

A VIABILIDADE DE APLICAÇÃO DO JOINT VENTURE NO DIREITO DO TURISMO

THE VIABILITY OF JOINT VENTURE APPLICATION IN TOURISM
LAW

HELOISA HELENA DE ALMEIDA PORTUGAL*

RESUMO

O turismo, face sua relevância socioeconômica, tem sido objeto de vários tratados internacionais, refletindo a transformação do foco do Direito. A tutela auferida ao homem, como fundamento do direito, vem desde a criação da ONU, emergindo o conceito de desenvolvimento sustentável. Paralelamente, os processos de aproximação e cooperação interestatais ensejaram a formulação de acordos franco-brasileiros no setor, sendo a liberdade de estabelecimento, o desenvolvimento sustentado e a qualidade de vida sua base principiológica. O artigo em epígrafe busca demonstrar a exeqüibilidade dos acordos bilaterais através dos contratos de *joint venture*. Figura típica de associação empresária, fundamentalmente de co-gestão, largamente utilizada e timidamente estudada.

Palavras-chave: Associações empresárias, acordos franco-brasileiros, *joint ventures*, turismo.

ABSTRACT

The tourism, considering its social-economical importance, has been object of many international treats, transforming the Law focus. The guardianship of human being, as Law fundament, emerges from the concept of sustainable development ever since U.N.O. creation. Paralleling, the inter States approximation and cooperation chances the formulation of France-Brazil Deals in tourism sector. The freedom of establishment is the principle of statement of life quality and sustainable development. This article demonstrates the execution of bilateral deals through joint venture contracts. Typical business association is widely used but little studied.

Key words: business association, France-Brazil Deals, Joint Ventures, tourism.

* Mestre em Direito Negocial na área de concentração Mercosul e Direito Comunitário da Universidade Estadual de Londrina, membro do Instituto de Relações Internacionais do Paraná e professora de Direito Internacional.

Introdução

A relação fato, valor e norma justifica, em primeira análise, o presente estudo. Busca-se resgatar o fundamento do Direito, qual seja o fato social, a realidade fática contemporânea. Quando à legitimidade, a eficácia da norma jurídica encontra-se notoriamente comprometida ante o abismo da regra detalhadamente positivada e a realidade social. Aqui, a realidade das *Joint Ventures*, aplicada ao setor turístico, pautando a análise nas relações franco-brasileiras.

A realidade social aqui abordada consiste na oriunda das relações internacionais, mais focadamente, nas econômicas internacionais. Um complexo de relações interdependentes que a dogmática jurídica dos Estados ignora e distancia de seu arcabouço legal. Todavia impregnam e influenciam diretamente a sua vida e a de seus nacionais.

Tal fato legitimou a intensa propagação e consolidação, em nível mundial, das mudanças capitalistas, na linha da liberação e autogestão dos mercados, o máximo possível independentes de injunções políticas que pudessem restringir a livre-circulação de fatores produtivos.

Da livre circulação de fatores produtivos, depreende-se seu sujeito: a pessoa humana. Se eliminam-se barreiras para a circulação de mercadores, o fazem de igual sorte para o trânsito pessoal. Onde vão o capital, os bens, vão as pessoas. De forma que o turismo passa a ser, como o é, um grande negócio e um dos principais vetores da economia internacional. Assim, (fato, valor e norma) o Direito ao fazer a leitura deste fato, o faz de maneira transnacional e transversal.

Atentando-se a isto e, considerando ser a França um dos principais destinos turísticos do mundo, foca-se a presente comunicação nos acordos franco-brasileiro, que tendem a ser a base deste relacionamento bilateral, quais sejam: o Acordo Quadro de Cooperação, firmado em 28/05/1996 em vigor desde 01/04/1997; o Acordo Franco-brasileiro de Promoção e Proteção Recíproca de Investimentos, firmado em 21/03/1995, ainda em tramite no Congresso Nacional brasileiro; e o Memorando de Entendimento sobre Cooperação na Área do Turismo, firmado em 12/03/1997 e em vigor desde 01/05/1997.

Objetiva-se, então, demonstrar a implementação e aplicabilidade destes instrumentos, impulsionadores de um setor econômico em notório desenvolvimento, através do Joint venture, figura que, apesar de não regulamentada positivamente no Brasil, é perfeitamente utilizável, factível, refletindo estar o Direito além de sua positivação, da visão dicotômica público e privado, mas como instrumento catalisador do desenvolvimento econômico-social.

