

**UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA “JÚLIO DE MESQUITA FILHO”  
FACULDADE DE HISTÓRIA, DIREITO E SERVIÇO SOCIAL**

**ANA LUCIA BONINI VILLELA**

**A FORMAÇÃO DE *JOINT VENTURES* COMO ALTERNATIVA PARA  
INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS NO SETOR  
SUCROALCOOLEIRO BRASILEIRO**

**FRANCA**

**2008**

**ANA LUCIA BONINI VILLELA**

**A FORMAÇÃO DE *JOINT VENTURES* COMO ALTERNATIVA PARA  
INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS NO SETOR  
SUCROALCOOLEIRO BRASILEIRO**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Direito da Faculdade de História, Direito e Serviço Social, Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Direito do Comércio Internacional. Área de Concentração: Direito Obrigacional Público e Privado.

**Orientador: Prof<sup>a</sup> Jete Jane Fiorati**

**FRANCA**

**2008**

**Villela, Ana Lucia Bonini**

**A formação de *joint ventures* como alternativa para investimentos no setor sucroalcooleiro brasileiro / Ana Lucia Bonini**

**Villela. –Franca : UNESP, 2008**

Dissertação – Mestrado – Direito – Faculdade de História, Direito e Serviço Social – UNESP.

1. Direito internacional privado – Comércio exterior.
2. Investimentos estrangeiros – Usinas de cana-de-açúcar – Brasil.
2. Joint ventures – Capital estrangeiro – Brasil.
- 3.

Dedico este trabalho ao meu pai, que, neste momento, certamente estaria orgulhoso de sua filha e que guiou os meus pensamentos para que eu pudesse fazer este trabalho da melhor maneira possível.

Também dedico este trabalho à minha mãe, Antonia que, nos momentos mais difíceis e mais cansativos, esteve sempre ao meu lado (principalmente nas madrugadas em claro), dando todo o apoio necessário nesta jornada.

Por fim, dedico este trabalho ao meu marido, Guilherme, que foi a melhor coisa que aconteceu durante todo este período, e a melhor pessoa que poderia estar ao meu lado.

## **AGRADECIMENTOS**

À Prof.<sup>a</sup> Jete Jane, pela dedicação e compreensão de todas as atribuições vividas neste período;

Agradeço ainda todos os colegas da Cia. Albertina, que me deram todo o amparo, material e paciência para o desenvolvimento do presente trabalho;

Agradeço também a todos os meus companheiros de mestrado, que comigo dividiram todas as suas angústias e sucessos.

*Uma fronteira não é o ponto onde algo termina, mas, como os gregos reconheceram, a fronteira é o ponto a partir do qual algo começa a se fazer presente.*

Martin Heidegger - filósofo alemão (1889-1976)

*Mestre não é quem sempre ensina, mas quem de repente aprende.*

Guimarães Rosa (1908 – 1967)

VILLELA, Ana Lucia Bonini. **A formação de *joint ventures* como alternativa para investimentos estrangeiros no setor sucroalcooleiro brasileiro**. 2008. ....f. Dissertação (Mestrado em Direito do Comércio Internacional) – Faculdade de História, Direito e Serviço Social, Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”, Franca, 2008.

## RESUMO

Com aumento do comércio internacional e o avanço da tecnologia, houve um grande crescimento do consumo em todos os sentidos, principalmente o consumo de energia. Por isso, nunca se falou tanto na busca de alternativas para o petróleo do que nos dias atuais. O etanol surge, neste contexto, como um combustível viável para atender às necessidades globais. E nesse sentido, o setor sucroalcooleiro brasileiro atrai recursos de investidores de várias partes do mundo, principalmente por meio das empresas multinacionais, que buscam encontrar novos mercados novas tecnologias e o suprimento de novas necessidades através da atuação além das fronteiras. Este processo de internacionalização e procura por novos desafios, combinados com a crescente desregulamentação da economia e com uma maior sofisticação dos mercados financeiros, faz com que instrumentos econômicos e jurídicos, até então tradicionais, tornem-se insuficientes e incapazes de acompanhar e regulamentar todo esse movimento de recursos. Este estudo apresenta as operações de *joint ventures* como alternativas viáveis para a realização de investimentos estrangeiros no Brasil, com foco direcionado ao setor da agroindústria canavieira, devido a sua flexibilidade e facilidade de constituição, que as fazem estar em contínua e permanente evolução. São listadas as principais características das operações, seus aspectos positivos e negativos, bem como casos concretos de *joint ventures* estabelecidas no país entre empresas nacionais e estrangeiras. O investidor tem imenso interesse nesse novo combustível, que desponta como um dos fortes substitutos para o petróleo, e deseja alocar seus recursos em algo que seja certo e que, principalmente, traga lucros. Igualmente, deve ser considerada a longevidade desse tipo de investimento, revelando o interesse das multinacionais em comandar seus negócios em outros países, direcionando cada vez mais divisas para esses locais. Para os países em desenvolvimento, figurar como receptor de divisas pode acarretar o desenvolvimento social e o aprimoramento da indústria local, da prestação de serviços e do comércio de bens. Para tanto, torna-se imprescindível a regulamentação internacional e nacional dos investimentos estrangeiros, visando à segurança dos investidores estrangeiros, à proteção dos países hospedeiros, e ainda, ao desenvolvimento livre do fluxo de investimentos, bens e serviços. Quanto maiores forem as garantias dadas aos investidores através do ordenamento jurídico, maior serão as chances da concretização de uma *joint venture*. O Brasil oferece muitas oportunidades para os investidores estrangeiros na expansão e modernização da agroindústria canavieira, pois o país tem tradição no setor, com a tecnologia mais avançada do globo, com as principais indústrias de maquinários, com mão-de-obra especializada, e principalmente com um vasto território coberto com a principal matéria-prima do etanol, a cana de açúcar. Todo esse fervor em torno de um combustível limpo e renovável só traz inúmeras chances de crescimento para o Brasil e para um setor importante para a economia do país: o sucroalcooleiro, e, conseqüentemente, a grande oportunidade de modernização do agronegócio com a consolidação dos investimentos estrangeiros. Só o interesse e os recursos internacionais poderão dar a credibilidade e a confiança necessárias para que o etanol brasileiro ganhe o mundo.

**Palavras-chave:** *joint ventures*. setor sucroalcooleiro- Brasil. investimentos estrangeiros

VILLELA, Ana Lucia Bonini. ***Joint ventures agreements as an alternative for foreign investments in Brazilian sugar cane agro-industry.*** 2008. ....f. Dissertação (Mestrado em Direito do Comércio Internacional) – Faculdade de História, Direito e Serviço Social, Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”, Franca, 2008.

## ABSTRACT

The increase of international trades and improvement of technology has caused a huge enhance of all kinds of consumption, especially consumption of energy. As a matter of fact, this issue about search for an alternative to the oil is constant repeated. Ethanol arises in this context as a viable fuel for the global demands. Brazilian sugar and ethanol industries attract resources of several parts of the world, mainly multinational companies, that are searching for markets, new technologies and the supply of new needs, through activities beyond the borders. This whole process of internationalization and these new challenges, combined to a growing of a non-regulation economy and a larger sophistication of the financial markets, become traditional law and economic instruments to insufficient and incapable pieces that are not able to attend and regulate this movement of financial resources. This text presents joint ventures cases in Brazil as viable alternative for the achievement of attraction of foreign investments, focused directly to the sugar cane agro-industry, due to flexibility and facility of a joint venture constitution, that maintain it in a permanent evolution. Main characteristics of these operations are listed, both negative and positive aspects, as well concrete cases of joint ventures established in the country between national and foreign companies. Shareholders have an immense interest in this new kind of fuel that emerges like one of the most important substitutes for the gasoline and it is going to allocate their financial resources into a right business that can bring profits. Also, the longevity of this kind of investment should be considered, because it reveals the concern of multinational companies about their business in other countries, directing more investments for these locals. For developing countries, acting as hosts will improve the local industry, services and commerce, and social development. In this case, it is essential the national and international regulation of foreign investments, aiming the safety of the foreign investors, protection of the countries hosts, and free development of the stream of investments, goods and services. The more safety offered to shareholders by the legal documents, larger will be the chances of a joint venture success. Brazil offers many opportunities to the foreign investors in process of expansion and modernization of the sugar cane agro-industry. This country has tradition, the most advanced technology, industries of equipments, specialized workforce and, mainly, a vast covered territory with sugar cane. All this enthusiasm related to a clean and renewable fuel gives numerous chances of growth for Brazil for the important industry of sugar and ethanol; consequently, it is a huge opportunity of modernization of agribusiness, due to the consolidation of the foreign investments. Only interest and the international financial resources will be able to give credibility and necessary confidence to Brazilian ethanol world spread.

**Key words:** *joint ventures.* sugar cane agro-industry – Brazil. foreign investments.

VILLELA, Ana Lucia Bonini. **La formación de *joint ventures* como alternativa para la inversiones extranjeras en la industria sucroalcooleira brasileña.** 2008. ....f. Dissertação (Mestrado em Direito do Comércio Internacional) – Faculdade de História, Direito e Serviço Social, Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”, Franca, 2008.

## RESUMEN

La acentuación del comercio internacional y el desarrollo de la tecnología motivaron un gran crecimiento del consumo en todas las formas y, principalmente, el consumo de energía. Por eso, nunca se ha hablado tanto por la busca de alternativas al petróleo como en los días de hoy. En este contexto, el etanol surge como un combustible viable para atender a las necesidades globales. Y en este sentido, el ramo brasileño de azúcar y etanol atrae inversiones de varias partes do mundo, principalmente a través de empresas multinacionales, que buscan encontrar nuevos mercados, nuevas tecnologías, nuevos desafíos, y el suplemento de nuevas necesidades a través de la actuación fuera de sus fronteras. Este proceso de internacionalización y busca por nuevos desafíos, combinados con el creciente desreglamento de la economía y con una mayor sofisticación de los mercados financieros, he hecho que instrumentos económicos e jurídicos hasta hoy tradicionales tornen insuficientes y no capacitados de acompañar e reglar todo este movimiento de recursos. Esta exposición presenta los procesos de *joint ventures* no Brasil como alternativa viable para la realización de inversiones extranjeras con foco apuntado para el ramo de la industria agrícola de azúcar y etanol, debido a su flexibilidad e facilidad de constitución, ella permanece en continúa e permanente evolución. Están listadas as principales características de las operaciones, sus aspectos positivos y negativos, bien como los casos concretos de *joint ventures* establecidas en el país entre empresas nacionales e inversionistas extranjeros. Los extranjeros tiene inmenso interese en este nuevo combustible que surge como un sustituto fuerte para el petróleo, y desean alocar sus recursos financieros en negocios que sean ciertos y, importantemente, que tragan lucros. Así, debe ser considerada la duración de este tipo de inversión, revelando el interese de la empresa multinacional en comandar sus negocios en otros países, llevando más divisas para estos locales. Para países en vías de desarrollo, figurar como receptor de inversiones acarrea el incremento da industria local, de la prestación de servicios, del comercio de bienes, y el desarrollo social. Para tanto, es imprescindible el reglamento internacional y nacional de las inversiones extrajeras, visando la seguridad de los inversionistas, el resguardo de los países hospederos, e aun, el desarrollo del libre flujo de capitales, bienes y servicios. Estas reglas son debidamente presentadas, pues cuanto mayor es la seguridad fornecida a los inversionistas a través del ordenamiento jurídico, mayor serán las oportunidades de la concretización de una *joint venture*. El Brasil ofrece muchas oportunidades para los inversionistas extranjeros en la expansión y modernización de la industria agrícola relativa a producción de caña de azúcar, ya que el país es dotado con la tradición, tiene la tecnología más avanzada del mundo, las principales fábricas de maquinarias, trabajadores especializados y, especialmente, un vasto territorio cubierto con el principal producto del etanol, la cana de azúcar. Para el país, todo este fervor acerca de un combustible limpio y renovable trae el crecimiento para un ramo importante para a economía del país: lo ramo de azúcar y etanol, y consecuentemente, la gran oportunidad de modernización do “agronegócio” con la consolidación de las inversiones extrajeras. El interese y los recursos internacionales podrán dar al Brasil y a este ramo la credibilidad y la confianza necesaria para que el etanol brasileño conquiste el mundo.

**Palabra clave:** *joint ventures*. industria agrícola - caña de azúcar – Brasil. inversiones extranjeras.

## SUMÁRIO

|                                                                                               |           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>INTRODUÇÃO.....</b>                                                                        | <b>11</b> |
| <br>                                                                                          |           |
| <b>CAPÍTULO 1 INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS .....</b>                                            | <b>16</b> |
| <b>1.1 Noção de Investimentos Estrangeiros.....</b>                                           | <b>16</b> |
| <b>1.2 Aspectos Jurídicos dos Investimentos Estrangeiros.....</b>                             | <b>19</b> |
| <b>1.3 Regime Jurídico dos Investimentos Estrangeiros no Brasil .....</b>                     | <b>24</b> |
| <b>1.4 A Regulamentação dos Investimentos Estrangeiros no Direito Internacional .....</b>     | <b>35</b> |
| 1.4.1 Sistemas multilaterais de controle dos investimentos estrangeiros .....                 | 36        |
| 1.4.2 Acordos bilaterais (ou Acordos de Promoção e Proteção Recíproca de Investimentos) ..... | 42        |
| 1.4.3 Acordos no âmbito do MERCOSUL .....                                                     | 46        |
| <b>1.5 Principais Formas de Atuação dos Investimentos Estrangeiros no Brasil.....</b>         | <b>49</b> |
| <br>                                                                                          |           |
| <b>CAPÍTULO 2 JOINT VENTURES: PRINCIPAIS ASPECTOS .....</b>                                   | <b>53</b> |
| <b>2.1 O Fenômeno da Cooperação Empresarial .....</b>                                         | <b>53</b> |
| <b>2.2 Joint Ventures .....</b>                                                               | <b>55</b> |
| 2.2.1 Breve histórico .....                                                                   | 56        |
| 2.2.2 Conceito e natureza das joint ventures .....                                            | 59        |
| 2.2.3 Modalidades.....                                                                        | 64        |
| 2.2.3.1 <i>Nacionais e internacionais</i> .....                                               | 64        |
| 2.2.3.2 <i>Equity joint ventures e Non-equity joint ventures</i> .....                        | 65        |
| 2.2.3.3 <i>Corporate ventures e non-corporate ventures</i> .....                              | 66        |
| 2.2.3.4 <i>Voluntárias e necessárias</i> .....                                                | 67        |
| 2.2.3.5 <i>Transitórias e permanente</i> .....                                                | 67        |
| 2.2.4 Joint ventures e o seu enquadramento na legislação societária brasileira .....          | 68        |
| 2.2.5 Joint ventures e as diferentes formas de associação empresarial.....                    | 71        |
| 2.2.6 Joint ventures e transferência de tecnologia .....                                      | 73        |

|                                                                                                                                           |                |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|
| <b>3 O SETOR SUCROALCOLEIRO BRASILEIRO E OS INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS.....</b>                                                           | <b>77</b>      |
| <b>3.1 Agroenergia: o Álcool (Etanol) como Nova Alternativa Energética ao Petróleo e o Crescimento de Seu Mercado .....</b>               | <b>77</b>      |
| <b>3.2 O Interesse de Grupos Transnacionais e a Internacionalização do Setor Sucroalcooleiro Brasileiro .....</b>                         | <b>88</b>      |
| 3.2.1 A indústria sucroalcooleira brasileira nos dias atuais e a internacionalização do setor através de investimentos estrangeiros ..... | 91             |
| <b>3.3 A Formação de Joint Ventures entre Investidores Estrangeiros (Empresas Transnacionais) e Empresários Brasileiros .....</b>         | <b>96</b>      |
| 3.3.1 Alguns casos de associações entre investidores estrangeiros e usinas brasileiras.....                                               | 102            |
| 3.3.3.1 <i>Franco Brasileira S.A. (FBA) – joint venture entre Cosan S.A., Union SDA e Sucres et Denrées .....</i>                         | <i>104</i>     |
| 3.3.3.2 <i>Central Energética Vale do Sapucaí (CEVASA) – Acordo de joint venture entre Cargill Agrícola S.A. e Canagril.....</i>          | <i>106</i>     |
| 3.3.3.3 <i>Acordo de joint venture entre Dow Chemicals e Crystalsev .....</i>                                                             | <i>108</i>     |
| <br><b>CONCLUSAO.....</b>                                                                                                                 | <br><b>111</b> |
| <br><b>REFERÊNCIAS.....</b>                                                                                                               | <br><b>115</b> |

## INTRODUÇÃO

Esta dissertação tem como escopo principal analisar a possibilidade de formação de *joint ventures* entre empresas brasileiras do setor sucroalcooleiro e investidores estrangeiros, e, como ponto de partida, são necessárias algumas considerações a respeito da atual conjuntura mundial, marcada pelo fenômeno da globalização, termo tão em voga ultimamente.

Constitui um processo de “significativa expansão do comércio internacional e dos fluxos de capitais, tudo isso concomitantemente ao excepcional avanço tecnológico, especialmente o advento da telemática, ocorrido com maior intensidade a partir de meados dos anos 1980”<sup>1</sup>. Ou ainda, um alto estágio de avanço do processo histórico de internacionalização, que se caracteriza por diversos aspectos, tais como: a) a forte aceleração de mudanças tecnológicas; b) a forte difusão de um novo padrão de organização de produção e de gestão; c) o fenômeno da concentração de mercados dentro de blocos regionais; d) a intensificação dos investimentos estrangeiros, sejam eles diretos ou indiretos.

Não se pode negar que esse mesmo processo de globalização, que atingiu de forma marcante a sociedade na passagem do século XX para o século XXI e que contribuiu para o avanço da tecnologia, também colaborou, sem sombra de dúvidas, para a liberalização dos mercados e a decorrente internacionalização das empresas. Houve um grande desenvolvimento do comércio internacional e do fluxo de capitais, e ainda um extraordinário avanço tecnológico.

Uma das razões para a sua ocorrência é a busca por novos mercados, nos quais as empresas desejam operar em dois nichos de mercado concomitantemente: o nacional e o internacional – sendo que cada um tem suas próprias regras e normas que comandam o fluxo de bens e serviços.

Pelas reformas globais que o mundo moderno no âmbito comercial está passando, com as privatizações das empresas públicas e a quebra dos monopólios, observamos maior fluidez dos mercados e conseqüentemente o aumento da concorrência. Dessa forma, passamos a ter maior interdependência de esferas produtivas de países distintos, a fim de que os empresários busquem uma maximização dos lucros e uma minimização dos custos<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> LACERDA, Antonio Correa de. **Globalização e investimento estrangeiro no Brasil**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2004. p. 8.

<sup>2</sup> MALUF, Clovis Antonio; MIRANDA, Maria Bernadete. **O contrato de joint venture como instrumento jurídico de internacionalização das empresas**. Disponível em <<http://www.clovismaluf.com.br/artigos/artigo00.htm>>. Acesso em: 8 mar. 2008.

Outras importantes razões são: a procura por novas tecnologias, novos desafios, e o suprimento de novas necessidades.

Hoje, as empresas multinacionais representam o mais importante instrumento para o incremento dos investimentos estrangeiros e do comércio internacional. Entende-se por empresas multinacionais aquelas nas quais existe uma matriz, que controla ativos em países fora dos limites do seu país de origem, geralmente por meio de participação acionária em outras empresas.

Curiosamente, esse tipo de empresa tem demonstrado grande interesse por uma indústria que segue em franca expansão nos últimos anos: a indústria energética. Com o aumento do comércio internacional e com o conseqüente e vertiginoso crescimento do consumo em todos os sentidos unidos ao progresso tecnológico, que marcou as últimas décadas, houve a crescente utilização de um “bem” cada dia mais precioso: a energia!

Aliás, nunca se falou tanto na busca de alternativas ao petróleo do que nos dias atuais. Uma ameaçadora crise de suprimento de energia que atemoriza a economia mundial e aparenta estar eminentemente próxima, como conseqüência irá colaborar para o aumento do preço de sua principal fonte, o petróleo.

Assim, o álcool surge nesse contexto como um combustível viável para atender às necessidades globais. Esse fato é de fácil observação através dos números: desde 2000, a demanda mundial pelo álcool dobrou e chegou a atingir a marca de 37 bilhões de litros em 2005. Previsões menos otimistas crêem que o consumo deverá ainda crescer 70% até 2010<sup>3</sup>.

Nessas insurgentes oportunidades, o setor sucroalcooleiro brasileiro atrai os olhares (e os dólares) de investidores de várias partes do mundo. A vinda de capital estrangeiro destinado às empresas nacionais é o prenúncio de uma revolução que deve mudar a face do país, tal como já aconteceu com o ramo de autopeças, na década de 90, e com o de telecomunicações, no começo do século.

Deve-se levar em consideração que os investimentos realizados por empresas estrangeiras geralmente envolvem uma relação entre médio e longo prazo e revelam o interesse da empresa controladora em comandar entidades localizadas em outros países convenientes para os seus negócios, direcionando cada vez mais divisas para tais locais. Ainda, para países em desenvolvimento, como o Brasil, o acolhimento de empresas

---

<sup>3</sup> JARDIM, Arnaldo. Energia limpa e confiável. **Jornal da Cana**, Ribeirão Preto-SP, ano 13, n. 146, p. 56, fev. 2006. Serie 2.

estrangeiras em seu território pode trazer o desenvolvimento social, o incremento da indústria local, da prestação de serviços e do comércio de bens.

Nesse sentido, tornou-se fundamental a regulamentação internacional e nacional dos investimentos estrangeiros, tanto para a guarda dos recursos das empresas transnacionais quanto para a proteção dos países hospedeiros de tais fundos, e ainda, para o desenvolvimento livre do fluxo de investimentos, bens e serviços, sejam eles diretos ou indiretos, decorrentes de aspectos políticos e econômicos, que variariam o decorrer do tempo, segundo os objetivos do Estado a médios e longos prazos<sup>4</sup>.

Esse tema é abordado por inúmeros juristas de diversos países. Um dos maiores expoentes desses estudos, Luiz Olavo Baptista salienta em poucas palavras a dificuldade de se obter uma opinião unânime

Se a preocupação com a desnacionalização da economia está por toda parte, também vemos governos restringindo investimentos em certas áreas que consideram importantes para a segurança nacional [...].

Também há uma atitude de se buscar ativamente o investimento direto do exterior como forma de criar novos empregos e desenvolver outros setores industriais, extrativos ou agrícolas<sup>5</sup>

Com todo esse interesse pelos investimentos estrangeiros em terras brasileiras, uma das opções mais viáveis para a concretização dos mesmos é o contrato de *joint venture*, pois “hoje em dia, o ambiente é mais propício à cooperação, estimulando investimentos indiretos. Associam-se os capitais estrangeiros ao capital nacional, partilhando-se, assim, os riscos do investimento”<sup>6</sup>.

Atualmente, os contratos de *joint ventures* são largamente usados como forma de efetivação dos investimentos em vários países, inclusive o Brasil, sendo o instrumento pelo qual investidores estrangeiros já se estabeleceram neste país nos mais diversos ramos da economia, tais como alimentos, exploração de petróleo, telecomunicações e agronegócios, inclusive (e especialmente) na indústria canavieira. Tal tipo de associação dá a oportunidade ao empresário transnacional de atuar em diversos países distintos, contando com o apoio de diversas esferas produtivas e de empresas locais.

<sup>4</sup> BAPTISTA, Luiz Olavo. **Investimentos internacionais no direito comparado e brasileiro**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1998. p. 15, 17.

<sup>5</sup> Ibid., p. 15.

<sup>6</sup> BASSO, Maristela. **Joint ventures: manual prático das associações empresariais**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1998. p. 77.

De acordo com Irineu Strenger, “encontramos na *joint venture* uma fórmula contratual que consente na instauração de uma relação de colaboração ocasional sem determinação obrigatória de um esquema societário”<sup>7</sup>. Quando analisadas no contexto dos negócios internacionais, as *joint ventures* são ferramentas fundamentais para o seu desenvolvimento, sendo amplamente usada como estratégia para alcançar mercados externos, para a realização de transferência de tecnologia entre empresas, e também para aporte de capital. Devido a sua flexibilidade e facilidade de constituição, que a fazem estar em contínua e permanente evolução, constitui uma forma eficaz de cooperação industrial e tecnológica, principalmente para os países em desenvolvimento, pois esse contrato favorece a participação local dos investidores na gestão de seus investimentos.

Assim, será apresentada a possibilidade de formação de *joint ventures* no Brasil para investimentos estrangeiros, com foco direcionado ao setor da agroindústria canavieira. O investidor estrangeiro tem imenso interesse nesse novo combustível que desponta como o mais forte substituto para o petróleo e deseja alocar seus recursos em algo que seja certo e, principalmente, que traga lucros. Mas, para tanto, também quer ter o conhecimento necessário do regime jurídico e econômico do país onde seus recursos estarão submetidos, para ter a certeza de que um dia poderá usufruir de seus rendimentos. Quanto maior a facilidade de certa legislação nacional em garantir os direitos dos investidores estrangeiros, maiores serão as chances da concretização de uma *joint venture*.

Este trabalho, igualmente, analisa o setor sucroalcooleiro brasileiro, esclarecendo como o álcool tornou-se uma das principais fontes de energia da atualidade, atraindo a atenção de vários investidores estrangeiros, que buscam por novas fontes alternativas de energia, preferencialmente limpas e renováveis, e a conseqüente internacionalização dessa indústria tão importante para o Brasil.

Não é difícil determinar a relevância do tema em questão, face ao que atualmente ocorre no cenário internacional. Estados Unidos, países orientais e União Européia, hoje as maiores potências do mundo, têm uma mesma opinião sobre a necessidade de um grande movimento de consciência ambiental internacional, através do qual se inicia um novo ciclo energético mundial. Já, para o Brasil, toda manifestação em torno de um combustível limpo e renovável só traz inúmeras oportunidades de crescimento. Os grupos usineiros deixariam de ser apenas empresas de açúcar e álcool para se tornarem empresas de energia.

---

<sup>7</sup> STRENGER, Irineu. **Contratos internacionais de comércio**. 4. ed. São Paulo: LTr, 2003. p. 429.

