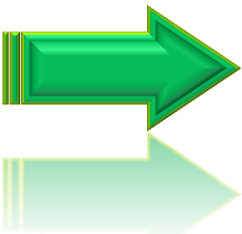
Sociedade de propósito específico (SPE) (Cont.)

Principais Vantagens:

- Autonomia patrimonial (patrimônio próprio);
- Limitação da responsabilidade do sócio ao valor aportado na SPE;
- Facilidade para captação de recursos (pode emitir debêntures dependendo da hipótese, tomar empréstimo no BNDES, entre outras maneiras).
- Pode, inclusive, admitir novos sócios. Pode adotar regime tributário distinto daquele adotado pelos sócios.

Principais Desvantagens:

- Demora na constituição e na liquidação, e
- Cumprimento das diversas obrigações atribuídas a um ente personalizado.



Conclusão: Forma interessante de se constituir uma *Joint Venture*, em especial pela limitação da responsabilidade e pela autonomia patrimonial. Pode, contudo, significar algum entrave a depender da agilidade requerida.

Conclusão



Cuidados que devem ser tomados, seja qual for o tipo de joint venture:

- ✓ **Buscar assessoria especializada;**
- ✓ **Escolher bem a outra consorciada, pois ela terá acesso a seus conhecimentos e recursos;**
- ✓ **Um bom acordo de base, de modo a estarem bem claras as obrigações, responsabilidades e direitos de cada qual;**
- ✓ **Atenção a questões como transferência de tecnologia, *transfer pricing*, regime tributário, empréstimos *inter company* e os contratos com terceiros;**
- ✓ **Escolha da forma societária mais adequada ao caso concreto.**

CARVALHO E NATALE

ADVOGADOS