1. Da Tutela Jurídica do Turismo aos Acordos Franco-Brasileiros

Pode parecer bizarro, senão inócuo, falar-se em tutela jurídica do turismo. Todavia, ao verificar a grandeza sócio-econômica desse setor encontra-se de plano a justificativa da tutela. Considerando que existem inúmeras reservas de pacotes turísticos, na ordem de USD 100 mil, para viagens orbitais da Terra, em nave que

sequer foram construídas, inclusive com sites denominados *Turismo Espacial*², nota-se a relevância econômica do setor e a necessária preocupação do Direito, vez que envolve pessoas.

Destarte, salienta o prof. Rui BADARÓ, a preocupação com o desenvolvimento sustentável dessa atividade, devendo haver a proteção ao consumidor, as regras próprias da profissão turística e do turismo propriamente dito, pois pressupõe o deslocamento e concentração de pessoas, que deve ser visto segundo os princípios do desenvolvimento sustentável e preservação³.

A França, como se sabe, segundo dados da Organização Mundial do Turismo caracteriza-se por ser um dos principais destinos turístico do mundo, havendo movimentado em 2001, cerca de USD 50 bilhões⁴.

Os princípios e idéias gerais delineadas até aqui devem ser lidos em conjunto com alguns instrumentos jurídicos que merecem atenção, dentro dos limites nos quais criam novas perspectivas e garantias para o capital estrangeiro, mas podem depender, em parte, de ratificação pelo Congresso Nacional.

O acordo entre Brasil e França quanto à proteção e promoção recíproca de investimentos, dependente de ratificação do Congresso Nacional, é um deles. Firmado em 21/03/1995, pela sua existência e pelo seu conteúdo, demonstra uma mudança de posicionamento do Brasil quanto ao investidor estrangeiro.

Além de seu caráter simbólico, o acordo confere reais garantias contra os riscos políticos, inclusive no caso de desapropriação, e estabelece uma sistemática relevante quanto à arbitragem. Os Estados comprometem-se no sentido de assegurar, nos seus respectivos países, às pessoas jurídicas e físicas com nacionalidade do outro país, o mesmo tratamento assegurado aos seus nacionais⁵.

Encontra-se aqui consagrado o princípio integracionista da liberdade de estabelecimento, pedra angular nos blocos econômicos que almejam a formação do Mercado Comum, como é o caso do Mercosul, ainda em formação, e da União Européia, já consolidado.

Todavia, considerando que algumas cláusulas do acordo impõem mudanças legislativas, a sua ratificação encontra-se pendente na Comissão de Constitucionalidade e Justiça da Câmara dos Deputados⁶, por assim, ainda sem validade normativa no Brasil.

Posteriormente, em 12/03/1997, foi firmado o Memorando de Entendimento sobre Cooperação na Área de Turismo entre Brasil e França⁷, importante instrumento jurídico para o setor turístico. Mesmo estando na forma de memorando, o tratado traz os princípios básicos necessários para a viabilização de projetos em co-gestão franco-brasileiros, vez que estando ratificado tem plena validade

² Veja: <http://www.net4travel.com.br/novid.htm>.

³ BADARÓ, Rui Aurélio de Lacerda *A Importância do Direito para o Turismo sob a Óptica Francesa*, in: *Acesso em* www.unimep.br/fd/ppgd/cadernosdedireito/18_Artigo.html.

⁴ Cifras procedentes da OMT, junho 2002, in www.world-tourism.org/

⁵ AZEVEDO, Déborah Bithiah de. *Os Acordos para a promoção e a proteção recíproca de investimentos assinados pelo Brasil* (especial para a Câmara dos Deputados, consultoria legislativa, estudo) maio/2001.

⁶ Op. Cit., p.12.

⁷ Ratificado pelo Brasil em 01/05/1997. disponível no site do Ministério das Relações Internacionais Brasileiro, divisão de Atos Internacionais, <http://www.mre.gov.br>.

no Brasil. Tal inserção encontra-se bem definida no artigo, III, 1, *in verbis*: “1. as partes favorecerão o estudo e a realização em comum de projetos de investimento no âmbito do turismo” (grifo do ...).

Ora, sendo o *joint venture*, uma forma associativa em co-gestão de investimento, encontra guarida e fundamentação jurídica neste ponto. Destarte isto, seqüencialmente estabelece o Memorando, no mesmo artigo, em sua parte segunda:

2- As partes encorajarão a prestação de assistência técnica em favor do desenvolvimento da indústria do turismo, sobretudo por meio de intercâmbio de especialistas e através de capacitação profissional. Conduzirão ações de modo particular sobre a organização de atividades turística, o desenvolvimento, a gestão e a comercialização de projetos turísticos, a prestação de serviços e as operações destinadas à promoção do turismo.”