O Brasil oferece muitas oportunidades para os investidores estrangeiros, principalmente aqueles interessados em investir em uma área em tão significativa expansão como a agroindústria canavieira, para qual o país tem a tecnologia mais avançada, as principais indústrias de maquinários, mão-de-obra especializada, tradição no setor, e principalmente, um vasto território coberto com a principal matéria-prima do álcool, a cana de açúcar. Nesse contexto, as *joint ventures* têm contribuído para a formalização de parcerias entre os empresários brasileiros do setor e empresas multinacionais, existindo casos concretos de sucesso de empreendimentos estabelecidos no Brasil entre empresas nacionais e investidores estrangeiros.

Desse modo, o Brasil pode ter sua grande oportunidade de retomada de crescimento interno, ocasionada pela consolidação do mercado interno para álcool combustível na frota de automóveis mundial, graças aos motores bicompostíveis ou *flex*, e com a crescente participação deste produto e de outros a ele relacionados, como máquinas, implementos e especialmente *know how*, na pauta das exportações brasileiras. Só o interesse (e investimentos) internacional poderá dar ao Brasil e ao setor sucroalcooleiro a credibilidade e a confiança necessárias para que o álcool brasileiro ganhe o mundo.

## **CAPÍTULO 1 INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS**

### **1.1 Noção de Investimentos Estrangeiros**

O elevado grau do trânsito de capitais por diferentes países talvez seja uma das mais importantes manifestações do fenômeno da globalização, que tem como fundamento a livre circulação de mercadorias, pessoas e investimentos. Esse acontecimento e a conseqüente mundialização da economia fazem com que seja crescente o processo de internacionalização e interdependência entre os países, com a extraordinária expansão da atividade das empresas transnacionais além de suas fronteiras locais.

Novas tecnologias ampliaram de forma significativa as opções de investimentos. A liberalização, através da desregulamentação da economia e dos mercados, deu ao capital estrangeiro uma liberdade de escolha irrestrita. Assim, os investidores podem destinar seus recursos financeiros aos mais diferentes setores da economia, nos mais diferentes países. Segundo Luiz Olavo Baptista, hoje se vê um processo de reorganização do espaço de produção, com a divisão das atividades produtivas nos diferentes territórios e continentes, “e a expansão de um direito paralelo ao dos Estados, de natureza mercatória, estabelecida pelos grandes grupos empresariais”<sup>8</sup>.

O advento desse intercâmbio econômico, aliado à integração cada vez maior das empresas multinacionais em um contexto mundial de livre comércio e à diminuição da presença do Estado, tornou o mundo um só mercado pela primeira vez na história da humanidade. Cada vez mais as empresas, em busca da sobrevivência, se internacionalizam, procurando aumentar a participação em comércio global, fortalecer a atuação onde já estão estabelecidos, bem como ingressar em novos mercados ainda não alcançados.

Vários são os fatores que levam uma empresa a romper os limites territoriais e investir capital em outros países. Entre os motivos mais comuns estão a disponibilidade de mão-de-obra mais barata, as vantagens comparativas referentes à matéria-prima, a fuga de impostos e taxas, busca de novos parceiros, etc. Outras razões surgiram somente nos últimos anos, tornando-se fundamentais na decisão de investimentos estrangeiros, tais como a expansão de mercados, capacidade de pesquisa e de desenvolvimento de novas técnicas e

---

<sup>8</sup> BAPTISTA, Luiz Olavo. **Investimentos internacionais no direito comparado e brasileiro**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1998. p. 5

processos, novos tipos de gerenciamento, vantagens de localização e incentivos (e riscos) econômicos e políticos.

O Brasil goza de tradição na recepção de investimentos estrangeiros nos mais diversos setores da economia. Por exemplo, no setor automobilístico, de alimentos, em serviços bancários, de telecomunicações, entre muitos outros, e hoje tem importante papel como país hospedeiro de investimentos estrangeiros diretos, através do acolhimento de empresas multinacionais em seu território.

Pode-se afirmar que a chegada de empresas multinacionais no Brasil não é um fenômeno recente. Desde o descobrimento até a segunda metade do século XIX, não havia um grande fluxo de recursos para o Brasil: primeiro devido à vedação absoluta que existia na época do Brasil colônia, e, logo após, devido à grande variação de tarifas tributárias, impedindo o país de ter acesso ao capital ou desestimulando investimentos diretos.

Os ingleses foram responsáveis pelo primeiro aporte de capitais em território brasileiro, em 1830, mais precisamente na exploração da mineração, através da empresa *St. John del Rey*. Nessa mesma época, também ocorreram investimentos ingleses na construção e manutenção de ferrovias. Na segunda metade do século XIX e início do século XX, a geração de energia elétrica no estado de São Paulo e na cidade do Rio de Janeiro já estava sob a alçada de empresas canadenses e americanas.

Outras multinacionais chegariam ao Brasil até a década de 20, estimuladas pelo tratamento privilegiado decorrente da necessidade de substituição das importações e dos efeitos da grande crise da época. Eram dedicadas, sobretudo, à produção de bens duráveis, como automóveis, ferramentas, eletrodomésticos, mas que, na verdade, funcionavam como postos avançados de montagem de produtos importados, os quais seriam distribuídos no mercado nacional, mais atuando como *tradings* de seus produtos do que como investimento estrangeiro direto. Assim, até o início da década de 1950, a grande maioria das empresas estrangeiras que atuavam no país (e que não eram muitas) estava vinculada à infra-estrutura energética, de comunicações e transportes.

O primeiro *boom* de investimentos diretos externos deu-se no governo de Juscelino Kubitschek, no final da década de 50, período no qual o Brasil internacionalizou seu setor automotivo, químico, de máquinas e de material elétrico através de empresas que

simbolizavam o padrão industrial adotado pelas economias desenvolvidas desde o final do século XIX<sup>9</sup>.

O segundo movimento de expansão de investimentos em território brasileiro aconteceu durante o chamado “milagre econômico” (1968 – 1973), quando o fluxo de capitais aumentou consideravelmente com o crescimento das empresas já estabelecidas no Brasil, que passaram a ocupar a capacidade ociosa e atraíram novos investimentos, captando empréstimos internacionais e aproveitando um mercado interno volumoso, especialmente em virtude da elevada concentração de renda.

Após esse período e até a década de 90, a crise econômica pela qual passava o país, como consequência do alto endividamento externo (causado pela elevação das taxas internacionais de juros), redução significativa do Produto Interno Bruto (PIB) e da escalada inflacionária, somada a revolução tecnológica dos países desenvolvidos, fez com que capitais produtivos ficassem distantes da América Latina, ampliando a defasagem competitiva entre as matrizes e as suas filiais brasileiras.

Somente com o Plano Real (1994), o Brasil vivenciaria a terceira onda de atração de recursos das empresas multinacionais, conduzida por três importantes fatores conjunturais: abertura econômica, a estabilização da economia com expectativas de crescimento econômico e as privatizações realizadas pelo Poder Público, com o fim do monopólio público em setores como telecomunicações, petróleo e gás, com isso removeriam a diferenciação entre “empresa brasileira de capital nacional” e de “capital internacional”. Observou-se que, dessa vez, a expansão assumiria novas feições, ao concentrar os investimentos externos no setor de serviços, como de telefonia, financeiro e energético.

No período pós ano 2000, as multinacionais se firmaram como exportadoras importantes em setores como o automotivo, o de eletrodomésticos e o de máquinas agrícolas. Esse tipo de empresa também avançou significativamente em setores de infra-estrutura e no que ainda restavam do setor de serviços, atualmente dominado pelas empresas de capital estrangeiro.

Verifica-se, no início do milênio, a mudança da situação do Estado da função de produtor para a de regulador das condições de mercado. Existe hoje, no país, uma legislação

---

<sup>9</sup> A partir dos anos 60 e até meados da década de 90, os investimentos das empresas estrangeiras multinacionais concentraram-se no setor industrial, tendo contado com uma legislação nacional bastante “liberal”, além de expressivas vantagens fiscais e cambiais.

favorável ao abrigo de capitais oriundos de empresas com sede em outros países<sup>10</sup>, contudo, ainda é necessário que os operadores jurídicos brasileiros disponibilizem atenção especial ao tema, uma vez que tais iniciativas, em países como o Brasil, criam a oportunidade de atração de divisas para seu território, bem como e mais importante, a possibilidade de advento de novas tecnologias, de novos tipos de gestão, de novas técnicas empresariais, que aprimoram de maneira significativa a economia do país.

## **1.2 Aspectos Jurídicos dos Investimentos Estrangeiros**

Apresentar uma definição jurídica para investimentos estrangeiros consiste em uma tarefa complicada e torna-se ainda mais difícil quando se nota que qualquer tentativa terá um caráter predominantemente econômico. Outro fator determinante para esse problema é a diversidade de fontes de direito, algumas vezes falhas e até antinômicas. De acordo com o já citado Luis Olavo Baptista, “a falta de regras, decorrente da assim chamada livre circulação do capital, mostrou que na realidade as leis que efetivamente imperam na matéria são as de economia, e não as de direito”<sup>11</sup>. A apresentação das fontes de direito torna-se assim necessária para a apuração do devido conceito legal de investimentos estrangeiros.

Tais fontes de direito poderão ser nacionais ou internacionais, e é importante a compreensão de ambas na abordagem do tema em questão. Quantos às fontes internas, existem inúmeros regramentos em todo o globo que tratam da matéria, existindo hodiernamente uma ordem internacional de equilíbrio jurídico formal entre países – todos os Estados são tratados de forma igual e cada qual, de acordo com seus interesses, tem a liberdade e a capacidade de regular o fluxo de recursos e de capitais. Destarte, todos acabam por fazer de forma semelhante. Já as fontes externas para a definição de investimentos estrangeiros são os tratados internacionais, sejam eles bilaterais ou multilaterais, os usos e costumes ou os princípios gerais de direito.

Por outro lado, ressalta-se que, para encontrar uma melhor definição de investimentos estrangeiros, não deverá ser buscada somente uma noção meramente jurídica,

<sup>10</sup> Entretanto, até pouco tempo, mesmo com uma legislação favorável e todos os demais incentivos, os investidores estrangeiros não eram atraídos de forma significativa, devido à instabilidade que pairava sobre a macroeconomia do país e os riscos que ainda ameaçavam uma estabilidade política.

<sup>11</sup> BAPTISTA, Luiz Olavo. **Investimentos internacionais no direito comparado e brasileiro**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1998. p. 47.

mas também incorporar também noções econômicas, visto que o investimento é sim um ato econômico.

De acordo com o dicionário de Aurélio Buarque<sup>12</sup>, o vocábulo investir tem inúmeros significados. Poderá ser considerado como “dar, formalmente, posse ou investidura a; fazer entrar de posse; empossar”, ou ainda “eleger, nomear, considerar”; mas o sentido que realmente interessa é o de “aplicar ou empregar capitais”, ou ainda, “aplicar ou empregar capitais em negócios”. Entretanto, analisando o termo de um ponto de vista econômico, o ato de investir não é apenas o emprego de capitais e pode expressar também o processo de crescimento e expansão de empresas, extremamente importante para a continuação das mesmas no atual mundo globalizado.

Desse modo, pode-se afirmar que o termo *investimentos estrangeiros* consiste em capital procedente de outros países, geralmente empregado em determinado negócio ou empresa, visando à obtenção de lucros ou à sua aplicação na aquisição de meios de produção, equipamentos, *know how*, etc.

O conceito legal de investimentos estrangeiros está contido na Lei 4.131 de 3 de setembro de 1962, em seu art. 1º, que dispõe:

Consideram-se capitais estrangeiros, para os efeitos desta lei, os bens, máquinas e equipamentos, entrados no Brasil sem dispêndio inicial de divisas, destinados à produção de bens ou serviços, bem como os recursos financeiros ou monetários, introduzidos no país, para aplicação em atividades econômicas desde que, em ambas as hipóteses, pertençam a pessoas físicas ou jurídicas residentes, domiciliadas ou com sede no exterior.<sup>13</sup>

A partir dessa definição, pode-se extrair três aspectos importantes<sup>14</sup>: um aspecto **subjetivo**, para o qual os investimentos deverão ser pertencentes a pessoas físicas ou jurídicas, desde que sejam residentes, domiciliadas ou tenham sua sede no exterior; um aspecto **objetivo**, que diz respeito à entrada de recursos no país, tais como bens, máquinas ou equipamentos, ou recursos financeiros e monetários; e por fim, a **finalidade** dos investimentos estrangeiros, qual seja, serem os mesmos destinados à produção de bens e serviços ou à aplicação em atividades econômicas.

<sup>12</sup> FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. **Novo dicionário da língua portuguesa**. 2. ed. rev. e aum. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1986. p. 965.

<sup>13</sup> BRASIL. Lei n. 4. 131, de 3 de setembro de 1962. Disciplina a aplicação do capital estrangeiro e as remessas de valores para o exterior e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 27 set. 1962. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br/CCIVIL/LEIS/L4131.htm>>. Acesso em: 14 abr. 2007.

<sup>14</sup> BARBOSA, Denis Borges. **Direito de acesso do capital estrangeiro**. Rio de Janeiro: Lúmen Júris, 1996. p. 78.

Já Eduardo Teixeira Silveira faz referência ao conceito dado pelo Fundo Monetário Internacional (FMI) em seu *Balance of Payments Manual*, no qual define investimentos internacionais como “investimento realizado que é feito com interesse de permanência em uma empresa operando em uma outra economia diferente da do investidor, com o propósito de ter poder de gerência da empresa”<sup>15</sup>. Esse “interesse de permanência” (ou *lasting interest*) implicaria a existência de uma relação, a longo prazo, entre o investidor estrangeiro e o empreendimento, sendo que aquele teria certo grau de influência nas decisões de administração da empresa nacional.

Já na definição dada pela Organização para a Cooperação Econômica e o Desenvolvimento (OCDE), encontrada em seu Código de Conduta, também são mencionados os termos controle e permanência. O texto diz que “Investimento, para o propósito de estabelecer relações econômicas duráveis com uma empresa tal como, em particular, investimentos que dêem a possibilidade de exercer uma influência efetiva na administração desta [...]”<sup>16</sup>.

Desse modo, enumera as principais características que distinguem um investimento como estrangeiro, são elas: a) o ingresso efetivo ou desvinculado; b) a destinação econômica dada aos recursos; c) a procedência dos investimentos, que deverá ser estrangeira; d) a intenção de permanência; e) que o investidor será pessoa domiciliada ou com sede no exterior<sup>17</sup>. Alguns autores enfatizam o destino dado aos recursos. Por exemplo, “a destinação econômica é essencial. O capital estrangeiro deve ser aplicado na produção de bens ou serviços e em outras atividades econômicas”<sup>18</sup>.

Os investimentos estrangeiros podem revelar-se de várias maneiras. Eles serão considerados como *capital de empreendimento*, quando aplicados de forma produtiva em uma economia (investimentos estrangeiros diretos); *capital de portfólio*, quando são investidos em valores mobiliários e ativos reais (investimentos estrangeiros indiretos); *capital financeiro*, mediante empréstimos e financiamentos; e *capital tecnológico*, oriundo de transferência de tecnologia. Poderão ser realizados tanto em moeda, como também em mercadorias, máquinas, equipamentos, tecnologia, marcas e patentes, etc. Aliás, esta última forma de realização dos

<sup>15</sup> “Investment that is made to acquire a lasting interest in an enterprise operating in an economy other than that of an investor, the investor’s purpose being to have an effective voice in the management of the enterprise”. **Balance of Payments Manual**. 4<sup>th</sup> ed. Washington: FMI, 1977. p. 136 apud SILVEIRA, Eduardo Teixeira. **A disciplina estrangeira do investimento estrangeiro no Brasil e do direito internacional**. São Paulo: Juarez de Oliveira, 2002. p. 33.

<sup>16</sup> BATISTA, 1998, op. cit., p. 33

<sup>17</sup> Ibid., 1998, p. 54-55

<sup>18</sup> TEIXEIRA, Egberto Lacerda. Regime jurídico dos capitais estrangeiros no Brasil. **Revista dos Tribunais**, São Paulo, ano 63, v. 463, p. 17, mai. 1974.

investimentos vem ganhando a devida importância nos últimos tempos. Outra distinção é a feita por Celso Ribeiro Bastos<sup>19</sup>, que divide os investimentos estrangeiros em: investimentos diretos sob a forma de bens de capital, máquinas e equipamentos; investimentos diretos sob a forma de recursos econômicos ou financeiros; empréstimos e financiamentos em moeda estrangeira; contratos de transferência de tecnologia e outros no âmbito do Instituto Nacional da Patente Industrial (INPI).

Aliás, com todas as transformações que o mundo atual vem passando, observa-se que o capital já não se mostra tão necessário para a viabilização e sobrevivência de uma empresa; hoje a tecnologia tornou-se algo intrínseco à atividade empresarial, o fator cognitivo da produção da empresa, e o diferencial de um empreendimento empresarial é o seu avanço tecnológico, os seus conhecimentos técnicos; enfim, o seu *know-how*.

O desenvolvimento tecnológico tem sido a pedra fundamental para as transformações sócio-econômicas do último século, considerando a tecnologia como um conjunto ordenado de conhecimentos e informações intrínsecas à atividade empresarial. Assim, o *know how* não se limita a um conhecimento, mas a uma forma de organizar a produção. Para Fran Martins, seriam “certos conhecimentos ou processos, secretos e originais, que uma pessoa tem, e que, devidamente aplicados dão como resultado um benefício a favor de quem o emprega”<sup>20</sup>.

Assim, passou a ser agregado valor econômico ao saber, ao conhecimento e à informação, consistindo em um bem imaterial sujeito a propriedade e passível de transferência a título oneroso ou gratuito. Conseqüentemente, o Direito passa a observar e a regulamentar os negócios realizados em torno desse conjunto de fatores, e quando devidamente tutelados, passaram a ser objetos de direitos e obrigações. Esses negócios são realizados através de contratos de *know how* ou de transferência de tecnologia e consistem no fornecimento de informações tecnológicas escassas, mediante pagamento, para que possibilitem à parte receptora da tecnologia uma posição privilegiada no mercado.

Como já mencionado, os investimentos estrangeiros não se limitam somente ao ingresso de capitais ou bens em um país. Eles também poderão ser representados por meio de transferência de tecnologia, em outras palavras, o transplante de parcela da organização empresarial afeta diretamente a fabricação e o seu modo de funcionamento, quando destinados a setores da economia que necessitam do desenvolvimento e da aplicação tecnológica.

<sup>19</sup> BASTOS, Celso Ribeiro. Regime jurídico dos investimentos de capital estrangeiro. **Revista de Direito Constitucional e Internacional**, São Paulo, ano 8, n. 32, p. 11, jul./set. 2000.

<sup>20</sup> MARTINS, Fran. **Contratos e obrigações comerciais**. Ed. rev. e aum. Rio de Janeiro: Forense, 2002. p. 499.

A principal lei brasileira que regulamenta o tema é a Lei n. 9.279/96 (Lei da Propriedade Industrial), que determina a necessidade de autorização governamental para as remessas a título de remuneração referentes à transferência de tecnologia. Também prevê que para que se tenha essa autorização, o contrato de transferência de tecnologia deverá ser registrado tanto no INPI<sup>21</sup>, bem como no Banco Central<sup>22</sup>. Essa averbação faz com que o contrato gere efeitos perante terceiros. Segundo o art. 211 da Lei da Propriedade Industrial, “O INPI fará o registro dos contratos que impliquem a transferência de tecnologia, contratos de franquia e similares para produzirem efeitos em relação a terceiros”. Essa exigência da lei tem como intuito a fiscalização e a efetividade da transferência de tecnologia, para o devido controle cambial e tributário.

A remuneração referente à aquisição de tecnologia é denominada *royalties*, que consiste na “contraprestação paga pela exploração ou cessão de patentes, pela licença de uso ou cessão de marcas, ou por outras formas de transferência de tecnologia, como assistência técnica e científica, além de serviços técnicos especializados”<sup>23</sup>. Hoje não existe qualquer restrição ou limitação para remessas monetárias referentes a *royalties* ou qualquer outro pagamento a título de transferência de tecnologia, apenas a devida incidência de tributação, que será abordada a seguir.

Outra forma peculiar de realização de investimentos diretos por parte de empresas estrangeiras é pela concessão de empréstimos, quando feitos entre empresas de um mesmo grupo, sendo considerados indiretos quando destinados a operações financeiras e a mercado de capitais. Eis é uma das principais formas de capitalização das pessoas jurídicas, que precisam de financiamentos vindos das próprias empresas controladoras ou de terceiros (bancos e instituições financeiras) para o incremento de sua capacidade produtiva<sup>24</sup>.

<sup>21</sup> A Lei de Propriedade Industrial enumera o que deverá ser registrado no Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI): a) a licença de exploração de patentes de invenção e de modelo de utilidade; b) a licença de uso de marca; c) o fornecimento de tecnologia não patenteada ou *know how*; d) a prestação de serviços técnicos; e) a participação nos custos de pesquisa (*cost sharing*); e f) a franquia.

<sup>22</sup> Já para o Banco Central, através da Circular n. 2.816 de 15.04.1998, será exigido o Registro Declaratório Eletrônico (RDE) – nos seguintes casos: a) fornecimento de tecnologia; b) fornecimento de assistência técnica; c) licença de uso ou de cessão de marca; d) licença de exploração ou de cessão de patente; e) franquia; f) demais modalidades de documentos que também devem ser averbadas no INPI; g) serviços técnicos complementares ou despesas relacionadas à operações anteriores; h) aquisição de bens intangíveis com prazo de pagamento superior a 360 dias; e i) financiamentos relacionados à operações anteriores.

<sup>23</sup> SILVEIRA, Eduardo Teixeira. **A disciplina jurídica do investimento estrangeiro no Brasil e no direito internacional**. São Paulo: Juarez de Oliveira, 2002. p. 142.

<sup>24</sup> Pelos empréstimos poderá ocorrer a subcapitalização, prática cada vez mais comum no meio empresarial, principalmente entre empresas de um mesmo grupo. Ao receber o valor do financiamento, a empresa é capitalizada, contudo, contabilmente, estes valores são lançados como empréstimos, que deverão ser pagos futuramente – mostrando-se assim deficitária. O primeiro efeito é a margem criada para uma possível lesão de terceiros credores, uma vez que a empresa está capitalizada de fato, contudo insolvente de direito; outros

Para a empresa credora, ou seja, aquela de concedeu o empréstimo, o Decreto 55.762 permite, em seu art. 50, a conversão, em investimento, do principal dos valores de empréstimos registrados ou de quaisquer quantias, inclusive juros, remissíveis para o exterior. O art. 8º da Circular 2.997/00 do Banco Central também faz menção a essa possibilidade,

Considera-se conversão em investimento externo direto, para efeitos deste Regulamento, a operação por intermédio da qual créditos passíveis de gerar transferências ao exterior, com base nas normas vigentes, são utilizados pelo credor não-residente para aquisição ou integralização de participação no capital social de empresa no País.

Da mesma forma, também são convertíveis em investimentos os créditos decorrentes de *royalties*, de prestação de serviços de assistência técnica.

A legislação exige que o capital convertido permaneça no país como investimento pelo tempo equivalente que ainda permaneceria se o empréstimo continuasse em vigor. Por isso é necessária autorização prévia do Banco Central para a conversão, que emitirá declaração do credor e do investidor definindo as parcelas e os respectivos valores a ser convertidos em investimentos.

### 1.3 Regime Jurídico dos Investimentos Estrangeiros no Brasil

Hoje os investimentos estrangeiros são regulados, principalmente, pela Lei 4.131 de 03 de setembro de 1962. Contudo, esse tema tem sido abordado no ordenamento jurídico há muito tempo, e, desde o Brasil colônia, a legislação nacional tem tratado “na prática, como oscila a disciplina jurídica relativa ao tema, ora facilitando, ora dificultando o acesso do capital estrangeiro de acordo com as conveniências e interesses do Estado receptor”<sup>25</sup>.

O legislador concedeu a devida importância a esse tipo de recurso e a todos os atos a eles relativos, quando o incluiu como princípio geral no texto constitucional, mais precisamente no Título que trata da “Ordem econômica e financeira” (Título VII). Dispõe o art. 172 da Constituição Federal que “A lei disciplinará, com base no interesse nacional, os

---

efeitos serão percebidos na esfera tributária, principalmente como forma de elisão fiscal: quando esta capitalização é considerada empréstimo o seu lucro é reduzido, e conseqüentemente serão pagos menos tributos; ainda, o pagamento de juros de financiamentos é dedutível como despesa da empresa devedora, reduzindo ainda mais a base de cálculo do imposto devido.

<sup>25</sup> SILVEIRA, Eduardo Teixeira. **A disciplina jurídica do investimento estrangeiro no Brasil e no direito internacional**. São Paulo: Juarez de Oliveira, 2002. p. 91.

investimentos de capital estrangeiro, incentivará os reinvestimentos e regulará a remessa de lucros”.

Dessa forma, com exceção do disposto na Lei 3.141/62, no que possa ser entendido como algum tipo de restrição, o tratamento jurídico dispensado ao capital estrangeiro investido no país deverá ser análogo ao concedido ao capital nacional, sempre em igualdade de condições.

No entanto, deve-se atentar que a liberdade de investimentos esbarra em vedações de participação de capital estrangeiro, também contidas na Constituição Federal em vigor. Em algumas atividades, não é permitida a participação de pessoas estrangeiras na execução, podendo somente ocorrer mediante autorização do Poder Executivo, e são aquelas que envolvem energia atômica; propriedade e administração de jornais, revistas e outros tipos de publicação, bem como de redes de rádio e teledifusão; direito de propriedade em áreas rurais e de atividades comerciais junto às fronteiras internacionais; indústria pesqueira; serviços de correios e telégrafos; linhas aéreas concedidas em vôos domésticos; indústria aeroespacial; exploração de minério de ferro; navegação de cabotagem no transporte de mercadorias e indústria bélica ou aeronáutica.

Quando não houver qualquer hipótese de restrição, determina a Lei 4.131/62 que tanto pessoas físicas como pessoas jurídicas, domiciliadas ou com sede no exterior, poderão ser titulares de investimentos estrangeiros no Brasil.

O que realmente importa para o ordenamento jurídico é a origem do capital destinado ao investimento; e, conseqüentemente, será dada a importância devida para o domicílio da pessoa, sendo esse o elemento de conexão (e não a sua nacionalidade, já que ela poderá ser diferente do domicílio). Dessa forma, a realização de investimentos por estrangeiros não significa que os mesmos possam ser considerados investimentos internacionais, já que tais pessoas poderiam ter seus domicílios localizados em território brasileiro; o contrário também poderá ocorrer, quando um nacional resolve investir no Brasil, poderá ser considerado sim um investimento estrangeiro, quando a pessoa (física ou jurídica) seja domiciliada em outro país.

O investidor estrangeiro, ao aplicar seus recursos no Brasil, deverá efetuar o registro do capital investido. Caso ocorra a transferência de domicílio pelo investidor, e este venha para o Brasil, não é prevista legalmente a implicação desse ato para o registro; para

tanto, segundo Silveira<sup>26</sup>, existem duas correntes de vislumbram possíveis consequências: uma da suspensão do referido registro, voltando a ter efeito o documento quando o investidor voltar a morar fora do país; a outra, do cancelamento do mesmo, que seria a mais apropriada, pois o investidor, somente com a suspensão, teria a oportunidade de optar pelo regime jurídico mais conveniente aos seus interesses, alterando seu domicílio formal para sujeitar-se ao melhor regime, seja ele destinado aos investidores estrangeiros ou aos investidores nacionais.

No Brasil, a principal instituição competente para o controle e fiscalização é o Ministério da Fazenda, através do Banco Central Brasileiro e do Tesouro Nacional (Lei nº 4.595 de 31.12.1964, que cria o Sistema Financeiro Nacional, e art. 192 da Constituição Federal, para a qual ainda é necessária regulamentação por lei Complementar); entretanto, outros órgãos governamentais, como a Secretaria da Receita Federal (SRF) e o Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI), também tratam de investimentos estrangeiros, quando são pertinentes às suas competências, como será demonstrado a seguir.

Ao investidor estrangeiro ainda são garantidos vários direitos em território brasileiro, tal como a saída para outro país com a efetiva saída do Brasil dos dividendos dos investimentos, ou a remessa de lucros. Situação sujeita à fiscalização pelo Banco Central, com base na Carta Circular n. 2.161/91 que dispõe sobre a remessa de lucros relativos a capitais estrangeiros em fase de registro no Banco Central do Brasil.

A remessa de lucros consta do ordenamento jurídico brasileiro desde o começo do século XX, quando houve, por parte do Estado, uma intervenção direta no regime de investimentos. Em 1905, pelo Decreto n. 1.455 de 31.12.05 foi vedada a remessa de divisas para o exterior, voltando a ser permitida, mesmo que de forma limitada, somente em 1921, com o Decreto 14.728 de 16.03.21, que tratava do regulamento para o serviço de fiscalização das operações cambiais e bancárias, sendo ampliada posteriormente pelo Decreto 20.451 de 28.09.31. Entretanto, as restrições as remessas de lucros ao exterior dos investimentos realizados no Brasil voltaram a ser controladas em 1946, com a Lei n. 9.025, sendo que a essas remessas foram limitadas a somente 8% do capital investido. A Lei 4.131/62 também estipulou limitações quantitativas ao ato de remeter lucros, contudo essa norma foi alterada posteriormente pela Lei 4.390/64, que instituiu o Imposto Suplementar de Renda.

---

<sup>26</sup> SILVEIRA, Eduardo Teixeira. **A disciplina jurídica do investimento estrangeiro no Brasil e no direito internacional**. São Paulo: Juarez de Oliveira, 2002. p. 114.

Atualmente a remessa de lucros é liberada no aspecto quantitativo, não havendo qualquer restrição ou limitação, desde que seja oriunda de investimento devidamente registrado no Banco Central, podendo ser limitada em apenas uma hipótese: grave desequilíbrio no balanço de pagamento (art. 28 da Lei 4.131/62 e 2º da Lei 4.390/64).

Observa Celso Ribeiro Bastos que “a remessa de lucros, dentro de certa medida, pode ser regulamentada sem, contudo, chegar-se à sua proibição. Porque nesse caso entra-se em choque com um fim praticamente inerente ao investimento empresarial, que é a obtenção do lucro”<sup>27</sup>.

De acordo com o texto normativo da Carta Circular n. 2.161/91, dentre alguns requisitos deverão ser atendidos para que seja concedida a autorização para a remessa, merece destaque a inexistência de quaisquer restrições às operações de investimentos realizadas ou aos seus participantes; e, se for o caso de atraso na atualização do registro de investimento, ou que este não tenha sido causado pelo investidor / receptor do investimento.

As remessas de lucros devem ser inseridas no respectivo Registro Declaratório pelo sistema eletrônico (será visto a seguir), e após isso, devem ser encaminhadas ao banco de preferência, devidamente autorizado, para fechamento do respectivo câmbio. As exceções para essa regra, para as quais existem procedimentos específicos, são os casos de preços de transferência, pagamento de *royalties* e serviços e emissão de debêntures no exterior. Será concedida autorização especial de remessa dos lucros relativo à aquisição ou ao aumento de capital, uma que vez que esteja em fase de registro junto ao mesmo órgão.

Porém, quando ocorrer a remessa do que foi investido no país hospedeiro, somado aos seus lucros, ter-se-á a repatriação, que se fundamenta “no conjunto de operações pelo qual um investidor procede à conversão do investimento ou de seus frutos em outra moeda (que não a do país hospedeiro) e o transfere para outro país”<sup>28</sup>.

É uma das mais importantes garantias dadas pela legislação aos investidores estrangeiros (junto com o direito à indenização em caso de expropriação<sup>29</sup>) estimulando a

<sup>27</sup> BASTOS, Celso Ribeiro. Regime jurídico dos investimentos de capital estrangeiro. **Revista de Direito Constitucional e Internacional**, São Paulo, ano 8, n. 32, p. 11, jul./set. 2000.

<sup>28</sup> BAPTISTA, Luiz Olavo. **Investimentos internacionais no direito comparado e brasileiro**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1998. p. 91-92.

<sup>29</sup> Para Luiz Olavo Baptista, a garantia contra expropriação consiste em uma proteção ao direito de propriedade do investidor em relação aos investimento estrangeiro. Os Estados têm plena soberania sobre as atividades econômicas exercidas em seu território – podem exercer efetivo controle sobre a atividade ou a sua exploração, podendo inclusive, desde que fundamentado no interesse público e na função social (Brasil), estatizá-los ou nacionalizá-los, com prévia e justa indenização. Outra forma de expropriação é aquela feita através de impostos discriminatórios e confiscatórios, o bloqueio de remessas e dividendos a longo prazo, entre outros

captação de capitais pela economia brasileira. Esse direito inicialmente era previsto na Lei 4.131/62, que autorizava a repatriação de somente 20% do valor investido a cada ano, sendo modificada pela Lei 4.390/64, que até hoje assegura um direito ilimitado à repatriação do capital investido.

O ato de repatriar consiste em uma opção exclusiva do investidor estrangeiro e não em uma obrigação, inexistindo qualquer prazo determinado para a sua realização e podendo o investimento permanecer no país por prazo indeterminado. Apesar disso, a qualquer momento, o investidor poderá remeter seu capital ao país de origem, desde que seja do mesmo valor que o previamente investido, sem necessidade de registro ou autorização prévia de autoridades cambiais, já que o Brasil adota a posição de uma autorização genérica para os investidores que preencham certos requisitos pré-determinados, como a obtenção de certificado de registro, pagamento dos impostos cabíveis, etc<sup>30</sup>.

O que for enviado acima do valor constante no registro declaratório será considerado como ganho de capital (aqueles ganhos apurados na alienação de bens ou direitos), como os ganhos auferidos em outros investimentos em moeda estrangeira, os ganhos de capital referentes a investimentos realizados, e, ainda, os ganhos líquidos nos mercados de renda variável. Assim, somente não serão tributados os valores repatriados – a tributação incidirá apenas sobre os ganhos de capital, sendo ela equivalente à tributação aplicável aos residentes no país.

Por outro lado, caso ocorra a aplicação em economia nacional de quantias que seriam remetidas ao exterior, ter-se-á o reinvestimento. Verifica-se a sua extrema importância, pois tais quantias poderão ser destinadas para incremento das atividades dos investimentos já estabelecidos no país. Tanto é o seu valor e a necessidade de incentivo, que está expressamente previsto na Constituição Federal, no art. 172: “A lei disciplinará, com base no interesse nacional, os investimentos de capital estrangeiro, incentivará os reinvestimentos e regulará a remessa de lucros”

Anteriormente, a Lei 4.131/62 determinava que os reinvestimentos deveriam ser feitos somente em moeda nacional. Entretanto, após duras críticas ao texto da lei, houve a esperada modificação pela Lei 4.390/64. Essa mesma lei estabeleceu um novo conceito para o termo reinvestimento em seu art. 7º:

---

atos. BATISTA, Luiz Olavo. **Investimentos internacionais no direito comparado e brasileiro**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1998., p. 94.

<sup>30</sup> Tal liberdade prevista em lei não significa o mesmo na prática, já que outros regramentos, tais como as normas cambiais, poderão restringir essa liberdade, até se tornarem inoperantes.

Consideram-se reinvestimentos para os efeitos desta lei, os rendimentos auferidos por empresas estabelecidas no País e atribuídos a residentes e domiciliados no exterior, e que forem reaplicados nas mesmas empresas de que procedem ou em outro setor da economia nacional.<sup>31</sup>

Para efeitos dessa lei, o reinvestimento deverá ter uma destinação econômica, mesmo que seja aplicado em diferentes empresas, desde que não tenha caráter especulativo e que seja possível provar que os valores foram destinados para o desenvolvimento de novas técnicas de produção e de novas tecnologias. Se negativo, deverá ser devidamente demonstrado no balanço fiscal das empresas para as quais foram destinados os primeiros investimentos.

Ainda são passíveis de serem declarados como reinvestimento a capitalização do lucro, os juros sobre o capital e as reservas de lucro – só não poderá ser considerado lucro o que for apurado por meio de benefícios fiscais ou ágio na capitalização de reservas.

Ainda segundo o texto da lei, seria registrado no país o lucro reinvestido, tanto em moeda nacional como também na moeda do país para o qual seria enviado, realizando a devida conversão cambial. A Circular 2.997 de 15 de agosto de 2.000, emitida pelo Banco Central, alterou esse dispositivo e agora determina que os reinvestimentos devem ser registrados somente na moeda do país para o qual poderiam ser remetidos.

Entretanto, esse registro ainda poderia ser feito de outra forma. Segundo observação pertinente de Eduardo Silveira Teixeira<sup>32</sup>, a forma prevista em lei poderá acarretar prejuízos aos investidores situados em países que não possuam moedas fortes, e defende que “seria mais lógico, em nossa modesta opinião, que o registro do reinvestimento se fizesse na mesma moeda em que o investimento original foi realizado”.

Como determina a legislação pertinente, todo e qualquer investimento internacional, quando feito dentro das vias legais, deverá ser registrado junto ao Banco Central brasileiro a pedido da empresa receptora do capital, sob pena de multa prevista em lei. Esse registro tem extrema importância para a efetivação das remessas de lucros, da repatriação e do reinvestimento, pois tal documento deverá ser apresentado sempre que solicitado ao banco interveniente nas operações de câmbio, por sua vez, o banco procederá

<sup>31</sup> BRASIL. Lei 4.390, de 29 de agosto de 1964. Altera a Lei nº 4.131, de 3 de setembro de 1962, e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 11 set. 1964. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br/ccivil/LEIS/L4390.htm>>. Acesso em: 14 abr. 2007.

<sup>32</sup> SILVEIRA, Eduardo Teixeira. **A disciplina jurídica do investimento estrangeiro no Brasil e no direito internacional**. São Paulo: Juarez de Oliveira, 2002. p. 91.

com a devida anotação de todas as informações no próprio certificado, para que o registro de capital seja devidamente atualizado. Além de ser essencial para o controle de fluxo de investimentos no país, fiscalizando a entrada e a saída de capitais, o registro declaratório dos investimentos é extremamente importante para questões de tributação.

Assim dispõe o artigo 3º da Lei 4.131/62, que enumera as hipóteses da obrigatoriedade do registro e a emissão do antigo Certificado de Registro de Investimento<sup>33</sup>:

Art. 3º Fica instituído, na Superintendência da Moeda e do Crédito, um serviço especial de registro de capitais estrangeiros, qualquer que seja sua forma de ingresso no País, bem como de operações financeiras com o exterior, no qual serão registrados:

- a) os capitais estrangeiros que ingressarem no País sob a forma de investimento direto ou de empréstimo, quer em moeda, quer em bens;
- b) as remessas feitas para o exterior com o retorno de capitais ou como rendimentos desses capitais, lucros, dividendos, juros, amortizações, bem como as de "royalties", ou por qualquer outro título que implique transferência de rendimentos para fora do País;
- c) os reinvestimentos de lucros dos capitais estrangeiros;
- d) as alterações do valor monetário do capital das empresas procedidas de acordo com a legislação em vigor.

Contudo, o Banco Central, através da Circular 2.997/2000 substituiu o Certificado de Registro de Investimento pelo Registro Declaratório Eletrônico (RDE), que possui as mesmas características do antigo documento, mas cuja obtenção é muito mais simples e rápida, e ainda ampliou de forma significativa o rol das hipóteses apresentadas pela lei acima aludida. Veja-se:

Art. 1º Instituir e regulamentar, na forma do Regulamento anexo a esta Circular, o registro declaratório eletrônico de investimentos externos diretos no País, por intermédio do Módulo RDE-IED, que passa a integrar o Sistema de Informações Banco Central - SISBACEN, destinado ao registro e à coleta de informações relativas a investimentos externos diretos no Brasil, compreendendo:

- I - investimentos em moeda;
- II - investimento em bens, assim denominados aqueles constituídos por conferência de bens tangíveis ou intangíveis, importados sem cobertura cambial;
- III - conversão, em investimento direto, de direitos e/ou créditos remissíveis ao exterior;
- IV - reinvestimentos por capitalizações de lucros, juros sobre capital próprio e reservas de lucros;
- V - capitalizações de reservas de capital e de reavaliação;

<sup>33</sup> O documento emitido pelo Banco Central tinha natureza declaratória, o qual confere os direitos de retornar o capital investido, de remeter dividendos, e de reinvestir os lucros no empreendimento.

VI - reaplicações de capitais e rendimentos de investimentos externos diretos já existentes no País;

VII - reorganizações societárias decorrentes de incorporação, fusão e cisão;

VIII - permutas e conferências de ações ou quotas;

IX - destinação e remessa ao exterior de recursos classificáveis como retorno de capital ou valorização, na forma definida no Regulamento anexo, decorrentes de alienação de participação societária a residentes no País, de redução de capital para restituição a sócio ou de liquidação de empresa, ou classificáveis como dividendos, lucros ou juros sobre capital próprio;

X - alterações que impliquem mudanças nas características do investimento externo direto e/ou patrimônio líquido da empresa receptora do investimento; e

XI - informações econômico-financeiras.

O registro será aplicável nos casos de investimentos estrangeiros diretos, que poderão ser feitos tanto em moeda, em mercadorias, máquinas, equipamentos, tecnologia, marcas e patentes, como também por meio de empréstimos realizados fora do país. Para tanto, pressupõe-se que houve o efetivo ingresso de moeda no Brasil, o que será demonstrado através da apresentação dos respectivos contratos de cambio e a sua aplicação como investimento, para o qual deverão ser apresentados comprovantes de compra de quotas de sociedades, ações, participação societária, o se for o caso, a integralização do capital.

Os prazos para a solicitação do registro são bem delimitados por lei. Quando se tratar de bens intangíveis, o prazo será de 30 dias, contados a partir do fato que lhe deu origem (transferência de recursos, ingresso no país, etc.), e de 90 dias nos casos de bens tangíveis, sendo iniciada a sua contagem a partir do desembaraço aduaneiro pela Secretaria da Receita Federal.

Quando emitido o Registro Declaratório Eletrônico, ele passará a ser o documento competente para o exercício de direitos pelos investidores estrangeiros, tais como o de remessa de lucros, repatriação e reinvestimentos, sendo a sua natureza meramente declaratória. Logo, em caso de extravio ou destruição do documento, tais direitos ainda existirão. Quando o respectivo investimento não for devidamente registrado ou for negado o seu registro, ele será denominado “capital contaminado”, ou seja, ele poderá até ser utilizado na atividade empresarial, contudo será mantido aparte do capital registrado, e essa parte não poderá ser objeto de reinvestimento, de repatriação ou de remessa de lucros, exceto se ocorrer a “descontaminação”, mediante autorização do Banco Central.

Contudo, não se deve entender a obrigatoriedade do registro como uma forma de obstruir ou dificultar o fluxo de divisas no Brasil, ele serve apenas como uma forma de controle de entrada e de saída de dinheiro da economia nacional. A regra adotada pelo país é a

da liberdade cambial tanto para a vinda dos investimentos, como também para o retorno do capital investido e de seus lucros.

Como já explanado anteriormente, a entrada de investimentos estrangeiros em território brasileiro deverá seguir uma série de procedimentos, inclusive o registro no Banco Central, sendo que este tem dupla função: uma cambial e outra tributária.

Quanto à primeira função, através do Registro fica garantido ao investidor estrangeiro todos os seus direitos, tal como a repatriação e a remessa de lucros utilizando o câmbio comercial. Também permite ao Banco Central o controle cambial das entradas e saídas de divisas do país.

Já em sua função tributária, o Registro atesta o “custo de aquisição” do investimento para apuração do ganho de capital auferido nas hipóteses de alienação, repatriação ou liquidação do mesmo. O ganho de capital consiste na “diferença positiva entre o custo de aquisição do investimento e o valor recebido pelo não-residente”<sup>34</sup> nas hipóteses elencadas acima. Essa diferença poderá estar sujeita a tributação segundo a Lei 9.249/95, art. 18: “O ganho de capital auferido por residente ou domiciliado no exterior será apurado e tributado de acordo com as regras aplicáveis aos residentes no País”. O fato gerador do imposto é assim o pagamento, o crédito, o emprego, a remessa ou a entrega do rendimento tributável.

Em 1998 foi emitida pela Receita Federal a Instrução Normativa n. 73, que regulamentou, dentre outros assuntos, a tributação dos rendimentos e ganhos de capital auferidos por pessoas físicas<sup>35</sup> não-residentes de fontes situadas no Brasil. Essa instrução dispôs que o ganho de capital está sujeito a tributação do Imposto de Renda, ressalvados os casos de existência de tratados internacionais assinados pelo Brasil que evitem a bi-tributação.

Outra questão importante referente ao tratamento tributário despendido aos investimentos estrangeiros é a do Imposto Suplementar de Renda, criado pela Lei 4.390/64. A Lei nº 4.131/62 estabelecia que o montante do lucro que os estabelecimentos brasileiros poderiam remeter para suas matrizes no exterior não poderia ultrapassar 10% do investimento estrangeiro registrado em nome da empresa no Banco Central. O que excedesse esse limite

<sup>34</sup> GALHARDO, Luciana Rosanova; MATARAZZO, Giancarlo Chamma. Ganho de capital: não residentes: garantias dos investimentos estrangeiros no Brasil. **Revista Dialética de Direito Tributário**, São Paulo, n. 74, p. 89-96, nov. 2001.

<sup>35</sup> Vale a observação de Galhardo e Matarazzo, os quais comentam que, apesar de ter mencionado somente pessoa física, a legislação tributária brasileira, historicamente, não faz distinção entre não-residentes, sejam eles pessoas físicas ou jurídicas, estando ambas sujeitas ao mesmo regime tributário. GALHARDO, Luciana Rosanova; MATARAZZO, Giancarlo Chamma. Ganho de capital: não residentes: garantias dos investimentos estrangeiros no Brasil. **Revista Dialética de Direito Tributário**, São Paulo, n. 74, p. 93, nov. 2001.

seria considerado como retorno de capital para o país de origem e deveria ser deduzido do que foi registrado. A Lei nº 4.390/64 extinguiu o limite, e assim, nos termos da lei, o Imposto Suplementar de Renda é devido sempre que a média das remessas em um triênio exceder 12% sobre o capital e investimentos registrados no Brasil. As alíquotas variam de 40% a 60%, dependendo do percentual do capital remetido para o exterior; ou seja, remessas maiores pagam as maiores alíquotas.

Com razão, Celso Ribeiro Bastos<sup>36</sup> considera o Imposto Suplementar de Renda uma restrição tributária, que tem como escopo estimular o reinvestimento no país dos lucros e dividendos auferidos no seu território e, ao mesmo tempo desencorajar remessas volumosas de divisas.

No caso de investimentos estrangeiros, o responsável tributário em território brasileiro é a fonte pagadora dos rendimentos e dos ganhos de capital, já que elas deverão realizar a devida retenção e recolhimento do imposto, cujo contribuinte reside no exterior. No caso de alienação dos investimentos, a responsabilidade tributária recai sobre o alienante, e o imposto deverá ser pago na data do ato.

Os problemas acima elencados não são os únicos para o investidor estrangeiro. Em todo globo, um dos problemas mais comuns é a questão da bi-tributação.

A interdependência das economias mundiais, com a presença de investimentos estrangeiros na maioria dos países, impõe a adoção de políticas internacionais adequadas e eficientes em matéria tributária, a fim de implementar os benefícios almejados e necessários para o desenvolvimento econômico e social dos países, e simultaneamente preservar suas bases tributárias, a competitividade das suas empresas e a atração de investimentos estrangeiros, sem comprometer os direitos e garantias fundamentais dos seus cidadãos e de seus negócios.

A bi-tributação ou dupla tributação consiste basicamente, para o Direito Tributário, em um concurso de normas sobre um mesmo assunto, ou seja, quando um mesmo fato se integra na mesma hipótese de incidência de duas normas tributárias distintas, dando origem à duas ou mais obrigações de impostos.

No caso do Direito Tributário Internacional, as normas concursais deverão pertencer a ordenamentos jurídicos de diferentes Estados soberanos, dando origem, como

<sup>36</sup> BASTOS, Celso Ribeiro. Regime jurídico dos investimentos de capital estrangeiro. **Revista de Direito Constitucional e Internacional**, São Paulo, ano 8, n. 32, p. 14, jul./set. 2000.

denomina Alberto Xavier<sup>37</sup>, a uma “colisão de sistemas fiscais”. A dupla tributação internacional resulta, pois, das relações que ultrapassam as fronteiras de um Estado, em conjugação com critérios diferentes de delimitação da competência tributária internacional.

A princípio, podem os Estados adotarem duas estruturas de tributação: a baseada no princípio da universalidade (pelo critério da nacionalidade ou da residência) e a baseada no princípio da territorialidade (pelo critério da fonte). Comumente, os Estados exportadores de capital adotam o princípio da universalidade, já os Estados importadores de capital, por sua vez, adotam o princípio da territorialidade ou o princípio da universalidade, conceituando, neste último caso, como residente (ou como nacional) aquela empresa que possua um estabelecimento permanente em seu território.

Assim, a bi-tributação internacional ocorrerá quando vários titulares de soberania tributária (os Estados) submetem o mesmo contribuinte a um imposto da mesma espécie pelo mesmo fato gerador. Identificam-se nesse fenômeno, cinco elementos: a) a aplicação de impostos comparáveis ou semelhantes, ou seja, com a mesma natureza jurídica (identidade do elemento material do fato gerador, do sujeito passivo, bem como da natureza da base de cálculo); b) dois ou mais Estados soberanos, sendo que cada um tem o poder de estabelecer um sistema tributário nacional autônomo; c) mesmo fato gerador (aspecto material); d) mesmo contribuinte; e e) mesmo período de tempo de aplicação do imposto.

Esse fenômeno é um obstáculo às relações internacionais no campo do comércio, na medida em que onera excessivamente uma determinada atividade desenvolvida, interferindo também nos movimentos de capitais e prejudicando as transferências de tecnologia e os intercâmbios de bens e de serviços. Por este motivo interessa tanto ao tema abordado de investimentos estrangeiros.

Os Estados poderão resolver o problema da bi-tributação internacional mediante a adoção de medidas unilaterais ou por meio da assinatura de tratados e convenções internacionais (soluções bilaterais / multilaterais). Unilateralmente, pelas leis nacionais, os Estados têm a capacidade de adotar medidas como a concessão de isenção, a aplicação do método da imputação, da redução da alíquota ou o da dedução na base de cálculo dos valores pagos no exterior a título de tributos. Considerando que a solução poderá residir na adoção de medidas multilaterais, os tratados e as convenções bilaterais constituem hodiernamente a solução adequada para evitar a dupla tributação. Através desses acordos, são delimitadas as

<sup>37</sup> XAVIER, Alberto. **Direito tributário internacional no Brasil**: tributação das operações internacionais. 2. ed. Total. reform. e atual. Rio de Janeiro: Forense, 1993. p. 34.

respectivas competências tributárias, enquanto Estados das fontes produtoras dos rendimentos ou Estados da residência (da matriz). Assim, poderão limitar sua soberania tributária, estabelecendo, ainda, alívios e isenções.

O governo brasileiro, com o intuito de corrigir algumas importantes distorções da legislação tributária brasileira e adequá-las aos parâmetros mundiais de tributação, vem adotando, desde 1994, uma série de novas medidas que visam incentivar o aumento das relações comerciais e internacionais.

Seja como for, uma legislação sobre investimentos é essencial na decisão de emprego de divisas, sendo colocado no mesmo plano de fatores econômicos e políticos de um país. Segundo Mello Barretto Filho, analisando as palavras de Ibrahim Shihata, ex-vice-presidente do Banco Mundial,

[...] os *aspectos jurídicos* não se limitam a uma legislação favorável a investimentos. Os investidores devem atuar sob ordenamento jurídico positivo na sua atitude em relação ao tratamento de investimento privado, tanto na substância das regras quanto na forma em que essas normas são aplicadas, assim como na solução de controvérsias resultantes de sua aplicação. Proteção inadequada, de direito ou de fato, de direitos reais ou contratuais, barreiras processuais, restrições excessivas e atrasos indevidos na adjudicação de direitos, para o Vice-Presidente do Banco Mundial, “fatores notórios” para o desencorajamento de novos investimentos<sup>38</sup>.