Nodal tal dispositivo haja vista tratar genericamente de ações voltadas ao desenvolvimento do turismo, reconhecendo ainda a importância socio-econômica do setor. Abrangendo a prestação de serviços, seja por empresas ou pelos próprios Estados, por não especificar que deverão fazê-lo de forma direta.

Nesse ponto encontra-se a relevância do Acordo-Quadro de Cooperação firmado entre França e Brasil, pois em seus artigos III e IV⁸ encontram-se previsto que as ações acima mencionadas devem ser objeto de programas específicos a serem adotados na forma de consultas bilaterais. Havendo ainda a previsibilidade de grupos particulares de trabalho, formados por pessoas do setor empresarial. Amplo caminho abriu-se para as associações empresariais, resta então verificar como são estruturadas tais grupamentos societários.

2. As Associações Empresariais: as *Joint Ventures*

2.1. União de Empresas

O sistema internacional iniciado no final do século XX é caracterizado por uma estrutura complexa, oligopolista e altamente interdependente, alavancado principalmente pelos avanços tecnológicos nos campos da comunicação e transporte, reduzindo distâncias e custos.

⁸ artigo IV 1. *As Partes Contratantes reafirmam sua intenção de desenvolver relações econômicas, especialmente em matéria de intercâmbio comercial, de investimentos e de cooperação financeira e, em especial, a promoção de iniciativas no nível de pequenas e médias empresas dos dois países. 4. Com o objetivo de associar mais estreitamente as empresas dos dois países no desenvolvimento da cooperação econômica franco-brasileira, a Comissão Econômica franco-brasileira poderá fazer representantes do setor privado participarem de seus trabalhos e criar grupos de trabalho setoriais ou temáticos nos campos julgados prioritários pelas Partes Contratantes.* In: Acordo-Quadro de Cooperação entre o Governo da República Federativa do Brasil e o Governo da República Francesa, ratificado pelo Brasil em 01/04/1997. disponível no site do Ministério das Relações Internacionais brasileiro, divisão de Atos Internacionais, <http://www.mre.gov.br>.

Na atual fase do desenvolvimento capitalista, a natureza das relações econômicas internacionais viu-se radicalmente alterada devido ao fato de que a economia mundial passou a ser o produto da soma das economias nacionais, que funcionavam conforme suas próprias leis e relacionavam-se por meio do comércio, passando a formar parte de um único sistema, conforme demonstra José Eduardo FARIA (1990)⁹. Nessa conjuntura, o mercado passa a ser o novo balizador e marco referencial das relações diplomáticas. A competição global deixa de ser estratégico-militar para ser estratégico-econômica.

Nesta seara, Patrick DAILLIER (1999)¹⁰ resalta o poder dos agentes econômicos, pois a experiência provou ser inoportuno impor barreiras à circulação dos fatores produtivos, já que as relações internacionais são principalmente fruto dos agentes econômicos, entre eles a empresa. Dentre os autores nacionais, Waldírio BULGARELLI (1997) reconhece a importância da empresa na vida econômica, quando já analisava o Direito da empresa e seu novo conceito¹¹.

Notadamente, no bojo de uma economia capitalista e cada vez mais expansionista, a empresa necessita não somente desenvolver-se mas também associar-se com outras. A internacionalização e interdependência dos mercados impõem às empresas a expansão interna, seja como capital de seus sócios, seja com financiamentos ou fusões, incorporações e associações empresariais.¹²

No contexto de descentralização as sociedades podem agrupar-se, basicamente, como grupo de coordenação, grupos de fato, ou de subordinação, grupos de direito. E, independentemente de sua forma, os agrupamentos estão cada vez mais presentes.

No que concerne aos grupos societários, os de coordenação, também denominados paritários ou horizontais, são aqueles em que várias sociedades agrupadas, encontram-se submetidas a uma direção econômica unitária, mas conservando sua independência e autonomia, tanto sob o ponto de vista gestacional quanto patrimonial, uma das outras, os denominados *joint-ventures*.

2.2. Considerações próprias das *Joint Ventures*

A expressão *joint venture*, originária do direito norte-americano, significa de maneira geral uma associação de empresas. Se traduzirmos o termo, perceberemos que *joint* significa um conjunto, uma associação, e *venture*, uma aventura, um negócio, um projeto, uma empresa. Essa figura jurídica emergiu da prática norte-americana, na qual empresas se associam somando os esforços e dividindo os riscos e lucros sob uma nova pessoa jurídica. O Termo não tem correspondente na língua portuguesa.