#### 1.4 A Regulamentação dos Investimentos Estrangeiros no Direito Internacional

O tema dos investimentos estrangeiros sempre mereceu uma grande atenção em rodadas de negociações multilaterais ocorridas no âmbito de várias organizações internacionais. Inúmeras foram as tentativas de elaboração de um acordo internacional multinacional, mas a diversidade de interesses que o envolvem até hoje, não permite o consenso tão necessário para a assinatura desse documento. O tema também é objeto de inúmeros tratados bilaterais realizados entre vários países, dentre os quais o Brasil é signatário de alguns, e de acordos regionais de liberalização do comércio, os quais têm como função preencher as lacunas criadas sobre a regulamentação dos investimentos estrangeiros, sendo que o Brasil assinou alguns deles.

<sup>38</sup> BARRETO FILHO, Fernando Paulo de Mello. **O tratamento nacional de investimentos estrangeiros**. Brasília, DF: Instituto Rio Branco : Fundação Alexandre Gusmão : Centro de Estudos Estratégicos, 1999. p. 32.

#### 1.4.1 Sistemas multilaterais de controle dos investimentos estrangeiros

Muitas tentativas já foram realizadas para se elaborar um único regramento internacional que abrangesse as mais diversas formas de investimentos, porém quase todas restaram infrutíferas pelas diferentes opiniões a respeito do assunto, principalmente no que se refere às divergências entre os países desenvolvidos e os em desenvolvimento, devido à existência de muitos regramentos internos que limitavam, ou ainda limitam, a presença e a atuação de investimentos e de investidores estrangeiros em determinados países. Conseqüentemente, há redução do fluxo do comércio mundial, como se vê, às vezes, algumas medidas tomadas por países podem servir de escudos para impedir a entrada de empresas estrangeiras ou ainda, servir de moeda de troca em negociações para ampliação de seus mercados.

A questão da criação de um regulamento sobre investimentos no âmbito internacional já era levantada desde a 2ª Guerra Mundial, principalmente pelos países mais desenvolvidos, onde existiam inúmeras empresas com interesses de expansão de suas atividade para o exterior. A primeira tentativa clara de abordar o assunto multilateralmente foi na Carta de Havana (1948)<sup>39</sup>, que determinava a concessão de oportunidades razoáveis aos países-membros, mediante termos eqüitativos para os investimentos estrangeiros, tal como segurança, tanto para os já realizados como também para os futuros. Também era reconhecida a importância dos investimentos para o desenvolvimento de um país, recomendando medidas para elaboração de regras para estimular o fluxo de capital internacional e, especialmente, enfatizando o comprometimento das partes em não utilizar medidas de investimentos como meio de restrição do desenvolvimento econômico e social, através de agentes econômicos privados e governos.

Após algumas décadas, iniciava-se uma nova fase sobre a questão dos investimentos e, com a proliferação dos blocos regionais, o tema ganhou novos contornos. Os acordos, até então bilaterais, aumentavam de tamanho e abarcavam os países participantes de um mesmo bloco regional. A maioria dos acordos constitutivos de áreas de livre comércio contém regras que abrangem investimentos entre os países membros.

<sup>39</sup> Acordo multilateral, embrião do Sistema GATT, que criou o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Mundial (BIRD) e a Organização Internacional do Comércio (OIC).

Atualmente, o tema investimentos estrangeiros vem sendo discutido no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC). A organização, que já regula desde a Rodada Uruguai as Medidas de Investimentos Relacionadas ao Comércio, tem como um dos temas principais da Rodada Doha<sup>40</sup>.

O *Trade Related Measures on Investments* (TRIMS) ou Acordo sobre Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio da OMC é hoje um dos mais importantes acordos que tratam de investimentos internacionais, seja pelo fato de alcançar um grande número de países, como também por ser o único efetivamente em vigor e ter como escopo principal promover a liberalização e a expansão dos investimentos estrangeiros no âmbito de um sistema multilateral do comércio, determinando instrumentos para facilitar o investimento transfronteiriço.

Levando-se em conta o raciocínio de que comércio e investimentos caminham lado a lado no sistema multilateral, a OMC dedicou boa parte de suas negociações à tentativa de consolidar normas mínimas de estrutura das relações entre países receptores e investidores estrangeiros. Assim dispõe o próprio preâmbulo do Acordo TRIMS,

Desejando promover a expansão e a liberalização progressiva do comércio mundial e facilitar o investimento através das fronteiras internacionais, a fim de aumentar o crescimento econômico de todos os parceiros comerciais, em particular dos países em desenvolvimento, garantindo ao mesmo tempo a livre competição<sup>41</sup>

Algumas poucas disposições a respeito de investimentos já estavam presentes no *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) de 1947 (Rodada de Genebra), mencionando a importância de condições favoráveis para o estímulo do fluxo de capitais, a segurança para os investimentos, o excesso de taxas incidentes e a possibilidade de transferência dos lucros dos investimentos. Contudo, somente na Rodada Uruguai (1985-1995) veio a consolidação e o reforço, na forma de um acordo multilateral, das determinações a respeito do tema, não só em um acordo específico, mas na maioria dos demais acordos firmados, tais como o Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços - *General Agreement on Trade Services* (GATS) e o Acordo sobre Aspectos de Direitos de Propriedade Intelectual

<sup>40</sup> No âmbito da OMC, foi criado um Grupo de Trabalho sobre Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio, órgão subordinado ao Conselho para o Comércio de Bens, que coordena a implementação do TRIMS e as consultas entre os países membros, e ainda tem a responsabilidade de examinar as relações entre comércio e investimentos e de auxiliar nas negociações da Rodada Doha sobre o tema.

<sup>41</sup> WORLD TRADE ORGANIZATION. **Trade Related Measures on Investments**. Disponível em: <<http://www.wto.org>>. Acesso em: 15 out. 2006. “Desiring to promote the expansion and progressive liberalisation of world trade and to facilitate investment across international frontiers so as to increase the economic growth of all trading partners, particularly developing country Members, while ensuring free competition” (destaque do autor)

Relacionados com o Comércio - *Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights* (TRIPS).

Continuando, o TRIMS é destinado diretamente ao tratamento dos investimentos somente relacionados ao comércio de bens nos países-membros (art. 1) e tem como princípios gerais e básicos, seguindo as orientações da própria OMC, o *princípio da não-discriminação* e o da *transparência*<sup>42</sup>. Tais princípios devem nortear a atuação dos países-membros em relação a investimentos e as obrigações de eliminar restrições quantitativas de entrada de investimentos estrangeiros nos países-membros. Em síntese, o Acordo proíbe a aplicação de certas medidas pelos Estados dentro de seus territórios, que inviabilizem o comércio internacional de bens, ou, como exemplifica Vera Thorstenen, “medidas que condicionam a obtenção de incentivos ao investimento a exigências de conteúdo local ou de exportação”<sup>43</sup>, sendo que tais medidas estão no acordo em de uma lista exemplificativa de medidas incompatíveis com o acordo e com o próprio sistema<sup>44</sup>.

Nos demais acordos assinados no âmbito da OMC, as regras sobre investimentos estrangeiros são tratadas em seus próprios textos.

No caso do GATS, vê-se de forma mais clara a conexão entre investimentos e comércio internacional, já que é considerado um elemento do comércio de serviços. Para determinados tipos de serviços, é necessária a presença comercial dos investidores nos países-membros receptores dos investimentos, isso se dá através da constituição, fusão ou aquisição de empresas, ou com a abertura de escritórios e filiais. Assim, eles estão diretamente ligados aos setores e ao grau de abertura para o acesso a mercados dos países. Se não houver qualquer restrição, é garantida a entrada de empresas de prestação de serviços em seus mercados, bem como seus recursos, e ainda o mesmo tratamento a eles despendidos, não podendo ocorrer qualquer discriminação entre investimentos nacionais e estrangeiros.

<sup>42</sup> Ou como ressalta Ligia Maura Costa “a transparência é palavra-chave em relação ao TRIMS”. COSTA, Ligia Maura. **OMC: manual prático da rodada Uruguai**. São Paulo: Saraiva, 1996. p. 55. Também ver art. 6 do Acordo TRIMS, que no início atesta “Os membros reafirmam, com respeito às TRIMS, seus compromissos com as obrigações de transparência e notificação [...]” WORLD TRADE ORGANIZATION. **Trade Related Measures on Investments**. Disponível em: <<http://www.wto.org>>. Acesso em: 15 out. 2006.

<sup>43</sup> THORSTENSEN, Vera. **OMC: Organização Mundial do Comércio: as regras do comércio internacional e a rodada do milênio**. São Paulo: Aduaneiras, 1999. p. 281

<sup>44</sup> Dentre tais medidas encontram-se aquelas que obrigam determinada empresa a adquirir ou utilizar produtos de fabricação nacional; que limitam ou impeçam determinada empresa de utilizar ou comprar produtos importados; que de alguma forma restrinjam o acesso às divisas estrangeiras, ou ainda, medidas que privilegiem vendas casadas.

Já em relação ao TRIPS, é mais fácil afirmar que um ambiente, no qual a propriedade intelectual é devidamente protegida, atrai relevantemente para determinado país os investimentos de que ela necessita para seu desenvolvimento. Quando a proteção à propriedade intelectual pelos países-membros é estabelecida, mesmo em padrões mínimos, vê-se um maior fluxo de investimentos destinados a esse país, tanto para a pesquisa, bem como para desenvolvimento de implementação de tecnologias.

Sabe-se que a OMC tem as melhores intenções de não estagnar as discussões, mesmo que venham a se tornar mais difíceis pelos múltiplos interesses em questão. Não se pode negar a grande importância da discussão do tema dentro da organização: primeiro pelo número de Estados-membros, que abrange uma grande parcela dos países que fazem parte do comércio internacional, e ainda porque, como já foi mencionado, há uma forte relação de conexão e interdependência entre comércio, tanto de bens como de serviços e de investimentos. Um acordo geral sobre investimentos no âmbito dessa organização deve sim estar em consonância com os demais acordos relacionados ao comércio internacional.

No entanto, considerando o fato do TRIMS não ter atendido todas as necessidades dos investidores e dos Estados, a partir de 1995 foi iniciado, pelos países participantes da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), um forte movimento de elaboração de um sistema multilateral destinado à matéria de investimentos, que fosse mais abrangente e fora dos limites da OMC. Para tanto, começou a ser preparado um acordo multilateral com *status* jurídico de tratado internacional, denominado *Multilateral Agreement on Investments* (MAI), para que não obrigasse apenas os membros da organização, mas também países não participantes, como o Brasil.

O foco do MAI era, principalmente, criar uma atmosfera adequada, transparente, estável e previsível para investidores internacionais através da liberalização do fluxo de capitais entre países, da devida proteção dos investimentos e da definição dos procedimentos para a solução de conflitos entre países e investidores estrangeiros, fundamentados nos princípios gerais da transparência, do tratamento nacional e da não-discriminação. Nas palavras de Vera Thorstensen, o objetivo do MAI era “o de criar um ambiente mais favorável para o investimento, visando às empresas que se confrontam com os desafios da globalização, e assim encorajar o próprio fluxo de investimentos”<sup>45</sup>.

<sup>45</sup> THORSTENSEN, Vera. **OMC**: Organização Mundial do Comércio: as regras do comércio internacional e a rodada do milênio. São Paulo: Aduaneiras, 1999. p. 278.

Em seu texto, o acordo inovava na própria definição de investimentos estrangeiros, que era mais abrangente do que nos demais documentos internacionais, já que o referido acordo não trataria somente dos investimentos estrangeiros diretos, mas também de propriedades móveis e de imóveis das empresas, de direitos contratuais, de direitos de propriedade intelectual, de concessões, de licenças e de investimentos em portfólio como forma de alocação de capitais<sup>46</sup>. Quanto à proteção de investimentos, tão importante para os países em desenvolvimento, esse acordo multilateral propunha regras sobre expropriação, indenizações, seguros contra riscos políticos, livre transferência de divisas e sub-rogação, como também estabelecia uma lista de setores da economia, que poderiam ser isentos da disciplina de suas regras e obrigações, e proibia a adoção de exigências de desempenho relacionadas ao estabelecimento, aquisição, expansão ou instalação de investimentos.

Devido a sua abrangência, seria hoje um marco histórico, se suas negociações não fossem abandonadas desde 1998, devido a desentendimentos entre diferentes países e blocos regionais<sup>47</sup>, bem como por conter em seu texto disposições que beneficiam claramente os países desenvolvidos e as suas empresas, que certamente não serão aceitas pelos países receptores de recursos. Mesmo assim, o texto ainda é fonte para diversas discussões multilaterais setoriais e específicas que tratam do tema.

Anteriormente, a Organização das Nações Unidas (ONU) tentou uma regulamentação multilateral dos investimentos estrangeiros, como consequência de uma agenda desenvolvimentista atuante nas décadas de 1960 e 1970. Antes, havia uma discordância entre as grandes economias mundiais a respeito de um sistema que versasse

<sup>46</sup> ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO. **Multilateral Agreement on Investments**. Disponível em <<http://www1.oecd.org/daf/mai/pdf/ng/ng987r1e.pdf>>. Acesso em: 5 jan. 2007. Art. 2 do MAI : “ *Investment means: Every kind of asset owned or controlled, directly or indirectly, by an investor, including: (i) an enterprise (being a legal person or any other entity constituted or organized under the applicable law of the Contracting Party, whether or not for profit, and whether private or government owned or controlled, and includes a corporation, trust, partnership, sole proprietorship, branch, joint venture, association or organization); (ii) shares, stocks or other forms of equity participation in an enterprise, and rights derived therefrom; (iii) bonds, debentures, loans and other forms of debt, and rights derived therefrom; (iv) rights under contracts, including turnkey, construction, management, production or revenue-sharing contracts; (v) claims to money and claims to performance; (vi) intellectual property rights; (vii) rights conferred pursuant to law or contract such as concessions, licenses, authorizations, and permits; (viii) any other tangible and intangible, movable and immovable property, and any related property rights, such as leases, mortgages, liens and pledges*”

<sup>47</sup> Vera Thorstensen explica com maiores detalhes o insucesso do MAI: setores europeus ligados às áreas de proteção de valores culturais não concordavam com o acordo, uma vez que este poderia destruir a tradição e os costumes europeus ao permitir a entrada de investidores americanos para a produção de filmes, programas de TV ou de rádio e musical; já as áreas ligadas ao meio ambiente e a proteção dos trabalhadores também exerciam pressão para que fossem incluídas cláusulas específicas sobre os temas; por fim, os próprios americanos não anuíram com o texto do acordo, já que este não satisfazia seus interesses por ter previsto muitas salvaguardas e exceções. THORSTENSEN, Vera. **OMC: Organização Mundial do Comércio**:- as regras do comércio internacional e a rodada do milênio. São Paulo: Aduaneiras, 1999. p. 279.

sobre investimentos. Segundo Barretto Filho, naquela época “[...] a insatisfação dos países desenvolvidos no âmbito da Nova Ordem Econômica Mundial Internacional iria marcar o debate sobre o projeto de Código de Conduta de Empresas Transnacionais”<sup>48</sup>.

Nesse conturbado ambiente e a pedido dos países em desenvolvimento, a Comissão de Trabalho de Empresas Transnacionais da ONU elaborou em 1983 uma minuta do Código de Conduta da Empresas Transnacionais que reconhecia, resumidamente, os efeitos das empresas multinacionais na economia de um país, e afirmava o princípio da nacionalização e regulamentação dos investimentos estrangeiros diretos (no qual era possível a nacionalização ou a expropriação em função do interesse público, não havendo qualquer discriminação entre nacionais e estrangeiros).

O objetivo desse documento era instituir um sistema multilateral de investimentos, impondo um padrão de conduta para as empresas transnacionais quando operassem no exterior, considerando o interesse dos países anfitriões e adequando suas atividades aos objetivos nacionais de desenvolvimento. Também tinha como escopo a criação de regras para proteger os investidores, especialmente no que se referia ao tratamento nacional e transparência<sup>49</sup>. Contudo, devido aos desacordos entre os investidores estrangeiros e os países receptores de capitais e ao texto excessivamente ligado aos interesses dos países em desenvolvimento, o documento apresentado pela ONU caiu em descrédito para o sistema econômico mundial<sup>50</sup>.

O Banco Mundial, com o mesmo objetivo de proteger as economias emergentes e os países em desenvolvimento, também elaborou seu texto a respeito da regulamentação dos investimentos estrangeiros através da Agência Multilateral de Investimentos – ou simplesmente *Multilateral Investment Guarantee Agency* (MIGA), criada em 1988 com o intuito de promover investimentos estrangeiros diretos em economias emergentes, visando

<sup>48</sup> BARRETO FILHO, Fernando Paulo de Mello. **O tratamento nacional de investimentos estrangeiros**. Brasília, DF: Instituto Rio Branco : Fundação Alexandre Gusmão : Centro de Estudos Estratégicos, 1999. p. 62.

<sup>49</sup> Segundo Eduardo S. Teixeira, o Código de Conduta apresentado pela ONU reconhecia o direito do Estado receptor em estabelecer o papel que as empresas transnacionais deveriam exercer para o desenvolvimento econômico e social, podendo impor limites e restrições à atividade e ao acesso dos investidores. Os Estados também poderiam nacionalizar as empresas transnacionais, quando no exercício de sua soberania e realizado em caráter não-discriminatório e mediante justa indenização. Verifica-se, dessa maneira, a possibilidade dada pelo Código de Conduta aos Estados de restringir às atividades das empresas transnacionais, o que não foi bem aceito, acarretando a não aprovação do documento pelos investidores estrangeiros e pelos países exportadores de investimentos. SILVEIRA, Eduardo Teixeira. **A disciplina jurídica do investimento estrangeiro no Brasil e no direito internacional**. São Paulo: Juarez de Oliveira, 2002, p. 184 et seq.

<sup>50</sup> Resumidamente, o Código de Conduta da ONU restringia significativamente a margem de atuação das empresas transnacionais, estabelecendo a sujeição destas às jurisdições dos países onde estas funcionassem, e reconhecendo o direito do país receptor em definir o papel das transnacionais em seu território, podendo até nacionalizar a empresa, se necessário.

sempre à sustentabilidade do crescimento econômico, à redução da pobreza e à melhoria da vida das diferentes populações.

O seu escopo é o auxílio técnico aos setores de promoção de investimento dos países e o oferecimento de seguro contra riscos políticos (garantias) aos investidores estrangeiros e fornecedores de empréstimos, para os quais são cobertos os riscos de quebra de contrato, de guerra e de distúrbios civis, de inconversibilidade da moeda e de restrição à transferência, e de desapropriação. Ainda, tem poderes de mediação de disputas relacionadas a investimentos. Além disso, também assegura investimentos vinculados à expansão, modernização ou reestruturação financeira de projetos existentes, desde que em conformidade com o objetivo de promover o crescimento e o desenvolvimento econômico, assim, os projetos de investimento devem ser financeira e economicamente viáveis, ambientalmente saudáveis e coerentes aos padrões de trabalho e aos outros objetivos de desenvolvimento do país receptor.

Entre 1991 e 1992 a MIGA elaborou diretrizes (*guidelines*) que pudessem nortear a atuação dos investidores estrangeiros e desenvolver um direito internacional voltado notadamente para o tema, que tratavam basicamente de investimentos internacionais, propondo que todo país hospedeiro deveria tratar de maneira justa e equitativa os capitais estrangeiros que recebessem ou já estabelecidos em seu território, como também estabelecia que o Estado anfitrião deveria permitir livres e periódicas remessas de lucros, especialmente nos casos de salários e outras remunerações de pessoal no exterior, rendimentos líquidos percebidos pelo investidor em decorrência dos capitais investidos, quantias necessárias para pagamento de dívidas contraídas ou outras obrigações contratuais relacionadas ao investimento.

Esse conjunto de diretrizes, tal como o Código de Conduta para Empresas Transnacionais da ONU, foi um avanço fundamental para uma sistematização multilateral das regras ligadas a investimentos. Contudo, a sua especificidade em relação ao tema – tratando especialmente de riscos dos investimentos e seguros ao investidor – não lhe garantiu um papel de destaque.

#### 1.4.2 Acordos bilaterais (ou Acordos de Promoção e Proteção Recíproca de Investimentos)

Na falta de um sistema multilateral, acordos internacionais bilaterais relacionados a investimentos proliferaram pelo mundo. Hoje, existem cerca de 2,3 mil tratados celebrados,

segundo estimativa da Organização das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento (Unctad)<sup>51</sup>. Na maioria dos casos, esses acordos são centrados na proteção do investidor e funcionam como ferramentas de redução do risco para países com grandes volumes de recursos aplicados no exterior<sup>52</sup>.

Os acordos bilaterais de investimentos ou “Acordos de Promoção e Proteção Recíproca de Investimentos” constituem hoje uma das principais formas de atração de investimentos estrangeiros, pois respondem satisfatoriamente e de forma rápida às vontades dos investidores e fornecem proteção específica no que diz respeito ao retorno do capital ao país de origem, às formas de solução de litígios, à garantia de repatriação e de indenização por expropriação, etc. Também são considerados de extrema importância, face às dificuldades que os mais diferentes organismos internacionais têm encontrado para a constituição de um acordo multilateral referente ao tema. Nesse contexto, o Brasil tem sido atuante, pois tais acordos constituem uma forma eficaz de demonstração da eficiência do sistema legal brasileiro referente a investimentos internacionais, uma vez que sempre deverá concordar com a prática e as regras da economia internacional.

Em uma visão lacônica, os acordos bilaterais poderiam ser considerados como “contratos” entre países. Contudo, obviamente, hoje são muito mais que o mencionado. Tais acordos

Criam obrigações internacionais entre as partes contratantes – pessoas jurídicas de direito público externo – e cobrem, principalmente, quatro áreas relativas aos investimentos estrangeiros: admissão; tratamento do capital; nacionalização e desapropriação; e solução de litígios.<sup>53</sup>

Para Claudia Perrone-Moisés,

Os tratados bilaterais de investimentos (BITS) são instrumentos através dos quais dois países, geralmente um país desenvolvido e um país em desenvolvimento, procuram regular relações em matéria de investimentos, com a finalidade de aumentar seu fluxo. [...] Em linhas gerais, o tratado bilateral estipula regras de

<sup>51</sup> UNITED NATION CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. Disponível em: <<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=3198&lang=1>>. Acesso em: 2 fev. 2007.

<sup>52</sup> Neste contexto, governos ávidos por receber investimentos estrangeiros, sobretudo dos países em desenvolvimento, fecharam muitos acordos nos quais existe um claro desequilíbrio entre direitos e obrigações do investidor e do hospedeiro, o que ocasionou um crescimento de disputas em tribunais arbitrais internacionais.

<sup>53</sup> ARAUJO, Nadia; SOUZA JÚNIOR, Lauro da Gama. Os acordos bilaterais de investimento com participação do Brasil o e direito interno: análise das questões jurídicas In: CASELLA, Paulo Borba; MERCADANTE, Araminta de Azevedo (Coord.). **Guerra comercial ou integração mundial pelo comércio?: a OMC e o Brasil**. São Paulo: LTr, 1998. p. 463.

proteção ao investimento estrangeiro que serão aplicadas após a admissão do investimento e que não constam da legislação interna do país hospedeiro<sup>54</sup>

Os acordos bilaterais são considerados como tratados internacionais, como bem leciona Accioly e Silva<sup>55</sup>: “ato jurídico por meio do qual é manifestado o acordo de vontades entre duas ou mais pessoas internacionais”. Assim, todas as regras aplicáveis aos tratados no âmbito do direito interno também são válidas para os casos de acordos bilaterais. Seu campo de aplicação é restrito aos investimentos realizados por investidor de um país no território de outro signatário.

Atualmente, a grande maioria dos países exportadores de capitais exige dos países hospedeiros a prévia assinatura de acordos bilaterais. Como já mencionado, através desses acordos os receptores do capital têm como fornecer a segurança necessária exigida pelos investidores contra riscos políticos. Cada documento assimila em seu texto as necessidades e peculiaridades de ambos os contratantes, passando por revisões periódicas, por meio de consultas aos seus signatários, destinados ao aperfeiçoamento do acordo.

Esses acordos, em síntese, trazem em seu bojo as razões para a sua assinatura, tais como o desejo de aprofundar a relação entre os países; a criação de condições favoráveis a uma maior cooperação econômica; a necessidade de intensificação do fluxo de investimentos entre os países signatários. Após, seguem para as devidas definições e as vontades dos contratantes. Igualmente, ao oferecer as devidas garantias aos investidores alienígenas, constituem uma forma eficaz de demonstração da eficiência do sistema legal de um país no que toca aos investimentos internacionais, que serão transformados em investimentos produtivos, uma vez que estes sempre deverão estar de acordo com a prática e as regras da economia internacional.

O Brasil é, há muito tempo, um dos grandes receptores mundiais de investimentos estrangeiros; e, nos últimos anos, passou a contar também com investimentos significativos de suas empresas no exterior, independentemente da celebração de tratados. O país firmou vários acordos de proteção de investimento durante a década de 1990 com diferentes países e tem se dedicado a firmar mais acordos semelhantes. Do total de 16 acordos assinados pelo país, 14 são bilaterais e envolvem países europeus (França, Suíça, Bélgica, Luxemburgo, Portugal,

<sup>54</sup> PERRONE-MOYSES, Claudia. **Direito ao desenvolvimento e investimentos estrangeiros**. São Paulo: Oliveira Mendes, 1998. p. 130

<sup>55</sup> ACCIOLY Hildebrando; SILVA, Geraldo Eulálio do Nascimento. **Manual de direito internacional público**. 13. ed. São Paulo: Saraiva, 1998. p. 23.

Itália e Dinamarca) e da América Latina (Cuba e Venezuela), e os outros dois são acordos multilaterais, no âmbito do Mercosul.

Contudo, somente seis acordos foram enviados ao Congresso para ratificação, conforme prevê o art. 49, inc. I da Constituição Federal<sup>56</sup>, sendo que, em 2002, foram retirados daquela casa legislativa, com base em parecer técnico da Câmara dos Deputados contrário à ratificação. O parecer afirmava que os acordos tinham uma ampla abrangência e disposições contrárias às recomendações do FMI sobre condições para remessa de lucros. Também sopesaram na decisão a questão do tratamento nacional e de nação mais favorecida, que feriam a soberania do país, como também o tratamento diferenciado dispensado ao investidor estrangeiro em casos de indenizações.