⁹FARIA, J. E. *O Direito na Economia Globalização*. São Paulo: Malheiros Editores, 1999, p.52.

¹⁰DINH, N. N., DAILLER, P. e PELLET, A. *Direito Internacional Público*, Lisboa: Serviço de Educação, Fundação Calouste Goulbenkian, 1999. (Versão em português da 4ª edição de *Droit International Public*, Paris: LGDJ, 1992), p. 900.

¹¹BULGARELLI, W. *Tratado de Direito Empresarial*. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1997, p. 50.

¹² LOBO, Jorge. Direito dos Grupos de Sociedades. In: *Revista dos Tribunais*, v. 763, p. 24., maio 1999.

A joint venture é a relação contratual de duas ou mais empresas¹³, nacionais ou estrangeiras, que sem perder sua própria identidade e autonomia, vinculam-se com o objetivo de realizar uma atividade econômica determinada, podendo aportar a tais propósitos ativos tangíveis ou intangíveis que deverão ser explorados unicamente visando o objetivo específico do contrato e em um lapso de tempo determinado previamente ou vinculado ao cumprimento do objeto¹⁴.

Caracteriza-se como uma associação para realizar um negócio jurídico empresarial específico e singular, sendo utilizada tanto para cooperação temporal, com objeto singular e tempo determinado, quanto, em grande escala nos países do MERCOSUL, para a cooperação empresarial duradoura, caracterizando-se como forma alternativa de investimento estrangeiro.

Importante salientar que este tipo de contrato permite facilitar o intercâmbio de tecnologia, e também se aplica a setores em desenvolvimento, como o turismo, regulando a participação estrangeira em empreendimentos locais.

A natureza jurídica da joint venture é, ainda, controvertida, tendo em vista não haver correspondentes no ordenamento jurídico nacional, porém sua noção exprime uma base contratual, constituindo-se então como uma modalidade contratual atípica, que consente ampla liberdade às partes para escolher o específico instrumento jurídico por meio do qual se consubstanciará¹⁵.

Assim, quando a operação de joint venture se encontra influenciada pelo meio em que se desenvolve, seja pela atividade ou pelo país, tornando incerta sua delimitação, basta verificar se estão presentes seus elementos constitutivos. Se a figura jurídica colocada à frente reunir todos os elementos básicos pode-se afirmar ser um contrato de joint venture. Os elementos são: natureza contratual, objeto específico, prazo, gestão mútua, controle conjunto, distribuição de resultados, *intuitu personae*, natureza fiduciária e responsabilidade ilimitada¹⁶.

Quando as partes têm a mesma nacionalidade, a operação conjunta define-se nacional ou doméstica, se a matriz geográfica for diferente da nacionalidade de uma delas, fala-se em joint venture internacional. Aparentemente simples, esta distinção enseja na prática, situações um tanto quanto inusitadas. Assim, veja-se a hipótese de dois sujeitos de mesma nacionalidade e residentes em países distintos celebrem um contrato de joint venture. Nesse caso, apesar de o contrato ser internacional, tem-se uma figura nacional, vez que a classificação se baseia no critério de nacionalidade das partes somente.

A principal distinção das *joint ventures* é entre as societárias ou de capital (*corporal* ou *equity joint venture*) e as *joint ventures* contratuais (*contractual, non-corporal* ou *non equity joint venture*). No primeiro caso, mesmo sendo societária não exclui a natureza jurídica contratual, somente os co-ventures decidem constituir uma nova sociedade constituindo-se dentre os tipos societários estabelecidos

¹³ Aqui utilizando-se o conceito de Waldéfrio Bulgareli, "atividade econômica organizada de produção e circulação de bens e serviços para o mercado, exercida pelo empresário, em caráter profissional, através de um complexo de bens". BULGARELLI W. *Tratado de Direito Empresarial*. 3 ed. São Paulo : Atlas, 1997, p.100.

¹⁴ RIOS, Anibal Sierralta. *Joint venture internacional*. Buenos Aires : Depalma, 1996, p. 69.

¹⁵ PEREIRA NETO, Mario. *Joint ventures com a União Européia*. São Paulo : Aduaneiras, 1995. p. 64.

¹⁶ RIOS, Anibal Sierralta. *et. al* Op. cit. , p. 71.

pelo ordenamento jurídico da nação sede. A legislação do país escolhido regulamentará a constituição da sociedade, administração dos negócios assim como todo o processo decisório, societário e tributário. Sem dúvida estas questões serão decididas pela *lex rei situs*¹⁷.

Já na segunda forma, a joint venture contratual, não há aporte de capital ou constituição de uma nova sociedade, mas somente uma associação de interesses e uma divisão dos riscos. Uma joint venture contratual pode constituir-se com base em vários acordos satélites, representando um instrumento mais flexível.¹⁸

Em função da natureza da atividade a ser desenvolvida, pode-se dividir as *joint ventures* em quatro grandes grupos: as joint ventures criadas para desenvolver um projeto específico; as joint ventures de tipo cooperativo; as joint ventures de financiamento e, finalmente, as joint ventures de concentração.

As características básicas deste esquema, que em geral não comporta a criação de uma nova sociedade, são: 1) a repartição das despesas, dos riscos e dos lucros da pesquisa e da exploração; 2) uma das empresas fica encarregada de realizar o trabalho pelas outras; 3) formação de um comitê para representar todos os membros da joint venture, encarregado da direção e controle. As decisões tomadas por este comitê são geralmente, por maioria¹⁹.

É a *joint venture* uma figura típica dos investimentos nos países do terceiro mundo. O parceiro do país desenvolvido entra com o capital e com a tecnologia e o parceiro do país em desenvolvimento participa com os meios de acesso ao mercado que, de outro modo, poderiam ser inacessíveis ao parceiro estrangeiro²⁰.

Considerados grupos associativos por coordenação, as *joint ventures* podem ser caracterizadas por formas contratuais, regidas pela teoria geral dos contratos, primando pela autonomia da vontade. Restam a identificação da responsabilidade e o regime de lei aplicável - são essas as questões que mais geram controvérsias.

Nesta seara, Carlos Maria GAMBARO (2000)²¹ ensina haver três modos de determinação da lei aplicável a um contrato, quais sejam: a) a lei que regerá o contrato será aquela do lugar da celebração; b) regerá aquela lei do lugar da execução do mesmo; c) as partes podem definir a lei aplicável. A última é a mais utilizada.

É portanto, mais recomendável que sejam previstas no próprio contrato as soluções para as mais diversas situações que se possam apresentar como ameaçadoras ao mesmo, bem como inserir a cláusula de solução de conflitos e cláusula *hardship*.

Outra forma de associação em *joint venture* é a empresa binacional criada pelo Estatuto das Empresas Binacionais Brasileiro-Argentinas. Tais empresas cons-

¹⁷ RIOS, Anibal Sierralta *et al.* Op. cit., p. 96.

¹⁸ BASSO, Maristela. *Joint ventures, manual prático das Associações Empresariais*. Porto Alegre : Livraria do Advogado, 1998, p. 47.

¹⁹ BASSO, Maristela. *Joint venture manual prático das associações empresariais*. 2. ed. Porto alegre: Livraria do Advogado, 1997, p. 63-64.

²⁰ RIOS, Anibal Sierralta. *et al.* Op. cit., p. 99.

²¹ GAMBARO, C M. O Contrato Internacional de *Joint Venture*. In: *Revista de Informação Legislativa*. Brasília #37, n. 146, abr./jun. 2000, p. 71

tituem uma formação especial, sendo parte do gênero joint venture por advirem da parceria entre empresas.

As binacionais constituem uma forma de parceria entre os Estados, um elo entre o público e o privado, na medida em que aquele facilita, com incentivos, facilidades fiscais e regulamentos próprios, o estabelecimento comercial privado.

Nota-se que a designação “binacional” reporta-se ao fato de as empresas serem formadas por capital de dois Estados e não como indicação da nacionalidade de pessoa jurídica. A empresa terá como sede o país de constituição, estando submetida à sua legislação interna. Essa forma associativa foi criada pelo Estatuto das Empresas Binacionais Brasil-Argentina, assinado em 06 de julho de 1990, e ratificada na Argentina em maio de 1991 com a Lei n.º 23.935 e no Brasil em julho de 1992, por meio do Decreto n.º 619. É esse o instrumento legal que regula as condições de implantação e atividades das binacionais²². Tais empresas foram criadas para melhor operar os investimentos bilaterais, facilitando o intercâmbio comercial entre Brasil e Argentina.

3. As *Joint ventures* como ferramentas viabilizadoras do Acordo Franco-brasileiro sobre Turismo

Como visto, duas empresas podem ter várias razões para criar uma terceira entidade associativa, entre as quais poder-se-ia enumerar o compartilhar dos riscos, intercâmbio e aquisição de tecnologia, possibilidades de distribuição de produtos e serviços, dentre outros.