Vale lembrar que outros países em desenvolvimento, concorrentes do Brasil pelos investimentos estrangeiros, já celebraram diversos Pactos Bilaterais de Investimentos, como a China (71 acordos), a Coreia do Sul (46 acordos) e o Chile (29 acordos). Com uma rede ampla de pactos, tanto os investidores brasileiros ficariam mais protegidos, bem como os investidores estrangeiros teriam mais interesse em um ambiente de pouco risco que seria oferecido pelo país.

A Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), órgão integrante do Conselho de Governo Federal que tem como finalidade a formulação, a adoção, a implementação e a coordenação de políticas e atividades relativas ao comércio exterior, deverá tomar posição sobre o destino a ser dado a esses acordos, que até hoje não foram ratificados pelo Congresso. Como alternativas, propõe-se a ratificação total ou parcial dos acordos, hipótese que implicaria abrir nova negociação com os países signatários ou, até mesmo, a não-aprovação, o que levaria ao "enterro" definitivo dos mesmos.

É verdade que os acordos de investimento, por si só, não garantem maiores fluxos de investimentos estrangeiros, sendo mais importante a existência de um ambiente favorável para o investimento. Todavia, as experiências recentes passadas por grandes empresas brasileiras trouxeram à tona a verdade de que o Brasil deve compreender as transformações econômicas mundiais e reavaliar a sua posição sobre os acordos de proteção de investimentos, pois além de conceder uma menor segurança ao capital estrangeiro que no país poderia ser investido, as suas empresas que remetem suas divisas para o exterior restam extremamente desprotegidas.

<sup>56</sup> Art. 49. É da competência exclusiva do Congresso Nacional:

I - resolver definitivamente sobre tratados, acordos ou atos internacionais que acarretem encargos ou compromissos gravosos ao patrimônio nacional;"

### 1.4.3 Acordos no âmbito do MERCOSUL

Os principais documentos que tratam de investimentos estrangeiros no âmbito do MERCOSUL são o Protocolo de Colônia e o Protocolo de Buenos Aires, firmados entre Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai em 17 de janeiro de 1994 e 05 de agosto de 1994, respectivamente, e a Decisão n. 08/93 do Conselho Mercado Comum, que prevê uma regulação mínima para o fluxo de capitais. Atualmente, estes três documentos constituem as fontes do regulamento jurídico para a proteção de investidores dentro deste bloco regional.

Primeiramente, deve-se esclarecer que os dois protocolos foram assinados antes da entrada em vigor do Protocolo de Ouro Preto (1994), período denominado “período de transição” (no qual os órgãos constituídos do MERCOSUL ainda não tinham poderes para criar direitos e obrigações para os Estados que faziam parte do acordo) e, por isso, são considerados, em sua natureza jurídica, como tratados internacionais e não apenas como resoluções de uma organização internacional. O reconhecimento como tratado também é expresso em ambos os documentos, cujo texto em seus artigos 12<sup>57</sup> e 4º<sup>58</sup> respectivamente, dispõe que os Protocolos são “parte integrante do Tratado de Assunção”. Desse modo, a adesão de um Estado ao Tratado de Assunção implicará a automática adesão aos Protocolos sobre investimentos.

O Protocolo de Colonia para a promoção e a proteção recíproca de investimentos no MERCOSUL trata principalmente da promoção e da proteção de investidores dos países signatários, visando estimular as economias desses Estados e a integração dos mesmos. Seu escopo principal é a criação de condições apropriadas para o fluxo de capitais entre investidores das partes contratantes. O art. 1º do Protocolo<sup>59</sup> apresenta as definições pertinentes, incluindo o termo investimento, conforme segue

<sup>57</sup> CONSELHO DO MERCOSUL. **Protocolo de Colonia para a promoção e proteção recíproca de investimentos no MERCOSUL**. Colonia do Sacramento, 1994a. Disponível em: <<http://www.cvm.gov.br/port/inter/mercosul/coloni-p.asp>>. Acesso em: 15 fev. 2007. Art. 12: “O presente Protocolo é parte integrante do Tratado de Assunção. A adesão por parte de um Estado ao Tratado de Assunção implicará ipso jure a adesão ao presente Protocolo”.

<sup>58</sup> Id. **Protocolo sobre promoção e proteção de investimentos provenientes de estados não-membros do MERCOSUL**. Buenos Aires, 1994b. Disponível em <<http://www.cvm.gov.br/port/inter/mercosul/buenos-p.asp>>. Acesso em: 15 fev. 2007. Art. 4: “O presente Protocolo é parte integrante do Tratado de Assunção”.

<sup>59</sup> CONSELHO DO MERCOSUL. **Protocolo sobre promoção e proteção de investimentos provenientes de estados não-membros do MERCOSUL**. Buenos Aires, 1994b. Disponível em <<http://www.cvm.gov.br/port/inter/mercosul/buenos-p.asp>>. Acesso em: 15 fev. 2007.

Para os fins do presente Protocolo:

1. O termo "investimento" designa todo tipo de ativo, investido direta ou indiretamente, por investidores de uma das Partes Contratantes no território de outra Parte Contratante, em conformidade com as leis e a regulamentação dessa última. Inclui, em particular, ainda que não exclusivamente:

- a) a propriedade de bens móveis e imóveis, assim com os demais direitos reais, tais como hipotecas, cauções e penhoras;
- b) ações, quotas societárias e qualquer outro tipo de participação em sociedades;
- c) títulos de crédito e direitos sobre obrigações que tenham um valor econômico; os empréstimos estarão incluídos somente quando estiverem diretamente vinculados a um investimento específico;
- d) direitos de propriedade intelectual ou imaterial, incluindo direitos de autor e de propriedade industrial, tais como patentes, desenhos industriais, marcas, nomes comerciais, procedimentos técnicos, *know-how* e fundo de comércio;
- e) concessões econômicas de direito público conferidas em conformidade com a lei, incluindo as concessões para a pesquisa, cultivo, extração ou exploração de recursos naturais.

Assim, na admissão de capitais advindos de investidores de outros Estados participantes do MERCOSUL, cada parte deverá fornecer condições eqüitativas e não menos favoráveis que as dadas aos seus próprios investidores ou a investidores de terceiros Estados, como também todas as condições para o melhor desenvolvimento dos respectivos capitais, respeitando todas as exceções apresentadas por cada Estado no próprio Protocolo<sup>60</sup>. O tratamento despendido a esses investimentos, quando já ingressados no território de cada Estado, bem como a sua proteção legal, também deverão ser justos e equivalentes àqueles oferecidos aos demais investimentos, tanto nacionais como estrangeiros, e “não prejudicará sua gestão, manutenção, uso, gozo ou disposição por meio de medidas injustificadas ou discriminatórias”<sup>61</sup>.

Esse Protocolo também dispõe sobre o livre trânsito de investimentos e rendimentos, especialmente de: a) capital e somas adicionais necessárias para a manutenção e o desenvolvimento dos investimentos; b) proventos, lucros, rendas, juros, dividendos e outras receitas correntes; c) fundos para o reembolso de empréstimos; d) royalties e honorários e qualquer outro pagamento relativo a transferência de tecnologia; e) produto da venda ou liquidação total ou parcial de um investimento; f) compensações, indenizações ou outros

<sup>60</sup> No caso do Brasil, as exceções apresentadas no Anexo do Protocolo de Colonia dizem respeito a investimentos nas áreas de pesquisa e lavra de minerais; aproveitamento de energia hidráulica; assistência à saúde; serviços de radiodifusão sonora, de sons e imagens e demais serviços de telecomunicações; aquisição ou arrendamento de propriedade rural; participação no sistema de intermediação financeira, seguros, previdência e capitalização; navegação de cabotagem e interior.

<sup>61</sup> CONSELHO DO MERCOSUL. **Protocolo sobre promoção e proteção de investimentos provenientes de estados não-membros do MERCOSUL**. Buenos Aires, 1994b. Disponível em <<http://www.cvm.gov.br/port/inter/mercosul/buenos-p.asp>>. Acesso em: 15 fev. .2007, art. 3, item 1.

pagamentos equivalentes; g) remunerações dos nacionais de uma Parte Contratante que tenham obtido autorização para trabalhar em conexão com um investimento.

Já o Protocolo de Buenos Aires (ou Protocolo sobre promoção de proteção de investimentos provenientes de Estados não-membros do MERCOSUL), somente difere do Protocolo de Colonia quanto aos investidores, pois estabelece os parâmetros gerais para o tratamento de investimentos oriundos de terceiros Estados e reconhece a necessidade de harmonização dos princípios jurídicos gerais sobre investimentos estrangeiros a serem aplicados por cada Estado participante do MERCOSUL, com o propósito de não criar condições diferenciadas que alterem o fluxo de investimentos.

Igualmente ao documento de Colonia, o Protocolo de Buenos Aires também tem como objeto o tratamento equitativo e não menos (ou mais) favorável em relação aos investimentos estrangeiros estabelecidos em Estados signatários do Tratado de Assunção. Segundo o art. 2º, o tratamento a ser acordado por cada Estado com terceiros Estados não poderá ser diferente do que o estabelecido no próprio Protocolo.

Em suma, cada Estado-parte promoverá em seu território os investimentos de investidores de Terceiros Estados e os admitirá conforme sua legislação e suas regulamentações. Do mesmo modo, será garantido o tratamento justo e equitativo, sem qualquer tipo de prejuízo, e a devida proteção legal, não podendo ser concedido tratamento menos favorável do que aquele concedido ao capital de seus próprios investidores nacionais ou de outros Estados<sup>62</sup>.

Finalmente, quanto à Decisão n. 08/93 do Conselho Mercado Comum, seu foco é a liberalização do movimento de capitais entre os países membros do Mercosul. Os Estados comprometem-se a derrogar as limitações sobre o trânsito de capitais entre pessoas residentes nos Estados-partes, e

O tratamento de transferências referentes aos movimentos de capital até ou desde terceiros países, os Estados partes tratarão de obter o mesmo grau de liberalização que aquele que se aplique as operações com residentes de outros Estados partes, sujeitos a outras disposições da presente decisão.<sup>63</sup>

<sup>62</sup> A única exceção refere-se a não extensão de benefícios ou tratamentos diferenciados resultantes de participação ou associação a uma zona de livre comércio, união aduaneira, mercado comum ou acordo regional similar; de um acordo internacional total ou parcialmente relacionado à tributação e à restituições, às indenizações ou outra forma de ressarcimento.

<sup>63</sup> SILVEIRA, Eduardo Teixeira. **A disciplina jurídica do investimento estrangeiro no Brasil e no direito internacional**. São Paulo: Juarez de Oliveira, 2002. p. 164. “*En el tratamiento de transferencias respecto de movimientos de capital hacia o desde terceros países, los Estados Partes trataran de obtener el mismo grado de liberalización que aquél que se aplique a operaciones con residentes de otros Estados Partes, sujeto a las otras disposiciones de la presente Decisión*”

A importância dessa decisão está no reconhecimento do direito das partes em conduzir a liberalização do seu fluxo de capital, seja ele produtivo ou mesmo especulativo, de acordo com cada ordenamento jurídico interno. O conceito referente a movimentos de capitais, apresentado pela decisão, é bastante amplo e engloba investimentos diretos, em bens imóveis, em negociações de títulos em Bolsas de Valores, em emissão de títulos e em outros instrumentos negociáveis, como créditos relacionados com transações comerciais e provisão de serviços, empréstimos financeiros, dentre outros. Assim sendo, nota-se como é grande e extensiva a gama de tipos de capitais a serem liberalizados englobados pela Decisão n. 08/93.

### 1.5 Principais Formas de Atuação dos Investimentos Estrangeiros no Brasil

As empresas multinacionais, quando decidem investir parte de seus recursos no Brasil, podem optar por fazer através de duas maneiras: a primeira, através do estabelecimento de parte de suas atividades no país, com a aquisição de empresas, equipamentos, instalações, sendo esse tipo de investimento denominado direto; ou através de aplicações estrangeiras em títulos brasileiros, com a remessa de recursos ao país para financiamentos ou aquisição de ações de empresas, com fins (não exclusivos) de especulação, sendo esse investimento denominado indireto ou investimento estrangeiro em carteira (IEC). Este tipo de investimento é caracterizado por sua natureza de curto prazo, sendo menos resistente do que o investimento direto às crises financeiras, o que o torna mais volátil aos fatores circunstanciais.

Já a atuação *direta* ocorre quando a empresa decide atuar no Brasil de forma autorizada, ou seja, quando poderá ser reconhecida no país receptor, no caso o Brasil, como pessoa jurídica<sup>64</sup>. Nas sábias palavras de Antonio Correa de Lacerda, “o investimento estrangeiro direto (IDE) envolve uma relação de longo prazo e reflete um interesse duradouro e controle de uma entidade residente em uma economia (investidor estrangeiro direto ou

<sup>64</sup> Segundo o Fundo Monetário Internacional (FMI), para ser considerado investimento estrangeiro direto, 50% do capital do empreendimento deverá pertencer a estrangeiros, ou 25% deste capital a um único investidor estrangeiro, e que o restante do capital esteja distribuído entre acionistas nacionais. SOUSA, Suely Alves. **Investimento estrangeiro direto no Brasil.** Disponível em: <<http://www.univap.br/biblioteca/hp/Mono%202001%20Rev/014.pdf>>. Acesso em: 20 nov. 2007.

empresa matriz) em uma empresa sediada no exterior”<sup>65</sup> e deverá influir significativamente na administração da empresa no exterior. Poderá ser feito por meio do estabelecimento de partes das atividades de uma empresa em país diferente de sua sede; através de lucros reinvestidos, quando o investidor estrangeiro não remeter para o exterior a sua parte nos lucros oriundos de participação acionária no país hospedeiro; e, por fim, por empréstimos e financiamentos intra-empresas, que ocorrem entre os investidores diretos (empresas matrizes) e empresas afiliadas.

Desde a simples implantação de uma *trading company* até mesmo com a criação de uma subsidiária em outro país, até o estabelecimento de parcerias (*joint ventures*), os investidores têm em suas mãos um leque de opções para que seus investimentos sejam concretizados. Contudo, é fundamental a correta escolha de atuação, para que a forma não prejudique o crescimento e o retorno dos investimentos, alvo almejado pelos investidores.

Uma das alternativas propostas para a realização de investimentos estrangeiros é através de formação de *trading companies*, empresas especializadas na exportação e na importação de bens, equipamentos, maquinários e insumos. Entretanto, essa modalidade de investimento não satisfaz aos anseios de grande parte dos investidores, devido a sua natureza essencialmente restrita, em outras palavras, por serem especializadas somente na comercialização, não estariam aptas para receber investimentos destinados à pesquisa e desenvolvimento, transferência de tecnologia e outros tipos de emprego do capital; assim, seriam apenas uma parcela da busca da expansão mercadológica, visando apenas à conquista de novos mercados.

Ademais, uma *trading company*, por sempre estar em buscar de novos produtos e novos mercados, não mantém qualquer vínculo próximo com o empresário investidor, podendo a *trading* atuar em determinado país em nome de várias empresas e não somente uma específica.

Tem-se uma alternativa para a implantação de investimentos estrangeiros em diferentes países, é o estabelecimento no exterior de escritório destinado, tão-somente, para a realização de negócios. Nessa modalidade o empresário investidor estrangeiro não correria o risco de ver um terceiro cuidando de seu mercado e de seu investimento; entretanto, outros problemas envolvem essa forma de estabelecimento empresarial no exterior, conforme esclarece Daniel A. Ferraz:

<sup>65</sup> LACERDA, Antonio Correa de. Os fluxos de investimentos e o papel das empresas transnacionais. **Política Externa**, São Paulo, v. 12, n. 2, p. 5, set./nov. 2003.

A nosso ver, os problemas mais graves seriam: o desconhecimento do mercado onde passariam a atuar; a atuação individual em ordenamento jurídico estranho; a necessidade de contratação de pessoal em mercado de trabalho desconhecido; a falta de confiabilidade do mercado na empresa (já que não teria como demonstrar solidez, pois atua somente com escritório); a demora, em geral, na tomada de decisão par a conclusão dos negócios (já que dependeria de consulta à matriz); etc.<sup>66</sup>

Uma opção no estabelecimento de empresas e investimentos no exterior é a manutenção de concessionárias ou subsidiárias no exterior, muito comum na década de 60, como estratégia expansionista, já que os investidores entendiam ser a melhor maneira de atuação no mercado internacional.

Da mesma maneira que acontece com as outras formas de atuação no exterior, o estabelecimento de concessionárias, filiais e subsidiárias também apresenta suas desvantagens, tais como a necessidade de um grande volume de recursos e elevado riscos do negócio para os investidores, já que, dessa forma, eles também atuam sozinhos em um mercado desconhecido, mostrando todos os problemas descritos para o simples estabelecimento de escritórios no exterior.

Por último, a *joint venture* tem se mostrado uma alternativa viável para investimentos estrangeiros em diversos países. Com esse tipo de parceria, há uma divisão dos recursos, das obrigações e das responsabilidades das empresas envolvidas, o que permite uma carga mais leve para todas as partes, incluindo os investidores estrangeiros. Ademais, e mais importante, existe uma comunidade de interesse das partes, qual seja o investimento e o desenvolvimento do empreendimento em comum, sendo que uma ou mais partes poderão colaborar com todo o conhecimento empresarial que detém sobre o país receptor do investimento, situação não prevista nas demais modalidades de estabelecimento de investimentos estrangeiros.

Os Estados necessitam, para o desenvolvimento de suas políticas econômicas, dos grandes investimentos estrangeiros, que trazem divisas e tecnologia para seus territórios. Entretanto, a abertura de uma economia também poderá acarretar efeitos considerados desagradáveis: a atração de empresas multinacionais, hoje dotadas de uma força econômica e política extremamente grande, pode fazer com que o Estado receptor perca parcela considerável de seu poder soberano, uma vez que poderá sofrer ingerências do investidor estrangeiro para que sejam aprovadas políticas públicas que o beneficie.

<sup>66</sup> FERRAZ, Daniel Amin. *Joint venture e contratos internacionais*. Belo Horizonte: Mandamentos, 2001. p. 141.

O fator determinante para a verificação da capacidade dos países para a admissão de investimentos estrangeiros é a dinâmica interna da sua economia. Os impactos decorrentes da instalação de empresas multinacionais poderão ser positivos ou negativos, dependendo da capacidade de acompanhamento das estratégias globais dessas empresas com os objetivos do País.

Os benefícios dos recursos estrangeiros não são automáticos e dependem essencialmente da estratégia dos países hospedeiros. Esse tipo de investimento é caracterizado, principalmente, pela ânsia de expansão a médio e longo prazo, o que leva à ampliação dos setores agregados, ao crescimento potencial das economias, como também à transformação tecnológica e às técnicas de gestão modernas e diferenciadas, que aumentam significativamente a competitividade da empresa, e conseqüentemente do país receptor. Por fim, as empresas transnacionais, principais agentes para investimentos estrangeiros, têm grande inserção internacional, exportando grande parte dos produtos produzidos no país receptor – o que leva a compreender a forte correlação entre investimentos estrangeiros e balança comercial.

Nesse sentido, será sempre melhor acenar para os investimentos que possam suprir lacunas, sejam elas de *know-how* tecnológico ou de infra-estrutura, de ampliação da capacidade produtiva, de exportações, de geração de emprego e renda, etc. Para tanto, será necessária a criação de condições favoráveis, tais como taxa de câmbio, tributação, ambiente regulatório e burocrático, entre outros, como também políticas de desenvolvimento (políticas industrial, comercial e de ciência e tecnologia).

## CAPÍTULO 2 JOINT VENTURES: PRINCIPAIS ASPECTOS

### 2.1 O Fenômeno da Cooperação Empresarial

Tal como os homens se unem para se tornarem mais fortes, as corporações também adotam esse raciocínio em relação a sua *performance* no atual mundo globalizado. O novo cenário econômico e comercial tem colaborado para que as empresas busquem novos instrumentos jurídicos, pois, cada vez mais, são encontradas organizações econômicas com algum tipo de vínculo com outras.

Com a acirrada concorrência provocada pelo capitalismo moderno, a união de empresas consiste hoje em uma estratégia decisiva na organização corporativa. A combinação de necessidades técnicas e produtivas e da concentração de controle, torna intensa a busca pela sobrevivência na conjuntura econômica atual.

Tais empresas têm organizado grupos entre si e almejam a cooperação mútua e a concentração das atividades. Assim, elas desejam entrar ou mesmo se manter no movimento econômico no século XXI, procurando meios capazes de assegurar sua influência no mercado, o aumento de sua produção e também o desenvolvimento de suas atividades tanto em âmbito nacional como também internacional. Esse processo de concentração da economia está diretamente ligado ao desenvolvimento do sistema capitalista.

Contudo, esse fenômeno de associação não é atual, ele remete ao século XVIII, com o início do capitalismo e da Revolução Industrial. O moderno conceito jurídico de empresa, tal qual é conhecida hoje, desenvolveu-se a partir dessa época, e, somente no início do século passado, surgiram as primeiras concentrações capitalistas, ainda sob a característica principal do individualismo.

Ainda assim, a coligação de empresas somente ganhou forças na primeira metade do século XX, especialmente depois da Primeira Grande Guerra (1914 – 1918), período no qual o mundo sofreu profundas transformações sociais e econômicas, que implicaram o avanço tecnológico, econômico e jurídico.

Houve, então, a necessidade das empresas se unirem a fim de atenderem às necessidades do desenvolvimento tecnológico e dos novos processos de produção e de pesquisa, bem como do domínio ou da supremacia dos mercados de produção e de consumo.

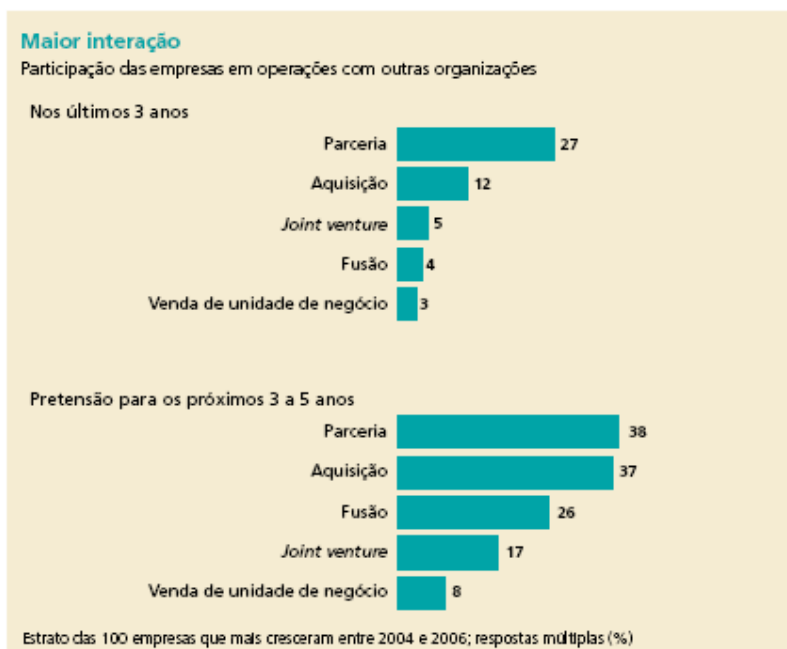
Alguns fatores, de diferentes pontos de vista, são determinantes para esse processo de cooperação:

1. Do ponto de vista técnico: a necessidade de diminuição de dependência da produção e de um ajuste energético levam as empresas modernas a racionalizar seus métodos de produção, usar as melhores aptidões de seus parceiros, como também procuram novas tecnologias – conseqüentemente, aumentando a sua competitividade;
2. Do ponto de vista comercial: as empresas buscam a conquista de mercados ou uma melhor presença nos mesmos, face ao intercâmbio internacional de bens e serviços;
3. Do ponto de vista financeiro: as empresas têm a necessidade de adquirir a potência econômica necessária para impor-se em um mercado cada vez mais competitivo, para isso procuram reunir capital para tal desenvolvimento.

Hoje, a formação de conglomerados empresariais acontece em praticamente todas as áreas de economia: produção e comercialização de bens, prestação de serviços, empresas ligadas à tecnologia, etc., e são inúmeras as vantagens para o seu desenvolvimento, como o fortalecimento das empresas, a redução dos custos, a ampliação dos mercados, a concentração da gestão, a redução e eliminação da concorrência, etc.

De “vilão” para a economia (já que em outros tempos prejudicava a concorrência), os conglomerados empresariais passaram a ser considerados como a principal forma de sobrevivência no mercado em um sistema econômico extremamente competitivo. E, para o fenômeno da integração empresarial, são utilizadas inúmeras denominações, como “parceria”, “alianças estratégicas”, ou “empreendimentos conjuntos”, por exemplo. Tem-se ainda os “consórcios”, “fusões” e “*holdings*”. Com o gráfico<sup>67</sup> abaixo, vê-se a importância dessas operações:

<sup>67</sup> PEQUENAS e médias empresas que mais crescem no Brasil: uma pesquisa sobre visões práticas que aceleram o ritmo de expansão dos negócios. **Exame-PME**, São Paulo, 2007. Disponível em: <[http://www.pbti.com.br/img/relatorio\\_exame\\_PME\\_2007.pdf](http://www.pbti.com.br/img/relatorio_exame_PME_2007.pdf)>. Acesso em: 2 jan. 2008.



**Gráfico 1 – Participação das empresas em operações com outras organizações**

Fonte: Exame-PME

É nessa conjuntura que surge a *joint venture*. Somente a título de introdução ao tema, ela corresponde a um modo de cooperação entre empresas independentes, sendo sua principal característica a realização de um projeto comum, ou empreendimento, com prazo para término pré-determinado, não se esquecendo que tal união pode criar ou não uma nova empresa para realizar atividade econômica produtiva.

## 2.2 Joint Ventures

Primeiramente, deve-se entender a *joint venture* como o fruto de um experimento de empresários de determinada época (até hoje largamente utilizada), e não como uma criação meramente teórica, concebida por doutrinadores ou imposta por legisladores. Assim explica-se porque, até nos dias atuais, as *joint ventures*, mesmos com o passar dos anos, não perderam sua essência, ou seja, a noção de cooperação entre empresas.

Como já afirmado anteriormente, esse tipo de associação empresarial tem como ponto determinante a concretização de um empreendimento comum entre duas ou mais empresas, que tenham como objetivo desempenhar uma série de atividades, tais como projetos industriais, execução de obras, pesquisas, atividades financeiras, prestação de serviços etc.

Entretanto, sabe-se que seu maior desenvolvimento é constatado no âmbito do comércio internacional, para os quais a *joint venture* tem grande valia, passando a ser instrumento essencial para a concretização de negociações. Com esse de acordo, pode-se alcançar novos mercados, transferir tecnologia, ou ainda é possível usá-lo como forma de aporte de capital.

### 2.2.1 Breve histórico

A primeira noção de *joint venture* pode ser encontrada no direito anglo-saxônico, ainda nos séculos XVII e XVIII, quando o ordenamento jurídico inglês já tratava da associação de empresas somente no âmbito de seu direito interno (*partnerships*)<sup>68</sup>. Contudo, tais associações empíricas foram levadas aos limites extraterritoriais com a evolução e o crescimento dos negócios pelos ingleses, atingindo a amplitude de seu uso nos negócios internacionais. Naquela época, todo um ambiente econômico-jurídico propiciava o nascimento desse novo instituto, já denominado como *joint venture*, na medida em que as associações eram cada vez mais comuns na Europa, principalmente na Inglaterra industrial.

Então, para melhor compreender a origem das *joint ventures*, deve-se ir a busca das *partnerships*, tanto as inglesas como as americanas. Do ponto de vista morfológico, a denominação *partnership* vem do vocábulo inglês *to part* (compartir), que designa as relações existentes entre duas ou mais pessoas que possuem negócios em comum e que também agem perante terceiros em conjunto.

A princípio, as *joint ventures* (ou *joint adventures*) nasceram para o direito anglo-saxão com a conotação de uma “aventura conjunta” através de um contrato previsto no direito marítimo, no qual os “aventureiros” visavam auferir lucros com negócios de exportação / importação pelos mares, sob a responsabilidade de despachantes e agentes. Como cita Daniel Ferraz<sup>69</sup> (2001), o primeiro texto legal inglês a prever esse tipo de associação foi o *Partnership Act* (1890), que a conceitua como a relação estabelecida entre um grupo de pessoas que atuam conjuntamente nos negócios, com objetivo de lucro,

<sup>68</sup> A lei inglesa nunca considerou esse tipo de contrato como uma figura autônoma, com características próprias. As *joint ventures* sempre assumiam um caráter pessoal, como *particularized partnership* ou, ainda, *special partnership*.

<sup>69</sup> FERRAZ, Daniel Amin. *Joint venture e contratos internacionais*. Belo Horizonte: Mandamentos, 2001.

sendo que todos os *partners* respondem pela associação perante terceiros<sup>70</sup>. Aliás, outros tipos de reuniões, caracterizadas principalmente pela responsabilidade limitada de seus participantes, já eram previstas no direito anglo-saxão através do *Company Act* (1862) e depois através do *Limited Partnership Act* (1907).

No entanto, a noção de risco conjunto não existia para o direito inglês tradicional, ainda que se reconheça a acepção comercial da palavra *adventure*. Para este ordenamento jurídico, o termo significava apenas o envio de mercadorias para o exterior, sob a responsabilidade de um mandatário, sendo que a mercadoria deveria ser comercializada da melhor maneira possível, para o benefício dos proprietários. Assim, fica claro que a *joint adventure* inglesa se aproximava bem mais do instituto do mandato mercantil e não tinha o significado que interessa para o presente trabalho.

O conceito escocês do termo, mais preciso, para o qual seria uma *limited partnership* restrita a um negócio, uma especulação, uma operação comercial ou uma viagem, na qual os sócios ocultos, ou mesmo conhecidos, não utilizavam uma denominação social e nem mesmo eram responsáveis quando transpassavam os limites dos negócios<sup>71</sup>. Não era ainda um instituto jurídico independente, mas tão-somente uma forma especial da sociedade limitada.

Já para o Direito americano, mesmo tendo como base a *partnership* inglesa, a noção de *joint venture*, ao mesmo tempo, agrega idéias holandesas e francesas, advindas do período de colonização (século XVIII) e do grande volume de comércio com estes países. A legislação francesa, por exemplo, contribuiu com o conceito de *sócio oculto*, presente nas sociedades por comandita e em conta de participação, para o desenvolvimento de uma *joint venture* tipicamente americana.

As primeiras associações com as características de uma *joint venture* em território americano ocorreram principalmente na segunda metade do século XIX, sendo o marco inicial a formação da *Terminal Railroad Association of St. Louis*, em 1889, que tinha como objetivo aparelhar e incrementar uma importante malha ferroviária americana. Posteriormente, alguns ramos específicos da indústria, como o petrolífero, o químico e do aço, passaram a se

<sup>70</sup> Observa Ferraz que quando um terceiro contrata com um dos partícipes, aquele deverá gozar da devida proteção de seu direito, determinada a responsabilidade de todos os *partners* “à medida que estes se outorgam um recíproco poder para a realização dos fins do ‘negócio comum’”, sendo algo semelhante às uma sociedade de responsabilidade ilimitada. FERRAZ, Daniel Amin. *Joint venture e contratos internacionais*. Belo Horizonte: Mandamentos, 2001. p. 105.

<sup>71</sup> BELL, George Joseph. *Principles of the Law of Scotland*. 4. ed. Edinburgo: The Clark Law Bookseller, 1839. p. 146 apud BAPTISTA, Luiz Olavo; DURAND-BARTHEZ, *Les associations d’entreprises (joint ventures) dans le commerce international*. 2. ed. Paris: Feduci, 1991. p. 6.

interessar por esse tipo de associação, com o objetivo específico de pesquisa e desenvolvimento conjunto<sup>72</sup>.

Todavia, no início, os tribunais americanos insistiam em não tipificar o contrato de *joint venture* como um contrato autônomo e adaptavam-no a outras formas de associação entre empresas já existentes no ordenamento jurídico, como as *partnerships*, as filiais comuns, as sociedades de fato ou por ações ou consórcios<sup>73</sup>. Tanto fizeram que, até a década de 40, já havia perdido sua importância para os operadores econômicos, mesmo ainda sendo uma opção alternativa para as relações econômicas que até então surgiam.

Somente após a Segunda Guerra Mundial ocorreu o desenvolvimento e a intensificação do uso dos contratos de *joint venture*, uma vez que atendia satisfatoriamente às necessidades de flexibilidade exigidas pelos novos modelos organizacionais, permitindo um relacionamento entre empresas relativamente seguro. Consistia no meio mais fácil para atender aos anseios americanos da época, que eram os de realizações de grandes obras (nas quais estavam presentes grande volume de dinheiro e conhecimento) sem muitas restrições econômicas ou jurídicas. Nessa época, os operadores jurídicos começaram a buscar a essência desses contratos e, assim, conseguiram diferenciá-los dos demais contratos. Em um julgamento específico, “*West Caldwell v. Borough of Caldwell*”<sup>74</sup>, foram determinadas, pela primeira vez, de forma sistemática, as características fundamentais das *joint ventures*, que seguem: a) a colaboração das partes para a ação conjunta através de dinheiro, esforços, trabalho, conhecimento, técnicas ou outro bem de valor econômico; b) um interesse patrimonial conjunto para o empreendimento; c) o controle conjugado do negócio em questão; d) a expectativa do lucro; e) o direito a participação nos lucros do negócio; e f) a limitação do negócio a um empreendimento único ou empresa *ad hoc*.

O êxito das *joint ventures* também foi extraordinário no campo dos negócios internacionais, devido a sua principal característica de adaptação aos inúmeros regramentos jurídicos de diferentes países. Além disso, através desse tipo de contrato os parceiros podem manifestar as suas mais diversas vontades, segundo as características de cada país onde o empreendimento será erguido, passando a ser considerado como “ferramenta capaz de

<sup>72</sup> Strenger ainda enfatiza que as *joint ventures* tornaram-se os instrumentos ideais para determinadas áreas, como a petrolífera, pois havia possibilidade de colocar em plano paritário o investidor estrangeiro e o país hospedeiro. STRENGER, Irineu. **Contratos internacionais de comércio**. 4 ed. São Paulo: LTr, 2003. p. 429.

<sup>73</sup> Contudo, as *joint ventures* em nada se assemelhavam com as demais formas de associações previstas na *common law*, principalmente em relação às *partnerships*, uma vez que nelas havia a possibilidade de existência dos “sócios ocultos”, que eram inadmissíveis para o direito anglo-saxão.

<sup>74</sup> BAPTISTA, Luiz Olavo. A “joint venture” : uma perspectiva comparativista. **Revista de Direito Mercantil: Industrial, Econômico e Financeiro**, São Paulo, ano 20, n. 42, p.52, abr./jun. 1981.

resolver as novas questões que lhes apresentavam a medida que passavam a atuar no mercado mundial”<sup>75</sup>.

Hodiernamente, as *joint ventures* são aplicadas nos mais diversos ramos de atividades nos Estados Unidos e em todo mundo, sendo hoje considerada como forma de estratégia empresarial para a expansão das atividades de uma empresa ou um conglomerado empresarial, e não apenas a simples constituição de um empreendimento comum com elevado grau de investimento.

Tem-se nas palavras de Taubman<sup>76</sup> uma boa e sintética idéia de como a *joint venture* evoluiu e tornou-se importante para os Estados Unidos, uma das principais economias do planeta. Para ele, “a América assimilou a experiência francesa, emprestou o nome escocês, e criou sua própria organização dos negócios, dando o nome de *joint venture* ou *joint adventure*”.

### 2.2.2 Conceito e natureza das *joint ventures*

Conceituar *joint venture* é uma tarefa árdua, pois não existe uma posição única e precisa entre os doutrinadores e nem mesmo uma tipificação legal, nem pela legislação nacional e nem pela estrangeira. Uma *joint venture* não passa a existir por causa de lei e nem por ela são criadas, nasce simplesmente de um contrato formal ou informal. Para a sua validade, não é necessária nenhuma forma especial ou outro acordo formal quanto à execução, “pois a conduta das partes e outros fatos e circunstâncias justificarão a interferência de que tal acordo existe”<sup>77</sup>.

Para Batista e Ríos, a noção de *joint venture* como uma criação da prática privada, transita entre conceitos antagônicos, já que sua origem consiste em uma composição entre a criação civilista e o interesse prático e consuetudinário da *commom law*<sup>78</sup>. Dessa forma,

<sup>75</sup> FIORATI, Jete Jane. **Direito do comércio internacional**: OMC, telecomunicações e estratégia empresarial. Franca: Ed. UNESP-FHDSS, 2006. p. 174.

<sup>76</sup> TAUBMAN, Joseph. *The joint venture and tax classification* New York: Federal Legal Publications, p. 81, apud BAPTISTA, Luiz Olavo; DURAND-BARTHEZ, Paschal. **Les associations d'entreprises (joint ventures) dans le commerce international**. 2. ed. Paris: Feduci, 1991. p. 8.

<sup>77</sup> BAPTISTA, Luiz Olavo. A “joint venture” – uma perspectiva comparativista. *Revista de Direito Mercantil*. São Paulo, ano 20, n. 42, p. 39-59, abr.:jun. 1981, p. 53. Baptista ainda complementa que “como um conceito jurídico, uma *joint venture* não é um *status* criado (diretamente) pela lei, mas sim uma relação jurídica assumida voluntariamente e nascida totalmente *ex contractu*”.

<sup>78</sup> BAPTISTA, Luiz Olavo; RÍOS, Aníbal Sierralta. **Aspectos jurídicos del comercio internacional**. Peru: Fondo Editorial de la Academia Diplomática de Peru, 1992, p. 185: “*Nacidos como creación de la práctica privada, los contratos y las operaciones de joint ventures han adquirido real dimensión e importancia. Su propio origen, una mezcla de la creación civilista y el interés práctico y consuetudinario del commom law, son una muestra de que la institución se mueve entre concepciones, a veces, antagónicas*”.

coube aos tribunais americanos, através de sua jurisprudência, atribuírem os primeiros conceitos para esse tipo de associação, pois, na tentativa de dar um significado ao termo em questão, a literatura jurídica o faz de modo amplo e vago, sem a precisão necessária para seu devido entendimento. Até hoje, o termo *joint venture* tem sido usado para descrever várias formas de “aventuras conjuntas” das mais diferentes formas, estruturadas ou não, nacionais ou internacionais.

Irineu Strenger complementa essa definição quando afirma que além de sua origem jurisprudencial, a *joint venture* também é fruto da prática empresarial internacional, “e somente a partir do contrato internacional das *joint ventures* foi possível ter a plena percepção dessa realidade negocial para em seguida encontrar os elementos mais significativos de compreensão”<sup>79</sup>.

Na busca de um conceito mais preciso, encontra-se a definição dada ao termo pelo *International Tax Glossary*, do *International Bureau of Fiscal Documentation*, que considera a *joint venture* como

Investimento em uma empresa existente ou recentemente formada, com ou sem personalidade jurídica, em cujo capital duas ou mais empresas legal e economicamente independentes ou grupos econômicos tem uma participação controladora determinada por um acordo de mútua cooperação, que disciplina obrigações de contribuições específicas, direção conjunta em vários níveis e os graus de atribuição de responsabilidade, lucros e riscos na forma acordada.<sup>80</sup>

Baptista e Durand-Barthez apresentam também a definição dada por Rowley<sup>81</sup>, com uma associação de duas ou mais pessoas que conduzem um empreendimento comercial com objetivo de lucro. Alias, os próprios autores apresenta a sua definição para *joint venture* como uma

<sup>79</sup> STRENGER, Irineu. **Contratos internacionais de comércio**. 4. ed. São Paulo: LTr, 2003. p. 429.

<sup>80</sup> International Tax Glossary. Amsterdam: International Bureau of Fiscal Documentation, 1988. apud TAVOLARO, Agostinho Toffoli. Joint Venture. *Revista do Instituto dos Advogados de São Paulo*, Ano 6, n. 11, jan-jun, 2003. p. 257. “The concept is usually referred to as investment in an existing or newly established enterprise, whether or not incorporated, in the capital of which two or more legally and economically independent enterprises or other economic subjects from one or more countries have a controlling participation according to a mutual cooperation agreement which provides for an obligation to make specific contributions, a joint conduct of management responsibilities at some level and a certain degree of liability and profit and risk sharing according to a commonly agreed formula”.

<sup>81</sup> ROWLEY, Scott. *Modern Law of Partnership*. V. 2. Indianapolis: The Merryl Books, 1916. p. 1933 apud BAPTISTA, Luiz Olavo; DURAND-BARTHEZ, Paschal. **Les associations d'entreprises (joint ventures) dans le commerce international**. 2. ed. Paris: Feduci, 1991. p. 10. “An association of two or more persons to carry out a single business enterprise for profit”.

Associação com caráter contratual, limitada a um objeto (empreendimento), baseada em uma comunidade de meios e no risco conjunto, com um igual acesso dos participantes às tomadas de decisões. Contudo, é necessário fazer presente a idéia que, na sua acepção prática, esta noção de risco conjunto é um pouco mais restritiva, dado que comporta um critério suplementar, referente à divisão dos resultados, que provoca a necessidade de uma modalidade societária dotada o não de personalidade jurídica<sup>82</sup>.

Pode-se então apurar que as principais características de uma *joint venture* são: a) comunidade de interesses e esforços dos parceiros (ou *co-ventures*, ou *partners*) – cada parceiro colabora para o objetivo comum com bens (como com plantas industriais, tecnologia ou mesmo tempo dedicado ao projeto), dinheiro e direitos<sup>83</sup>; b) busca de um objetivo comum, como um acordo de cooperação ou de controle conjunto do empreendimento; c) existência dos lucros e submissão às perdas; d) faculdade para representar e obrigar seus *partners* perante terceiros; e) dever de lealdade, devendo cada parceiro atuar nos limites determinados em contrato; e f) individualidade das empresas participantes, pois o contrato de *joint venture* não deve consistir numa absorção total de seus colaboradores<sup>84</sup>.

Mesmo com a discriminação das características acima aludidas, elas não bastam para dar um conceito preciso de *joint venture*, mas ajudam os tribunais, principalmente os norte-americanos, a identificá-la e diferenciá-la dos demais tipos de associação, como as *partnerships*.

Entretanto, para Baptista e Ríos<sup>85</sup>, a essência desse instituto está na questão da busca das partes de um escopo comum ao empreendimento, que delimita a atuação dos mesmos, já que a gestão dos negócios será uma ação conjunta, e qualquer decisão de um dos *partners* não poderá ser contraditada pelos outros, se feita dentro dos limites do contrato.

Entre os doutrinadores brasileiros, as noções de aventura conjunta e empreendimento comum também são predominantes nos conceitos de *joint ventures*

<sup>82</sup> BAPTISTA, Luiz Olavo ; DURAND-BARTHEZ, Pascal. **Les associations d'entreprises (joint ventures) dans le commerce international**. 2. ed. Paris: Feduci, 1991., p. 56. “une association de caractère contractuel à objet limité, comportant la mise en commun de moyens et de risques et un égal accès des participants à la prise de decision. Cependant, il faut garder présent à l'esprit que, dans son acception courante auprès des praticiens, la notion de joint venture est légèrement plus restrictive puisqu'elle comporte un critère supplémentaire, à savoir le partage de résultats qui entraîne la présence d'une forme de société dotée ou non de la personnalité morale ”.

<sup>83</sup> LE PERA, Sergio. **Joint venture y sociedad: acuerdos de coparticipación empresarial**. 3. ed. Buenos Aires: Editorial Astrea de Alfredo y Ricardo Depalma, 1997. p. 75. “La investigación final debe dirigirse a determinar si las partes han unido sus bienes, interés, habilidades y riesgos de tal manera que sus respectivas contribuciones se ha unificado para los fines de una aventura en particular.”

<sup>84</sup> BAPTISTA, Luiz Olavo. A “joint venture”: uma perspectiva comparativista. **Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro**, São Paulo, ano 20, n. 42, p. 52, abr./jun. 1981.

<sup>85</sup> Id.; RÍOS, Aníbal Sierralta. **Aspectos jurídicos del comercio internacional**. Peru: Fondo Editorial de la Academia Diplomática de Peru, 1992. p. 190.

apresentados, mesmo sendo, algumas vezes, facilmente confundidas com consórcios de empresas. Carlos Alberto Bittar apresenta o seguinte conceito para o termo: “contrato associativo, por meio do qual os empresários reúnem recursos ou técnicas em empreendimento de interesse recíproco”, e continua, afirmando que esse tipo de contrato é o único que mantém os parceiros em “posições equilibradas, ou ajustadas, no empreendimento, mediante contribuição em numerário, em bens ou em tecnologia, ou pela combinação de ativos corpóreos ou incorpóreos”<sup>86</sup>. Já Maristela Basso (2002, p. 42) conceitua a *joint venture* como “mecanismos de cooperação entre empresas, que não tem uma forma específica, tendo em vista sua origem e seu caráter contratual: possuem natureza associativa (partilha dos meios e dos riscos), podendo apresentar objetivos e duração limitados ou ilimitados”<sup>87</sup>.

Rasmussen (1988, p. 177), em uma abordagem de caráter mais econômico do que jurídico define a *joint venture* como

Uma fusão de interesses entre uma empresa com um grupo econômico, pessoas jurídicas ou pessoas físicas que desejam expandir sua base econômica com estratégias de expansão e/ou diversificação, com propósito explícito e lucros e benefícios, com duração permanente ou a prazos determinados<sup>88</sup>

Enfim, vê-se a dificuldade em estabelecer um conceito definitivo para *joint venture* diante dos vários aspectos que ela pode assimilar em cada ordenamento jurídico. Contudo, ficam claros os pontos fundamentais em comum, tanto na doutrina especializada nacional quanto na estrangeira, para um entendimento do instituto no âmbito do comércio internacional, podendo-se resumi-lo em: a associação e a contribuição de duas ou mais pessoas para a realização de um empreendimento comum. Cabe assim ao campo dos negócios internacionais a tentativa de desenvolver um conceito mais preciso para as *joint ventures*, uma vez que o campo jurídico não consegue estabelecer claramente. Resta apenas aguardar que a prática negocial seja assimilada pelos ordenamentos de cada país e pelo sistema legal internacional, como ocorreu com outros institutos do Direito do Comércio Internacional.

Em termos práticos, para que um contrato de *joint venture* se concretize, são necessárias várias etapas diferentes, as quais contribuirão com uma melhor estruturação ao empreendimento em comum, ainda mais quando um dos *co-ventures* é estrangeiro, para os

<sup>86</sup> BITTAR, Carlos Alberto. **Contratos comerciais**. 2. ed. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1994. p. 214.

<sup>87</sup> BASSO, Maristela. **Joint ventures: manual prático das associações empresariais**. 3. ed. rev. e atual. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002. p. 42

<sup>88</sup> RASMUSSEN, Uwe Waldemar. **Holdings e joint ventures**. 2 ed. São Paulo: Aduaneiras, 1988. p. 177.

quais regras especiais precisam ser cumpridas. Assim, antes da contratação das *joint ventures*, alguns aspectos deverão ser analisados pelas partes.

Primeiramente, e de suma importância, deverá ser considerada a forma do aporte de recursos no empreendimento da *joint venture*, da mesma forma que ocorre na constituição de uma nova empresa. Poderá ser ele feito com bens tangíveis, como equipamentos, ferramentas, maquinário, manuais operacionais e fontes de matéria-prima, que deverão ser avaliados e identificados para a sua utilização na *joint venture*. Os ativos intangíveis, ou intelectuais, também poderão ser objetos de aporte de recursos nesse tipo de parceria, tais como patentes, processos de produção inovadores, *know-how* e marcas<sup>89</sup>. E, uma última forma de aporte de recursos em *joint venture* é através da atualização tecnológica e *know-how*, o que significa a formação e a continuidade de uma *joint venture*. Assim, durante a existência desse acordo, a tecnologia fornecida por um ou mais *co-ventures* deverá ser atualizada constantemente, podendo essa obrigação de renovação de tecnologia estar prevista em cláusula específica no “acordo-base”, pela qual as partes são obrigadas a fornecer ao empreendimento comum, novas tecnologias e novos processos de produção alcançados individualmente.

Ainda, após tais considerações, a formação de uma *joint venture* deverá seguir um processo de planejamento para que haja sucesso e solidez. Uma primeira etapa é a assinatura de um protocolo de intenções, no qual sejam enunciados os objetivos gerais da *joint venture*, estratégias operacionais, previsões e prazos para sua instalação e início de operações, segmentação mercadológica de atuação, etc. Ou seja, um resumo do porquê da constituição do empreendimento. Desse mesmo documento, poderá constar uma análise das motivações que levam à contratação de instrumento de cooperação, uma análise das contribuições de cada parte para a constituição do empreendimento e suas principais vantagens, a fim de sedimentar o interesse na realização de um futuro contrato; e, depois, uma indicação inicial de um futuro corpo diretivo da *joint venture* e a identificação dos principais componentes de gestão (política de gestão conjunta e análises dos recursos humanos e operacionais já existentes e futuramente necessários).

<sup>89</sup> Segundo Daniel A. Ferraz, esse tipo de aporte de capital é essencial para a formação de *joint venture*, se confundindo, inclusive, como um dos principais estímulos para a formação de uma *joint venture*, não significando, contudo, que investimentos em capital não sejam importante. FERRAZ, Daniel Amin. **Joint venture e contratos internacionais**. Belo Horizonte: Mandamentos, 2001, p. 148.

### 2.2.3 Modalidades

Dividir em modalidades significa estruturar um assunto em um sistema de classificação, que deverá ser fundado em um conjunto de conhecimentos, entidades ou objetos, com o objetivo de facilitar o estudo dos mesmos, seja esse sistema elaborado de diferentes formas, conforme os critérios alfabético, associativo, hierárquico, numérico, ideológico, espacial, cronológico, etc.

Assim, para melhor se compreender as *joint ventures*, faz-se imprescindível apresentar as modalidades propostas pela maioria dos autores especialistas no tema, levando-se em conta os critérios da nacionalidade, o tipo de associação de capitais, a forma de constituição adotada, a vontade dos *partners* e o tempo de duração. Com essa classificação, torna-se mais claro entender qual é a melhor opção de *joint venture* para cada tipo de empreendimento.

#### 2.2.3.1 Nacionais e internacionais

Nesse caso, a classificação das *joint ventures* depende exclusivamente da nacionalidade dos *co-ventures*. Assim, serão nacionais quando as empresas envolvidas no contrato são de uma mesma nacionalidade; já as internacionais, as que realmente interessam para o presente trabalho, são compostas por duas ou mais empresas de nacionalidades distintas, sendo que uma geralmente é proveniente do país onde se pretende executar o empreendimento que é o objetivo da *joint venture*.

Parece simples em um aspecto superficial, mas definir esse tipo de associação entre empresas de diferentes países tornou-se tarefa difícil para os doutrinadores. Pelo constante uso, compreender as *joint ventures* internacionais fez-se necessário. Contudo, a imprecisão do conceito de *joint venture* nos diversos ordenamentos jurídicos, como já explanado anteriormente, dificulta uma definição mais completa quando se trata de parcerias internacionais, além daquelas que as definem como uma simples associação de interesses comuns. Salienta Maristela Basso:

Assim, enquanto persistem as imprecisões acerca de uma definição clara e precisa de *joint venture*, transportável para todas as legislações, o melhor é não correr o risco de congelar essa figura em um ou outro instituto conhecido de direito interno (nacional) e considerar que as *joint ventures* são mecanismos de cooperação entre empresas, que não tem forma específica, tendo em vista a sua origem e seu caráter contratual: possuem natureza associativa (partilha dos meios e dos riscos), podendo apresentar objetivos e duração limitados ou ilimitados<sup>90</sup>.

Mesmo com tais dificuldades, as *joint ventures* internacionais trazem vantagens a todos envolvidos. Por exemplo, aos investidores estrangeiros fica mais fácil o acesso ao mercado pretendido, pois o conhecimento local do parceiro pode beneficiá-lo; ao parceiro nacional, é dado o acesso a uma tecnologia até então não desenvolvida no país receptor, bem como a capacidade empresarial e financeira do parceiro estrangeiro.