Setores mais desenvolvidos no Brasil, como o têxtil, por exemplo, podem, com as Joint Ventures, desenvolver de forma conjunta com os seus parceiros do Mercosul e a Europa, em um ou no outro país, uma indústria de nível tecnológico elevado e produzindo em escalas econômicas, não visando a competição no âmbito do MERCOSUL, mas especialmente visando aos outros mercados.

De forma que, tendo em vista sua forma de constituição a Joint Venture consiste em propulsora do desenvolvimento, e pode ser utilizada como ferramenta dos acordos neste trabalho abordados. No Brasil, tem-se verificado exemplos de joint ventures no turismo como é o caso do sistema de distribuição mundial de viagens Amadeus, que mantém atividades com a Iberia, Air France e Lufthansa. Em outubro de 2000, a Amadeus criou uma joint venture com a Btopenword, do grupo British Telecommunications, que oferece serviços de viagens na Web²³.

Contudo, esta manobra depende fortemente de fatores macroeconômicos que possam estabelecer condições equitativas entre os parceiros, conferindo às moedas de cada país força e credibilidade.

No que diz respeito, à coordenação de políticas macroeconômicas do MERCOSUL, as atividades nessa área vêm se realizando gradualmente e de forma convergente com os programas de desgravação tarifária e eliminação de restrições

²² LIPOVETZKY, Jaime César; LIPOVETZKY, Daniel Andrés. *MERCOSUL estratégias para integração: Mercado Comum ou Zona de Livre Comércio?* Análise e perspectivas do Tratado de Assunção. São Paulo : LTr, 1994. p. 295.

²³ *Joint Venture no turismo virtual. Revista Turismo*. 26 out 00. Disponível em: <http://revistaturismo.cidadeinternet.com.br/noticias/not27.htm>.

não tarifárias. Esse esforço busca assegurar condições adequadas de concorrência entre os Estados Partes e a evitar que eventuais descompassos nas políticas dos países partes favoreçam ou prejudiquem artificialmente a competitividade de bens e serviços.

Essa política é essencial na medida em que assegura condições adequadas de concorrência e também oferece segurança aos demais Estados-partes, eis que oferece garantias compensatórias em caso de desestabilização econômica de um dos países integrantes do MERCOSUL. Garantindo, assim, a integridade do bloco econômico²⁴.

É importante notar que estes acordos setoriais não deverão criar cartéis, trustes²⁵ ou outras formas de abuso do poder econômico e práticas desleais de comércio. Com o intuito de evitar este problema, os acordos setoriais devem ser submetidos a uma análise prévia dos subgrupos de trabalho do MERCOSUL.

No âmbito do Tratado de Assunção um dos instrumentos de fundamental importância para a regulamentação e harmonização legislativa no MERCOSUL consiste no disposto do artigo 5º, “d” do Tratado de Assunção²⁶, que possibilita a adoção de acordos setoriais, com a finalidade de otimizar a utilização e mobilidade dos fatores de produção e de atingir escalas eficientes.

Na análise dos atos normativos do MERCOSUL uma primeira precaução é evitar comparações com a realidade da União Européia, sem a consciência de que se trata de fenômenos substancialmente diferentes. Embora ambos sejam realidades dinâmicas, na União Européia, tanto os órgãos e suas funções, como as realizações normativas se encontram cristalizadas desde o primeiro tratado que as instituiu (o Tratado de Paris que criou a CEECA), configurando-se sob a supranacionalidade.

Feita essa ressalva, muito importante para o MERCOSUL, é a decisão n.º 3, do Conselho do Mercado Comum, sobre Termos de Referência para Acordos Setoriais, adotada em dezembro de 1991. Essa decisão é um incentivo às empresas interessadas em associar-se com outras e um veículo para a liberdade de estabelecimento, tendo em vista que visa facilitar a instrumentação do Tratado de Assunção, pois os Acordos Setoriais são formas eficazes para a constituição do Mercado Comum²⁷.

²⁴ Trecho extraído do artigo “As economias do MERCOSUL”, publicado na *Revista do MERCOSUL* de jan/fev 2000: “[...] O grande peso do comércio regional criou forte independência entre os países participantes. Hoje, uma decisão tomada por um dos parceiros, principalmente Brasil e Argentina, seja em relação ao câmbio ou juros, cria um componente de contágio potencial para as demais economias.”