#### 2.2.3.2 *Equity joint ventures* e *Non-equity joint ventures*

Um segundo critério usado para a classificação das *joint ventures* é a associação de capitais, ou seja, a participação financeira de cada *co-venture*. Quando esta existe, tem-se uma *equity joint venture*, ou, nas palavras de Baptista,

A *equity joint venture* é caracterizada pelo investimento direto de capital em outras empresas já existentes ou criadas no ato que se realiza através da aquisição por qualquer forma, de participação acionária<sup>91</sup>.

Entretanto, quando não existe a contribuição de capitais de todos os participantes, a associação será considerada uma *non-equity joint venture*. Nesse caso, somente um ou alguns dos *co-ventures* figuram como credor ou como investidor financeiro, com todos os riscos do negócio.

Geralmente, as primeiras são formadas com a constituição de sociedades, ou sejam elas anônimas, limitadas, ou ainda qualquer outra forma prevista em lei. Já as *non-equity joint ventures* são elaboradas com fórmulas contratuais, muitas vezes pré-estabelecidas, como por exemplo, contratos de parceria ou de consórcio entre empresas.

<sup>90</sup> BASSO, Maristela. **Joint ventures**: manual prático das associações empresariais. 3 ed. rev. e atual. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002. p. 42.

<sup>91</sup> BAPTISTA, Luiz Olavo. A “joint venture”: uma perspectiva comparativista. **Revista de Direito Mercantil: Industrial, Econômico e Financeiro**, São Paulo, ano 20, n. 42, p. 54, abr./jun. 1981.

Deve-se notar que, quando os signatários de um contrato de *joint venture* optam pela *equity joint venture*, é porque um ou parte dos *partners* tem alguma especialidade, algum conhecimento específico que não queira divulgar, ou que seja preciso limitar a utilização pela outra parte somente através de contratos de concessão, licenciamento ou venda.

### 2.2.3.3 *Corporate ventures e non-corporate ventures*

Esta talvez seja a categoria mais importante quando se fala da classificação das *joint ventures*, pois trata diretamente da forma de associação adotada pelos parceiros. Elas poderão ser divididas em *corporate joint ventures*, quando a associação de interesses dos *co-ventures* dá origem a constituição de uma pessoa jurídica (sociedade); e em *non-corporate joint ventures*, quando não se tem o nascimento de uma empresa distinta.

Esclarecendo: em uma *corporate joint venture* existem todas as características específicas de uma sociedade: a) os investimentos, sejam financeiros ou não, de cada *co-venture*, possibilitando alcançar o objetivo da associação; b) a repartição dos lucros e dos prejuízos; e c) o interesse comum dos participantes da *joint venture*. Essa nova empresa a ser constituída é autônoma daquelas que a compõem e deve ser formada de acordo com os requisitos legais previstos para a forma societária escolhida pelo país no qual é realizada a parceria. Contudo, essa autonomia não consiste em independência total do empreendimento, pois é pela terceira empresa que seus sócios conseguem os meios para alcançar o objetivo da *joint venture*. Vale lembrar, segundo Strenger, que a “*joint venture* nasceu, exatamente, para distinguir o seu acordo institucional do constitutivo de uma sociedade. O único liame possível da *joint venture corporation* com o contrato de *joint venture* é que o primeiro outra coisa não é senão o efeito do contrato”<sup>92</sup>.

Entretanto, se as características acima elencadas não estiverem presentes, tratar-se-á de uma *non-corporate joint venture*, contratual (*contractual joint venture*), que se constitui da mera associação de interesses entre empresários. Nesse caso, todos os riscos do empreendimento são compartilhados diretamente pelos parceiros, pois tratam-se de processos temporários e específicos.

Ainda nos Estados Unidos, as *corporate joint ventures* foram criadas como meio de limitar os riscos do empreendimento através de uma sociedade por ações, afastando assim

<sup>92</sup> STRENGER, Irineu. Contratos internacionais de comércio. 4 ed. São Paulo: LTr, 2003. p. 432.

a responsabilidade ilimitada dos sócios, comum às *partnerships* do direito anglo-saxão. Hoje, são destinadas aos investidores não especulativos e são usadas principalmente no caso de empreendimentos que requerem um vultoso volume de capitais, ou cujo tempo de associação entre as empresas seja extenso, ou ainda, se é necessária a utilização de estrutura física fabril ou planta específica para o desenvolvimento do projeto previsto no acordo. A finalidade da *joint venture* determinará qual o tipo de associação será a escolhida.

#### 2.2.3.4 *Voluntárias e necessárias*

Esta diferenciação é proposta por Andrea Astolfi<sup>93</sup>, que entende por *joint ventures voluntárias* aquelas nas quais existe a verdadeira vontade de cooperação (ou mesmo concentração) entre as empresas, sendo esse aspecto o mais importante. São mais comuns entre as empresas procedentes de países industrializados.

Já as *joint ventures necessárias* são frutos de legislações restritivas referentes a investimentos estrangeiros (obrigam a associação de empresas forasteiras com empresas locais), freqüentemente encontradas em países em via desenvolvimento. Em tais países, torna-se o único instrumento para a cooperação empresarial e para a realização de investimentos estrangeiros, pois prevêem a participação local na sua gestão.

#### 2.2.3.5 *Transitórias e permanente*

Por fim, podem-se classificar as *joint ventures* em *transitórias* e *permanentes*, levando-se em conta a intenção de permanência dos seus participantes no empreendimento, sejam as mesmas contratuais ou empresariais. As primeiras são mais comuns nos casos de associações formadas através de sociedades por conta de participação e consórcios; já as permanentes são comumente localizadas em casos de investimentos mais duradouros, como no caso de filiais instaladas em distintos países ou nos casos de *joint venture corporations*.

<sup>93</sup> ASTOLFI, Andrea. **El contrato internacional de “joint venture”**. Traducido por el Dr. Guillermo A. Moglia Claps. Buenos Aires: Ediciones de Desalma, 1983.

#### 2.2.4 *Joint ventures* e o seu enquadramento na legislação societária brasileira

Já foi mencionada anteriormente a extraordinária capacidade de adaptação dos contratos de *joint ventures* aos mais diferentes ordenamentos jurídicos, assumindo os contornos necessários no país de atuação. Por não estar prevista e nem tipificada em muitos sistemas normativos, inclusive no brasileiro, a única opção que resta é enquadrá-las aos institutos já existentes na lei.

No Brasil, as *joint ventures* estão interligadas a vários regramentos jurídicos, mesmo não sendo previstas formalmente. Por seu conceito amplo, desde as leis societárias até aquelas ligadas à propriedade intelectual poderão delimitar o âmbito de aplicação de um contrato desse tipo. Desse modo, será analisado como as *joint ventures* se enquadram na atual legislação societária brasileira.

Foi visto que uma *joint venture* não precisa, necessariamente, tomar contornos de uma nova empresa, mas, em alguns casos, como em empreendimentos de longa duração, por exemplo, torna-se importante a constituição de uma empresa com identidade jurídica diferente dos *co-ventures*, ou seja, de uma *corporate joint venture*, devido a todo um apoio normativo e institucional que é dado às empresas constituídas em território nacional.

A legislação brasileira abriga várias formas de sociedades, desde aquelas sem fins lucrativos, até as consideradas empresárias, ou seja, as empresas que buscam a aferição de lucros e o desenvolvimento da atividade empresarial. Dentre as últimas, que, no caso das *joint ventures*, seriam as mais apropriadas, têm-se as sociedades limitadas e as sociedades anônimas.

As sociedades limitadas estão regulamentadas no Código Civil vigente (Lei nº 10.406 de 10.01.2002) de forma bastante abrangente, tratando de temas como quotas, administração, conselho fiscal, assembléia, redução do capital social e dissolução da sociedade; contudo, no caso de omissão, a própria lei dispõe que “a sociedade limitada rege-se, nas omissões, pelas normas da sociedade simples”, ou, como faculdade do empresário, é possível adotar, de forma supletiva, as normas da sociedade anônima (art. 1.053). Hoje, esse tipo de sociedade corresponde à grande parte das empresas existente no país.

As sociedades limitadas têm como característica marcante a relativa liberdade para a sua estruturação, devido ao fato de não ser tão burocrática e sem grandes custos para a sua organização. Não se trata, a princípio, nem de uma sociedade de capital, nem de uma

sociedade de pessoas. A sociedade limitada tomará a devida forma segundo o seu objeto social.

Cada sócio em uma sociedade limitada tem responsabilidade restrita ao valor de suas quotas sociais, e isso deve estar expressamente previsto no instrumento de constituição da sociedade (contrato social); porém, todos respondem solidariamente até que o capital social seja totalmente integralizado através de dinheiro e bens. A partir da integralização, o patrimônio particular dos sócios não responde mais pelos débitos da sociedade. Conclui-se, portanto, que somente será limitada a responsabilidade dos sócios, e não da sociedade.

Nas sociedades limitadas é permitida a administração da empresa por não-sócios, desde que prevista no contrato social, sendo que, para efeito de validade perante terceiros, a renúncia do administrador somente será reconhecida após registro e publicidade do ato. A assembléia de sócios sempre ocorrerá para decisões caso o número de sócios seja superior a dez, com exceção das micros e pequenas empresas, com um número de sócios menor que dez.

O principal direito dos sócios em uma sociedade limitada é a participação nos lucros da empresa, porém, caso haja a retirada de lucros com prejuízo ao capital social, o sócio beneficiado será obrigado a repor a equivalente quantia.

Uma das mais importantes polêmicas existentes em relação às sociedades limitadas, e que realmente interessa ao presente trabalho, é a questão da participação de sócios estrangeiros. A redação do artigo 1.134 (*caput*) do Código Civil dá margem à discussão sobre a possibilidade de sócios estrangeiros participarem de sociedades limitadas em território brasileiro. O texto da lei assim se apresenta:

Art. 1.134. A sociedade estrangeira, qualquer que seja o seu objeto, não pode, sem autorização do Poder Executivo, funcionar no País, ainda que por estabelecimentos subordinados, podendo, todavia, ressaltados os casos expressos em lei, ser acionista de sociedade anônima brasileira.

Dá a entender que, em função desse dispositivo do Código Civil, seria proibida a participação de sociedades estrangeiras em sociedades limitadas brasileiras. No entanto, se tal proibição existisse, inúmeras empresas atualmente existentes poderiam ser consideradas em situação irregular, sem contar o fato de que novas limitadas não poderiam ser criadas tendo sociedades estrangeiras como sócias.

No que tange ao funcionamento no Brasil de sociedade estrangeira, o que ainda prevalece é a regra tradicional de que a sociedade estrangeira deve obter autorização do Poder Executivo para operar diretamente no Brasil, já determinada na Lei 6.404, de 1976 (Lei das S.A.). O problema criou-se na ressalva feita na lei, que estabelece que, independentemente dos casos de autorização para funcionamento direto no Brasil, a sociedade estrangeira poderia também ser acionista de sociedade anônima brasileira. Quando lido de maneira inversa, pode-se compreender que a sociedade estrangeira não poderia ser sócia de qualquer outra sociedade brasileira que não fosse uma sociedade anônima, por exemplo, uma sociedade limitada.

Desse modo, não existe qualquer problema em uma sociedade estrangeira fazer parte, como sócia, de uma sociedade limitada.

Já as sociedades por ações ou sociedades anônimas (ou simplesmente S.A.) encontram-se regulada na Lei nº 6.404/76 – conhecida como Lei das S.A.s, e diferem-se das sociedades limitadas em alguns aspectos.

Elas também deverão ser constituídas por dois ou mais sócios, entretanto o seu capital é dividido em ações de vários tipos, segundo a suas obrigações, direitos, vantagens e restrições. Além disso, a responsabilidade dos sócios é limitada ao preço da emissão das ações subscritas ou adquiridas, não respondendo a terceiros pelas obrigações assumidas pela sociedade (os terceiros só têm como garantia o patrimônio da sociedade). Diferentemente das sociedades limitadas, não existe qualquer contrato que relacione os sócios entre si, sendo consideradas “sociedades institucionais”.

Ao serem consideradas sociedades de capital (pois vivem em função deste), não é dada atenção especial à pessoa do sócio, diferentemente das sociedades limitadas, podendo ocorrer a subscrição do capital social mediante apelo público, e conseqüentemente, podendo ser o administrador dessa sociedade pessoa diferente dos sócios. Verifica-se, nas sociedades anônimas, a existência de uma grande liberdade de transferência das ações por parte dos sócios que não influi na estrutura da sociedade.

Resumidamente, as ações de uma sociedade anônima poderão ser negociadas de duas formas distintas: quando houver uma subscrição pública, ou seja, forem negociadas no mercado de capitais, através de instituições credenciadas, serão consideradas *sociedades anônimas abertas*, e, nesse caso, estão submetidas às regras da Comissão de Valores Mobiliários (CVM); ou, quando essas ações não estão disponíveis ao público, têm-se as *sociedades anônimas fechadas*, e a subscrição das ações será feita de forma privada, em assembléia geral ou através de escritura pública de constituição da empresa.

Os sócios, ao ingressarem em uma sociedade anônima através da subscrição das correspondentes ações, têm os seguintes direitos: a) a participação nos lucros da empresa; b) na hipótese de liquidação da empresa, participará da divisão de seus ativos; c) a fiscalização da gestão dos negócios; d) a preferência na subscrição de ações e outros títulos emitidos pela sociedade; e e) a retirada da sociedade, nos casos permitidos em lei.

Os atos das sociedades anônimas são de caráter público, e seus respectivos documentos serão arquivados em Junta Comercial e publicados no Diário Oficial ou em jornal de grande circulação no local da sede da empresa.

É de primordial importância os tipos societários para a formação de uma *joint venture*. Através de uma *corporate joint venture*, uma empresa estrangeira tem a possibilidade de atuar de forma indireta no Brasil, por uma sociedade nacional, estruturada e organizada em conformidade com as leis nacionais, e ainda, com sua sede e administração em território nacional. Como ressalta Basso,

A participação societária estrangeira poderá ser minoritária ou mesmo majoritária; num caso como noutro, a sociedade será considerada nacional. É bem verdade que um maior espírito cooperativo estará presente nas associações cujas parcelas de composição do capital social estejam melhor equilibradas<sup>94</sup>.

Vale lembrar que a estruturação de uma *joint venture* aos moldes de um modelo societário já existente não implica a criação de um novo tipo de sociedade, e sim o surgimento de um instrumento para as negociações mercantis que envolvem o negócio. Todos os modelos societários existentes na legislação brasileira, principalmente as sociedades limitadas e as sociedades anônimas, são suficientemente eficazes para o incremento de empreendimentos em território brasileiro que sejam referentes à criação de *joint ventures* internacionais.

#### 2.2.5 *Joint ventures* e as diferentes formas de associação empresarial

As *joint ventures*, mesmo sendo atípicas para vários ordenamentos jurídicos, são ainda muito utilizadas nas negociações internacionais. Pode-se dizer que elas se tornaram uma forma típica dentro da atipicidade<sup>95</sup>. Em poucos países ela é regulamentada, especialmente

<sup>94</sup> BASSO, Maristela. *Joint ventures: manual prático das associações empresariais*. 3. ed. rev. e atual. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002. p. 69.

<sup>95</sup> SANTOS, Alfredo José. Natureza jurídica dos acordos de *joint ventures*. *Revista Estudos Jurídicos UNESP*, Franca, n. 12, p. 189-202, 2003. p. 193.

quando se trata de acordos de colaboração entre Estado e empresas, entretanto, tais leis são vagas e não apresentam todos os requisitos essenciais de uma autêntica *joint venture*.

Assim, explica-se porque esses acordos vão tomando diferentes formas e enquadramentos, e, muitas vezes, gerando confusão para os tribunais.

A princípio, viu-se neste trabalho que a origem das *joint ventures* remete-se às *partnerships* inglesas, podendo-se destacar assim algumas semelhanças entre as mesmas, tais como o emprego em comum de meios ou recursos, a busca de ganhos ou lucros comuns e a não constituição de uma personalidade jurídica própria. Como bem observa Le Pêra<sup>96</sup>, as decisões judiciais inglesas e americanas apontam que as regras referentes às *partnerships* também seriam aplicáveis, a princípio, às *joint ventures*.

Mas, também existem algumas diferenças que claramente as distinguem, tornando cada tipo de associação um instrumento jurídico diferente. Geralmente, empresas não podem fazer parte de contratos de *partnership*, o que diferentemente acontece com as *joint ventures*, nas quais é permitida a participação. Outra significativa diferença é a responsabilidade de seus partícipes na associação, pois, enquanto na *partnership* presume-se que os *partners* agem em nome da associação e têm o poder de obrigar os demais perante terceiros, e em um contrato de *joint venture* não se presume este tipo de poder do *co-venture* (agir em nome dos demais), devendo existir um instrumento especial de delegação de poderes para tal. Assim, à medida que se aumenta o poder de obrigar, aumenta-se também a responsabilidade, pois, nas *partnerships*, a divisão dos lucros sempre estará vinculada à submissão das perdas e, assim, os *partners* estão, presumidamente, obrigados a assumi-las, o que difere das *joint ventures*, nas quais não há de se falar em presunção de perdas.

As *joint ventures* se identificam ainda, nem que seja de forma distante, com a figura do condomínio. Le Pêra, no entanto, esclarece que “uma situação de condomínio não é suficiente por si mesma para criar uma *joint venture* e tampouco consiste em uma comunidade de interesses”<sup>97</sup>.

No Brasil, as *joint ventures* são geralmente confundidas com consórcios de empresas, o que é fácil de entender. Na prática, esses institutos consistem na união de empresas para a realização de um empreendimento comum, mas existem sim diferenças que

<sup>96</sup> LE PERA, Sergio. **Joint venture y sociedad: acuerdos de coparticipacion empresarial**. Buenos Aires: Astrea, 1997. p. 72. “Si se observan las decisiones judiciales, se advertirá que éstas señalan que las reglas de la *partnership* son ‘en general’ o ‘en principio’ aplicables a los *joint ventures*.”

<sup>97</sup> Id., **Joint venture y sociedad: acuerdos de coparticipacion empresarial**. Buenos Aires: Astrea, 1997, p. 73. “Una situación de ‘condominio’ no es suficiente por sí misma para crear un *joint venture* y tampoco lo es una mera ‘comunidad de intereses’”.

os distinguem. Os consórcios de empresas são comuns na execução de obras e serviços públicos, que usualmente são de grandes dimensões, para os quais as empresas, quando sozinhas, nem sempre possuem o poderio necessário para assumir certos encargos.

Sim, os consórcios muito se assemelham com as *joint ventures*, porém o seu propósito é diferente. Refere-se a um contrato pelo qual se agrupam diversas empresas, que mantêm suas personalidades jurídicas distintas, com o objetivo de exercitarem em comum uma atividade, mantendo plena autonomia individual. Previsto na Lei nº 6.404/76 (Lei das S.A.), o consórcio entre empresas não implica a formação de uma nova pessoa jurídica, o que pode ocorrer no caso das *joint ventures*. As empresas apenas se agrupam, mas cada uma mantendo a sua estrutura e independência jurídica. Geralmente passa a existir quando duas ou mais empresas se unem para atender às necessidades ou aos interesses comuns, e que, contudo, mantêm a autonomia e unidade econômica de cada uma delas, principalmente perante terceiros que com elas negociam.

Segundo Maria Rosa de Sá Ribeiro, não se pode falar, quando se trata de *joint ventures*, em consórcios, pois através deste “não se constitui uma nova pessoa jurídica, ao contrário, agregam-se empresas umas às outras, preservando cada uma delas sua individualidade jurídica própria” e continua, defendendo “que a peculiaridade do contrato consorcial repousa justamente nessa união, sem relações de capital, que as empresas realizam, sem prejuízo da intangibilidade da personalidade jurídica de cada uma”<sup>98</sup>.

#### 2.2.6 *Joint ventures* e transferência de tecnologia

Outro ponto importante e, muitas vezes, essencial para a formação de uma *joint venture* é a questão da transferência de tecnologia. Nota-se que o capital já não se mostra tão necessário para a viabilização e sobrevivência de uma empresa. Hoje o diferencial de um empreendimento empresarial é o seu avanço tecnológico, os seus conhecimentos técnicos, enfim, o seu *know-how*.

O desenvolvimento tecnológico tem sido fundamental para as transformações sócio-econômicas do último século, considerando a tecnologia como um conjunto ordenado de conhecimentos, de informações, algo intrínseco à atividade empresarial. Para Fran Martins, *know-how* seriam “certos conhecimentos ou processos, secretos e originais, que uma pessoa

<sup>98</sup> RIBEIRO, Marilda Rosado de Sá. **As *joint ventures* na indústria do petróleo**. Rio de Janeiro: Renovar, 1997. p. 76.

tem, e que, devidamente aplicados dão como resultado um benefício a favor de quem o emprega”<sup>99</sup>.

Assim, passa a ser agregado valor econômico ao saber, ao conhecimento, à informação; conseqüentemente, o Direito passa a observar e a regulamentar os negócios realizados em torno desse conjunto de fatores. Quando devidamente tutelado juridicamente, passam a ser, nem que seja de maneira virtual, objeto de direitos e obrigações.

Ainda, como um bem protegido pelo direito, a informação também poderá ser transferida, preferencialmente através de contratos de transferência, nos quais, mediante o pagamento de determinada soma, uma das partes do contrato fornece à outra parte informações tecnológicas que possibilitem uma posição privilegiada no mercado.

Resumidamente, os contratos de transferência de tecnologia implicam a transferência de direitos. Eles são, em conotação simplista, meros contratos de venda, nos quais os bens a serem alienados consistem em idéias e conhecimentos, devidamente protegidos por normas que garantem seu segredo, e somente poderão ser utilizados por aqueles que detêm estes conhecimentos.

Além dos contratos de transferência ou de *know-how*, a associação de empresas através de *joint ventures* também tem sido instrumento hábil para a transferência de conhecimento. Segundo palavras de Tavoraro “embora essas empresas busquem com esta associação um ganho, esse ganho nem sempre se apresenta como o mesmo para cada uma delas, pois enquanto uma visa o lucro, outras pode estar à busca de novas tecnologias [...]”<sup>100</sup>.

Quando se fala em transferência de tecnologia através de contratos de *joint ventures*, o que ocorre comumente é o parceiro nacional – principalmente nos casos de países em desenvolvimento – utilizar os conhecimentos tecnológicos do investidor estrangeiro, sendo que este recebe em troca a participação acionária na empresa constituída pela *joint venture*, conhecimento do mercado e do ambiente dos negócios locais<sup>101</sup>.

Muitos são os instrumentos pelos quais um processo de transferência de tecnologia poderá ser realizado, sendo que poderão ser utilizados separadamente ou combinados entre si (depende exclusivamente dos objetivos determinados pelos *co-ventures* para o

<sup>99</sup> MARTINS, Fran. **Contratos e obrigações comerciais**. Ed. rev. e aum. Rio de Janeiro: Forense, 2002. p. 499

<sup>100</sup> TAVOLARO, Agostinho Toffoli. Joint Venture. **Revista do Instituto dos Advogados de São Paulo**, São Paulo, ano 6, n. 11, p. 256, jan./jun, 2003.

<sup>101</sup> Como ressalta BASSO, “o resultado desta parceria é sempre excelente: expansão da capacidade produtiva de todos os parceiros; inserção em novos mercados; utilização e desenvolvimento de novos produtos ou tecnologias”, BASSO, Maristela. *Joint ventures: manual prático das associações empresariais*. 3. ed. rev. e atual. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002. p. 82.

empreendimento). São denominadas como “operações de transferência”, materializadas através de contratos: cessão ou licença de patente, comunicação de *know-how*, assistência técnica, treinamento de pessoal, ou ainda a construção, operação e manutenção de unidades industriais especializadas.

Observa ainda Eros Grau<sup>102</sup> que nos casos de *equity joint ventures*, além do aporte de capital, a sociedade formada também recebe a tecnologia necessária para a realização do empreendimento em comum acordado; já nas hipóteses de *non-equity joint ventures* não existirá o aporte de capital ou qualquer outro tipo de participação no capital pela empresa cedente da tecnologia, mas somente a aquisição de tecnologia por um ou alguns dos *partners*, para a concretização do empreendimento – o que pode ser considerado, para o ordenamento, como um consórcio.

No Brasil, o regramento jurídico que trata da matéria é a Lei n. 9.279-96 (Lei da Propriedade Industrial), legislação devidamente moldada pelos preceitos previstos no Acordo *Trade Related Intellectual Property Rights* (TRIPS). No texto da Lei, é previsto que os contratos referentes à transferência de tecnologia, inclusive contratos que fazem parte de um acordo de *joint venture*, deverão ser averbados pelo Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI) (desde que cumpridos os requisitos previstos no Instrumento Normativo n. 120/03). Esse órgão cuida do registro de marcas e patentes em todo o território brasileiro. Confere ao seu titular o direito ao uso exclusivo tanto da marca ou da patente, a sua cessão, o direito de conferir a outrem a licença de uso, entre outros meios importantes para a proteção dos direitos do titular do registro. Só assim tais contratos terão validade perante terceiros e, principalmente, para que a remessa e a entrada de lucros de investidores estrangeiros não sejam impedidas pelo Banco Central brasileiro.

Contudo, no caso do setor sucroalcooleiro, a produção do etanol através da cana de açúcar consiste em uma tecnologia genuinamente brasileira e a ordem mencionada acima certamente será contrária, mas não menos interessante.

A tecnologia nesse campo desenvolveu-se em passo acelerado nas últimas duas décadas e tomou conta do país com o início de fabricação e a popularização dos carros bicombustíveis. O setor hoje é quase que exclusivamente brasileiro, com as inúmeras destilarias existentes e com o crescimento da frota de veículos equipados com motores *flex*. O país possui um parque industrial completo, moderno e competitivo, muito embora parte desse

<sup>102</sup> GRAU, Eros Roberto. “Joint ventures” e transferência de tecnologia: Lei de informática. **Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro**. São Paulo: n. 79, p. 5, jul./set. 1990

esforço seja um resultado direto de períodos nos quais os subsídios governamentais foram elevados, com programas como o PROALCOOL, nas décadas de 70 e 80.

Assim, a exportação desse *know-how*, tanto da fabricação do combustível como também de motores alimentados pelo etanol, poderá ser uma ótima oportunidade para analisar a competência tecnológica brasileira no setor. Esse tipo de biocombustível é uma forma de energia 100% limpa, renovável e, acima de tudo, com tecnologia inteiramente desenvolvida por empresas brasileiras (muitas vezes iniciadas através de empresas de pequeno porte), que poderá ser exportada para inúmeros países, ainda apegados ao combustível fóssil ou a outras formas de energia caras e não renováveis.