²⁵ Em relação, à promoção de harmonização da legislação antitruste dos países membros do MERCOSUL, faz-se necessário registrar, na busca de um paradigma, que a união Européia não se submeteu, ainda, a um processo de harmonização. No tocante à matéria substantiva, pode-se constatar que o direito antitruste do Brasil, da Argentina, da Alemanha e dos Estados Unidos da América, exceto na parte processual, possuem poucas diferenças. É importante notar que a própria natureza econômica do direito de defesa da concorrência, que está ocorrendo a nível internacional, já conduz a uma harmonização natural.

²⁶ TRATADO de Assunção. MERCOSUL: Acordos e protocolos na área jurídica. Porto Alegre : Livraria do Advogado, 1996. p. 22.

²⁷ KIRMSER, José Raúl Torres *Reflexiones ante la Problemática Jurídica del Mercosur – El Derecho frente al Desafío de la Integración.* : Asunción: Intercontinentel Editora, 1998. p. 52.

Estes devem acelerar a integração e favorecer a racionalidade na especialização intra-setorial, baseada nas respectivas vantagens comparativas. Os Acordos Setoriais devem, ainda, considerar e favorecer o intercâmbio de bens e serviços, o fluxo de capitais, o desenvolvimento e a incorporação de tecnologia.

Conclusão

As associações empresariais têm se difundido com bastante velocidade no mundo como forma célere e de custo reduzindo para o favorecimento do fluxo comercial internacional, em que se cria o sistema de produção em rede. Tais associações são as próprias Joint Ventures.

A principal característica das *joint ventures* é a realização de um projeto comum, empreendimento de médio ou longo prazo, e em razão de sua natureza, podem ser utilizadas para as mais diversas aplicações, nos setores industriais, comerciais e agropecuários, assim como nos setores imobiliários, extrativistas, hoteleiros, de compra e venda de mercadorias, valores e outros bens móveis, construção de grandes obras, execução de serviços públicos e outros.

Verifica-se no Brasil, exemplos de joint ventures no turismo como é o caso do sistema de distribuição mundial de viagens Amadeus, que mantém atividades com a Iberia, Air France e Lufthansa. Em outubro de 2000, a Amadeus criou uma *joint venture* com a Btopenword, do grupo British Telecommunications, que oferece serviços de viagens na Web.

O Memorando de Entendimento sobre Cooperação na Área do Turismo traz as bases jurídicas para a formação de projetos turísticos em co-gestão, em seu artigo III, 1 e 2. De forma que o *joint venture*, justamente caracteriza-se como um contrato de co-gestão, sendo assim, instrumento e ferramenta essencial para a viabilização deste acordo pautado no Acordo Quadro de Cooperação entre França e Brasil, também ratificado.

Um instrumento apto a atender as necessidades regionais poderia ser criado a partir do Estatuto das Binacionais, de forma análoga entre França e Brasil, por exemplo. Atentando-se também ao conteúdo do regime a ser adotado, o Estatuto vigente baseia-se na concessão de benefícios às empresas nacionais em detrimento das estrangeiras.

No bojo de um processo de integração econômica, a empresa binacional constitui como forma eficaz e dinâmica de desenvolvimento do comércio e economias regionais. A principal característica das binacionais é o alargamento regional da sua constituição e base de produção industrial, conseqüentemente ampliação do mercado consumidor. Como analisado nos capítulos anteriores, a organização do capital, pedra fundamental da empresa, em estruturas binacionais ou plurinacionais, estará sempre voltada à expansão comercial e, hoje, ao processo de integração regional.

A busca pela harmonização legislativa tem no Estatuto das Empresas Binacionais sua melhor representatividade, pois, sem alterar as formas societárias de cada país, criou uma lei única para que as empresas dos dois Estados interajam entre si ampliando, portanto, seus mercados.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACORDO-QUADRO de Cooperação entre o Governo da República Federativa do Brasil e o Governo da República Francesa, ratificado pelo Brasil em 01/04/1997. disponível no site do Ministério das Relações Internacionais brasileiro, divisão de Atos Internacionais, Acesso em <http://www.mre.gov.br>.
- MEMORANDO de Entendimento sobre Cooperação na Área de Turismo entre o Governo da República Federativa do Brasil e o Governo da República Francesa, ratificado pelo Brasil em 01/05/1997, disponível no site do Ministério das Relações Internacionais brasileiro, divisão de Atos Internacionais, Acesso em: <http://www.mre.gov.br>.
- AIRES, Lauro. Brasil torna Paraguai Sócio Privilegiado. Curitiba: *Gazeta Mercantil Latino Americana*, 28/fev a 05/mar. Curitiba : 2000.
- ALMEIDA, Hamilton. De Olho no Brasil, Químicas argentinas formam “pool”. Curitiba: *Gazeta Mercantil Latino Americana*, 10 a 16/jan. 2000. p. 19.
- ALMEIDA, Paulo Roberto de. O Estatuto das Empresas Binacionais Argentina Brasil. In: *Boletim de Integração Latino-Americano*, 1992, nº 5.
- ARAÚJO, Juliana Correia de. Aspectos legais da atuação empresarial no MERCOSUL – evolução e aspectos atuais da questão. In: *MERCOSUL : Lições do período de transitoriedade*. Celso Ribeiro Bastos (coord.) São Paulo : Instituto Brasileiro de Direito Constitucional, 1998.
- AZEVEDO, Déborah Bithiah de. Os Acordos para a promoção e a proteção recíproca de investimentos assinados pelo Brasil, especial para a Câmara dos Deputados, consultoria legislativa, estudo maio/2001.
- BADARÓ, Rui Aurélio de Lacerda. *A Importância do Direito para o Turismo sob a Óptica Francesa*, Acesso em: www.unimep.br/fd/ppgd/cadernosdedireito/18_Artigo.html.
- BAPTISTA, Luiz Olavo. *Os investimentos internacionais no Direito Comparado e Brasileiro*. Porto Alegre : Livraria do Advogado, 1998.
- BASSO, Maristela. *Joint ventures, manual prático das associações empresariais*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1998.
- BASSO, Maristela. *Mercosul, seus efeitos jurídicos econômicos e políticos nos Estados-membros*, 2. ed. Porto Alegre : Livraria do Advogado, 1997.
- BULGARELLI, Waldomiro. *Tratado de Direito Empresarial*. 3. ed. São Paulo : Atlas, 1997.
- CASELLA, Paulo Borba. *Contratos Internacionais e Direito Econômico no Mercosul*. São Paulo: LTr, 1996.
- COSTA, Carlos Jorge Sampaio. *O Código de Conduta das Empresas Transnacionais*. São Paulo: Forense, s.d.
- DINH, N. N., DAILLER, P. e PELLET, A. *Direito Internacional Público*. Lisboa: Serviço de Educação, Fundação Calouste Goulbenkian, 1999. (Versão em português da 4ª edição de *Droit International Public*, Paris: LGDJ, 1992).
- FARIA, J. E. *O Direito na Economia Globalização*. São Paulo: Malheiros Editores, 1999.
- GAMBARO, C M. O Contrato Internacional de Joint Venture. In: *Revista de Informação Legislativa*. Brasília, 37, n. 146, abr.jun. 2000.

- IGLESIAS, Daniel O.; BLOCH, Roberto D. *Nuevas modalidades de contratación internacional : aplicación en el ámbito nacional y Mercosur*. Buenos Aires: Ad-Hoc, 1996.
- JESSUP, Philip C. *Direito Transnacional*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura Brasil-Portugal, 1956.
- REVISTA TURISMO. Joint Venture no turismo virtual. 26 out 00. Acesso em: <http://revistaturismo.cidadeinternet.com.br/noticias/not27.htm>.
- KIRMSER, José Raúl Torres. *Reflexiones ante la Problemática Jurídica del Mercosur – El Derecho frente al Desafío de la Integración* Intercontinentel Editora: Assunción, 1998.
- LIPOVETZKY, Jaime César; LIPOVETZKY, Daniel Andrés. *MERCOSUL- estratégias para integração : Mercado Comum ou Zona de Livre Comércio? Análise e perspectivas do Tratado de Assunção*. São Paulo: LTr, 1994.
- LOBO, Jorge. Direito dos Grupos de Sociedades. *Revista dos Tribunais*, v. 763, p. 24., maio 1999.
- LOBO, Jorge. Direito dos Grupos de Sociedades. *Revista dos Tribunais*. São Paulo, v. 763, p. 24. Maio 1999.
- OLIVEIRA, Odete Maria de. *União Européia: processo de integração e mutação*. Curitiba: Juruá, 1999.
- PEREIRA NETO, Mario. *Joint ventures com a União Européia*. São Paulo: Aduaneiras, 1995. p. 64.
- QUES, Juan Tugores. *Economia Internacional e Integracion economica*. 2. ed. Madrid : MacGraw-Hill, 1996.
- RIOS, Anibal Sierralta. *Joint venture internaiconal*. Buenos Aires : Depalma, 1996. p.69.
- STRENGER, Irineu. *Direito do Comércio Internacional e Lex Mercatoria*. São Paulo : LTr, 1996.
- TAMAMES, Ramón. *La Union Europea*. Madrid: Alianza Editorial, 1994.