Os contratos de *joint ventures* podem ser uma interessante opção para as empresas desses países, visto o surgimento de um novo campo para empreendimentos futuramente lucrativos – o da fabricação de combustíveis limpos e ambientalmente aceitos. Enquanto um ou mais sócios entram com os recursos financeiros para o desenvolvimento e o aprimoramento do setor, as usinas brasileiras podem entrar no contrato com a obrigação de transferir, total ou parcialmente, a tecnologia da produção de etanol e de energia. Seria uma espécie da antiga “sociedade de capital e indústria”, com a diferença de que o “sócio de indústria” participaria do capital social relativo ao valor de suas técnicas.

Vale lembrar, como bem ressalta Eros Grau<sup>103</sup> mais uma vez, que o contrato de *joint venture* se diferencia de um simples contrato de transferência de tecnologia. Enquanto nestes existe uma contraposição de interesses das partes (enquanto um ganha, a outra parte sofre o prejuízo), sendo assim um típico acordo de intercâmbio, nas *joint ventures* isso não existe. Trata-se de um acordo de “comunhão de escopo”, ou seja, as partes têm interesses conjuntos, sempre buscando a realização do empreendimento comum. Essa diferença certamente influencia nos termos do acordo, pois todos os contratantes auferem os lucros e suportam os prejuízos. Assim, no caso de *joint ventures* no setor sucroalcooleiro, o aporte de tecnologia por um dos lados se faz necessário, mas não significa que alguém sairá ganhando ou perdendo.

<sup>103</sup> GRAU, Eros Roberto. “Joint ventures” e transferência de tecnologia – Lei de informática. **Revista de Direito Mercantil: Industrial, Econômico e Financeiro**, São Paulo, n. 79, p. 5, jul./set. 1990.

### **3 O SETOR SUCROALCOLEIRO BRASILEIRO E OS INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS**

#### **3.1 Agroenergia: o Álcool (Etanol) como Nova Alternativa Energética ao Petróleo e o Crescimento de Seu Mercado**

Hoje, praticamente a totalidade das fontes energéticas mundiais ainda são de origem fóssil, como o petróleo e seus derivados, o carvão mineral, ou ainda o gás natural. Desde a segunda metade do século passado, e principalmente nas últimas duas décadas, ele tem sido considerado como principal fonte de energia. O seu consumo ainda cresce vertiginosamente não só nos países desenvolvidos, como Estados Unidos, mas também em países em franco desenvolvimento como Índia e China – o que significa a existência da possibilidade de chegarem ao fim em um futuro não muito distante, quando não utilizados de forma consciente. Nas palavras de Marcos S. Jank, presidente da União da Indústria de Cana-de-açúcar (UNICA) “definitivamente, a era do petróleo barato chegou ao fim”<sup>104</sup>, devido a inúmeros motivos.

O primeiro e mais importante deles é a questão ambiental. Ainda neste século, as fontes de energia usadas deverão passar por uma radical transformação, devendo ser adotadas cada vez mais fontes renováveis. Essa mudança já está em andamento e é motivada, principalmente, pelas alterações climáticas globais, já manifestadas e resultantes do acúmulo na atmosfera do principal gás do efeito estufa, o Dióxido de Carbono (CO<sub>2</sub>) ou gás carbônico, originado na queima de combustíveis fósseis (petróleo, carvão e gás natural).

Um segundo motivo seria a questão econômica, pois o processo convencional de produção do petróleo, através de perfurações de poços petrolíferos, já não é mais tão interessante, devido aos altos custos de extração através de plataformas, uma vez que o petróleo está localizado em grandes bacias marítimas, através de plataformas, e pouquíssimos países detêm essa tecnologia de extração. Essas novas reservas não compensam os seus custos, iniciando um período de esgotamento e um conseqüente período de preços altos provocados por uma diminuição da oferta concomitante a uma demanda contínua e com perspectivas de aumento.

<sup>104</sup> JANK, Marcos Sawaya. A revolução da agroenergia. *O Estado de S. Paulo*, São Paulo, 15 nov. 2006. Editoriais, p. A-2.

Um terceiro e último fator seria geopolítico: países como os Estados Unidos e seus aliados sentem certo temor na manutenção de suas principais linhas de abastecimento a partir do Oriente Médio, onde estão localizados os maiores produtores de petróleo, constantemente atingidos pela violência e instabilidade política e social, e em países como Venezuela e a Bolívia (principais produtores de combustíveis fósseis do Ocidente), que atualmente passam por uma atribulada situação política e social. Após inúmeras “crises do petróleo”, esse combustível converteu-se em “arma política” dos países produtores<sup>105</sup>, observando-se, claramente, a volatilidade de seu preço, sensível aos conflitos políticos de seus países fornecedores.

Assim, nesse novo contexto energético mundial, cresce a corrida global por substitutos viáveis do petróleo, preferencialmente, renováveis e ambientalmente aceitos.

Tipos de matrizes energéticas como a energia nuclear e a hidroeletricidade não podem ser consideradas energias alternativas, ou pelos riscos ambientais de seu processamento, ou pelo fato de poucos países serem capazes de gerar esse tipo de energia. No caso da energia atômica (produção de eletricidade com o processo de fusão nuclear) desperta permanente preocupação pelos riscos decorrentes referente aos rejeitos radioativos produzidos juntamente com o potencial energético gerado. Já para a hidroeletricidade não é dada tanta importância pelo mundo, pois nem todos países têm recursos hidrográficos suficientes para tanto, e além disso não está inteiramente livre de críticas sua ampla utilização, pelos impactos ambientais adversos decorrentes de grandes projetos e obras para a sua produção.

Nesse contexto, a produção de biocombustíveis apresenta-se como a alternativa viável e potencialmente capaz de atender, em curto prazo, à demanda energética atual e futura, com uma previsão a médio/longo prazo de eficiência e utilidade, em um dos campos mais férteis – a agroenergia – principalmente através do álcool e do biodiesel.

Para o etanol, produzido no Brasil a partir da cana de açúcar, a situação não poderia ser mais propícia: enquanto a maioria dos biocombustíveis ainda está em fase de testes e não tiveram sua eficiência comprovada, o etanol já possui uma longa história como suplemento e até como substituto de derivados de petróleo, como o diesel e a gasolina.<sup>106</sup>. Hoje ele é, inegavelmente, o biocombustível que apresenta o melhor custo e benefício do

<sup>105</sup> O Brasil passou por uma desagradável experiência com a Bolívia ainda em 2007. A vulnerabilidade de suprimento ficou evidente quando a Bolívia ameaçou o Brasil de suspender as remessas de gás natural.

<sup>106</sup> ROHTER, Larry. EUA podem aprender com o Brasil a usar álcool combustível. **The New York Times**, New York. Disponível em: <<http://noticias.uol.com.br/midiaglobal.nytimes/2006/04/11/ult574u6473.jhtm>>. Acesso em: 11 abr. 2006. – segundo estudos do Centro de Tecnologia Canavieira, o potencial energético chega a ser oito vezes maior que o do etanol da fermentação do milho, seu “maior concorrente”

mercado, sendo que poucas regiões do mundo têm tão boa combinação de solo, clima, disponibilidade de terra e de mão de obra quanto os países da América do Sul e América Central. Ainda, a tecnologia para a destilação do álcool a partir da cana-de-açúcar e sua mistura a gasolina é comparativamente mais barata de se obter, quando analisadas outras matérias-primas, como o milho.

Em relação ao Brasil, a energia renovável representa 45% da matriz energética, face aos 14% no mundo, e apenas 6% nos países da OCDE<sup>107</sup>. O país também desenvolveu seu próprio programa de álcool carburante (Programa Nacional do Álcool - PROALCOOL), que contava com apoio governamental em resposta à crise mundial do petróleo, e, durante o programa, o país sofreu inúmeras crises de desabastecimento e desestímulo de sua produção, sendo estabilizado o fornecimento de álcool e o seu consumo somente nesta década, quando o país inovou mais uma vez com os veículos *flexfuel* (ou bicomcombustível, no qual o consumidor pode optar livremente por usar gasolina e/ou etanol), e que hoje já representam a maior parte das vendas de veículos leves.

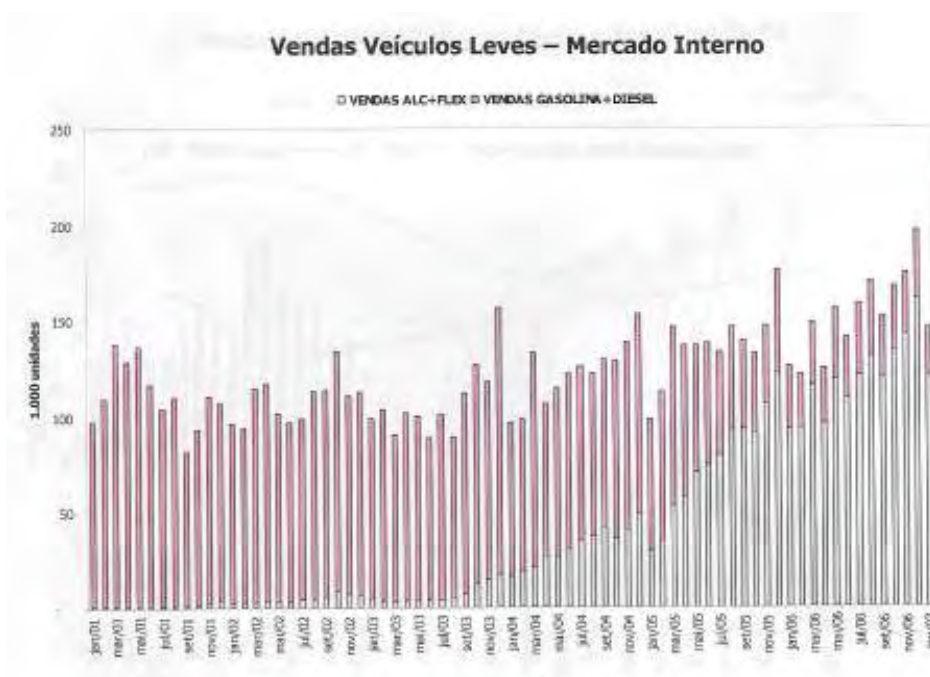
Esse despertar mundial coloca o Brasil à frente da corrida da energia alternativa, e estimula potenciais produtores. Nesse sentido, o país foi pioneiro na tecnologia de substituição de combustíveis fósseis por biocombustíveis, sendo até hoje um dos maiores exportadores de equipamentos e conhecimento tecnológico para países como Jamaica, Nigéria, Índia, dentre outros, que também cultivam cana-de-açúcar e tentam organizar suas produções inspiradas nos moldes brasileiros.

Contudo, ainda é difícil convencer os países desenvolvidos a misturá-lo à gasolina de forma contínua. Enquanto o Brasil for quase monopolista no comércio internacional de álcool (a experiência do monopólio do petróleo nas décadas de 70 e 80 ensinou que a concentração da produção de combustível não é boa para os maiores consumidores), pois se tornam dependentes de poucos fornecedores, não haverá mudança de comportamento. Assim, faz-se importante que vários países fabriquem etanol para que haja segurança de abastecimento.

Já o PROALCOOL, que instituiu a adição de álcool anidro à gasolina comercializada, igualmente levou a indústria automobilística a desenvolver novas tecnologias, culminando na criação de motores de automóveis alimentados somente com o álcool do tipo hidratado (com água em sua composição). O maior exemplo de sucesso da tecnologia

<sup>107</sup> JANK, Marcos Sawaya. A revolução da agroenergia. **O Estado de S. Paulo**, São Paulo, 15 nov. 2006. Editoriais, p. A-2.

brasileira em relação ao seu uso de etanol como combustível foi a concepção dos veículos *flexfuel*. Seu desenvolvimento teve início em 1992, e são, basicamente, veículos dotados com um sistema de gerenciamento do motor, capaz de identificar com precisão a presença de gasolina e/ou álcool no tanque de combustível e de ajustar automaticamente a operação do motor para o combustível existente. Tornou-se o principal tipo de automóvel produzido pela indústria automobilística principalmente entre 2004 e 2005, período no qual a produção duplicou, segundo dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores – Brasil (ANFAVEA), basicamente pelo fato de o veículo ter como principal vantagem, ressaltada pela UNICA, a “possibilidade do uso do etanol em condições em que a infraestrutura de distribuição do produto é limitada, como ocorre nos EUA”<sup>108</sup>, como também pela retomada do aumento do consumo doméstico em consequência do preço competitivo do combustível em relação à gasolina. No caso do Brasil, onde não existe esse tipo de problema, dá a opção ao consumidor de escolher o combustível (álcool ou gasolina) de sua preferência, motivados principalmente pelo preço do momento.

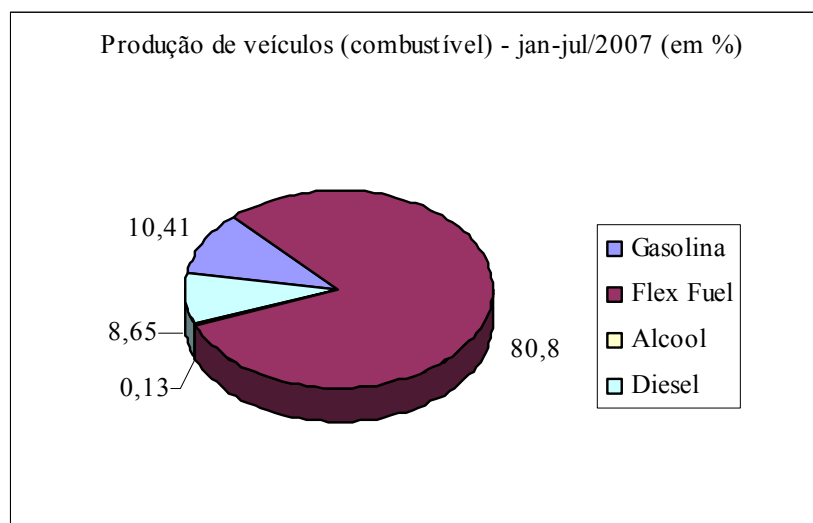


**GRÁFICO 1 - PRODUÇÃO POR COMBUSTÍVEL – DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL**<sup>109</sup>

<sup>108</sup> UNIAO DA INDÚSTRIA DE CANA DE AÇUCAR. **Produção e uso do etanol combustível no Brasil – Respostas as questões mais freqüentes**. São Paulo, mar. 2007.

<sup>109</sup> ANFAVEA. **Anuário da indústria automobilística brasileira: 2007**. Disponível em: <[http://www.anfavea.com.br/anuario2007/Cap2\\_3\\_2007.pdf](http://www.anfavea.com.br/anuario2007/Cap2_3_2007.pdf)> Acesso em: 3 ago. 2007.

Para 2007, ainda segundo números da ANFAVEA, a produção de veículos leves foi praticamente voltada para esse tipo de motor, com uma mínima produção de veículos abastecidos somente com álcool, e o restante dos veículos produzidos eram alimentados por combustíveis fósseis, respectivamente gasolina e diesel, como é possível visualizar no gráfico abaixo<sup>110</sup>:



**GRÁFICO 3 – Produção de autoveículos por tipo e combustível: 2008**

Fonte: ANFAVEA

Não obstante, o crescimento da frota de veículos *flexfuel* não é o único fator determinante para o crescimento da demanda de etanol. Por outro lado, há um potencial de crescimento nas vendas destinadas à exportação, que possivelmente será utilizado para atender parte da demanda mundial por etanol e que também significa uma grande possibilidade de aumento da produção e das vendas deste combustível.

Pode-se dizer ainda que o maior interesse no uso do etanol vem da necessidade de substituição de uma parcela do petróleo utilizado e da conseqüente redução dos gases que podem agravar o efeito estufa. Como já apresentado, os combustíveis fósseis ainda são os mais utilizados globalmente, e o uso dos mesmos pode ser um dos grandes causadores dos malefícios causados ao meio ambiente em geral.

Dessa forma, também pode ser considerado como indutor das mudanças nos padrões energéticos o *Protocolo de Quioto à Convenção-Quadro das Nações Unidas sobre Mudança do Clima*, assinado por diversos países em 1997 (tais como União Européia, Japão e

<sup>110</sup> Dados ANFAVEA. **Produção de autoveículos por tipo e combustível: 2008**. Disponíveis em: <[http://www.anfavea.com.br/tabelas/autoveiculos/tabela10\\_producao.xls](http://www.anfavea.com.br/tabelas/autoveiculos/tabela10_producao.xls)>. Acesso em: 3 ago. 2007

Brasil) e em vigor desde 2005 (quando conseguiu a assinatura de países suficientes que correspondam por 55% dessas emissões). Com esse protocolo, os signatários comprometeram-se em reduzir a emissão dos gases, que provocam o efeito estufa, em pelo menos 5% em relação aos níveis de 1990 até o período entre 2008 e 2012. Vale observar que esses gases produzidos pela queima de combustíveis fósseis é considerada uma das causas do aquecimento global.

O etanol tem sido considerado pela comunidade internacional uma fonte energética que atende aos quesitos de Mecanismos de Desenvolvimento Limpo (MDL), estabelecidos em Quioto, pelo qual um país, por meio de suas empresas, deve produzir energia renovável em vez de energia baseada em petróleo. Tem-se assim, cada tonelada de gás carbônico (CO<sub>2</sub>), que deixa de ser emitida para a atmosfera, transformada em créditos de carbono, que poderão ser comprados por países e empresas altamente poluidores. Diz o texto do acordo, em seu artigo 12:

Art. 12 - O objetivo do mecanismo de desenvolvimento limpo deve ser assistir às Partes não incluídas no Anexo I para que atinjam o desenvolvimento sustentável e contribuam para o objetivo final da Convenção, e assistir às Partes incluídas no Anexo I para que cumpram seus compromissos quantificados de limitação e redução de emissões, assumidos no Artigo 3<sup>111</sup>.

Nesse contexto, o Brasil já exerce papel importante, uma vez que a sua matriz energética é considerada limpa, pois é, em sua quase totalidade, originada por fontes renováveis, como a bioenergia.

Ademais, os EUA têm mostrado grande interesse na utilização do etanol, seja do milho (quando se trata de produção nacional), ou cana-de-açúcar, mesmo impondo barreiras comerciais para o álcool brasileiro<sup>112</sup>. Aliás, um dos sinais mais vigorosos veio do presidente americano George W. Bush<sup>113</sup>, que, em 2007, condenou publicamente "o vício americano pelo petróleo" e passou a defender enfaticamente as energias renováveis. Os americanos são

<sup>111</sup> ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS. **Protocolo de Quioto à Convenção-Quadro das Nações Unidas sobre mudança do clima**. Disponível em: <<http://www2.mre.gov.br/sei/protocoloquioto.htm>>. Acesso em: 15 ago. 2007.

<sup>112</sup> A meta dos EUA é elevar o consumo de biocombustíveis dos atuais 17,8 bilhões de litros para 132 bilhões de litros até 2012. O etanol responderia por 90% desse volume. Até o final de 2008, continuarão em vigor as tarifas de US\$ 0,54 por galão e de 2,5% *ad valorem* cobradas do etanol brasileiro. Nos últimos dois anos, os EUA acumularam mais de US\$ 270 milhões com sua cobrança. O preço do petróleo, do etanol e do milho, a pressão dos agricultores, o comportamento dos consumidores norte-americanos e, conseqüentemente, da indústria de transportes serão fatores preponderantes para o destino da legislação protecionista. AMORIM, Guilherme. Biocombustíveis e investimento externo. **Análise conjuntural**, Curitiba, v. 29, n. 5/6, p. 8, maio/jun. 2007.

<sup>113</sup> Admira-se tal atitude desse governante. Bush é um republicano típico, pouco afeito a programas ambientais e com sólidas ligações com as maiores petroleiras do mundo.

donos de 40% da frota de veículos do planeta, mas o etanol responde por apenas 2,5% do mercado local de combustíveis; conseqüentemente, nesse país, é consumido 26% do petróleo do mundo, sendo que eles são produtores de apenas 12%<sup>114</sup>. Pelos planos do Departamento de Energia dos Estados Unidos, essa participação subirá para 30% até 2030, o que representa o consumo de impressionantes 230 bilhões de litros - ou 14 vezes a produção brasileira de álcool combustível prevista para o ano de 2006<sup>115</sup>.

Mesmo assim, pergunta-se: o que leva os EUA a defender um menor consumo de petróleo e um maior uso de um combustível alternativo, como o etanol? A resposta para esse questionamento poderá ter cunho tanto econômico como também geopolítico. Desde a década de 80, o país adiciona etanol à gasolina, e progressivamente a produção de álcool foi estimulada, por exemplo, a produção de 750 milhões de litros de álcool em 1980 saltou para 6,5 bilhões em 1992<sup>116</sup>. Assim, o primeiro motivo seria a busca de um suprimento estável de energia que mantivesse a economia americana em crescimento, não precisando depender mais do petróleo, produzido em sua maioria por países com graves problemas políticos, sociais e, muitas vezes, religiosos, de difícil solução. Além disso, a questão da imagem perante os outros países desenvolvidos é um importante fator para esta troca – os americanos estão começando a tomar consciência de que o crescimento econômico poderá ocorrer com a devida proteção ao meio ambiente, trazendo ao seu país uma imagem ambiental e socialmente responsável, tão importante para dar credibilidade.

Já os países europeus, através da Comissão Européia, em 2003, também lançaram mão de diretrizes para a produção de combustíveis renováveis, atrelando os mesmos à redução de tributos. A partir de 2005, começou a ser adicionado 2% de combustíveis renováveis à gasolina e ao diesel, com planos de triplicar essa percentagem até 2010, o que significaria um consumo de 8 bilhões de litros de combustível<sup>117</sup>, expectativa baseada nas projeções de crescimento da demanda e na necessidade de garantir fornecimento estável ao bloco, com a menor volatilidade possível de preços. Entretanto, para que esses números sejam alcançados com a manutenção das atuais barreiras tributárias e normativas impostas, deverá ser aprimorada a tecnologia européia de conversão de biomassa. Mesmo assim, a carência de áreas agricultáveis e a deficiência de produção dos combustíveis à base de canola, trigo e

<sup>114</sup> GOYOS JUNIOR, Durval Noronha; SOUZA, Adriano Boni de; BRATZ, Eduardo. **Direito agrário brasileiro e o agronegócio internacional**. São Paulo: Observador Legal, 2007. p. 111

<sup>115</sup> SALOMAO, Alexa; ONAGA, Marcelo. Etanol o mundo quer: o Brasil tem. **Exame**, São Paulo, 15 jun. 2006. Disponível em: <<http://portalexame.abril.uol.com.br/revista/exame/edicoes/0870/negocios/m0082575.html>>. Acesso em: 20 mar. 2007.

<sup>116</sup> ESPIRITO SANTO, Benedito Rosa do. **Os caminhos da agricultura brasileira**. São Paulo: Evoluir, 2001. p. 230.

<sup>117</sup> NEVES, Marcos Fava. **Agronegócio do Brasil**. São Paulo: Saraiva, 2005. p. 146.

beterraba sugerem que a abertura comercial seja necessária, e conseqüentemente a necessidade de um tratado comercial entre Mercosul e União Européia, visando ao comércio internacional de álcool.

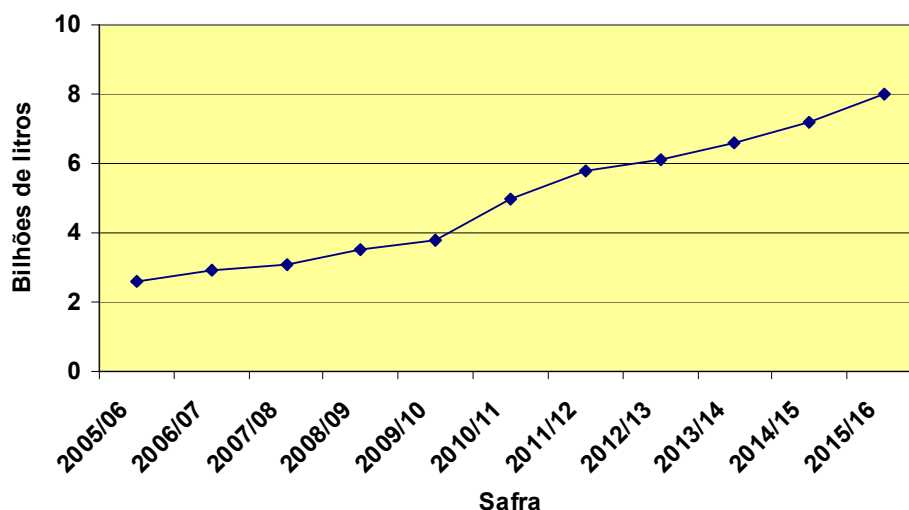
Outro grande destino para o etanol brasileiro está na Ásia. Os países asiáticos não têm petróleo suficiente para abastecimento interno e precisam de alternativas para o suprimento de suas necessidades energéticas. O Japão já tem consciência dessa deficiência e, desde 2003, incorporou o álcool anidro em sua matriz energética, realizando inclusive grandes contratos de fornecimento com empresas brasileiras do setor de distribuição de combustíveis. Se a mistura do etanol à gasolina fosse liberada em países como Coréia do Sul, Coréia do Norte e China<sup>118</sup>, da mesma forma que ocorreu no Japão, ter-se-ia um enorme mercado para o etanol.

A aposta é que a frota mundial de automóveis terá, necessariamente, de adotar a mistura de gasolina e etanol nos próximos anos, seguindo o modelo pioneiro do Brasil. A indústria automobilística mundial apóia os veículos bicom bustíveis. Portanto, do ponto de vista tecnológico, as condições para o sucesso do etanol estão equacionadas, faltando apenas a adoção do novo combustível por mais países. Para tanto, vários países como Japão, China, Austrália, Índia e União Européia já manifestaram seu interesse na mistura de álcool com a gasolina, bem sucedida no Brasil, buscando principalmente a redução de CO na atmosfera, bem como a diminuição da dependência da importação de petróleo. Contudo, o principal fator para que esta mudança de combustíveis ocorra, influenciando fortemente a adoção do etanol é o preço do petróleo – o mundo certamente usará mais o etanol, mas o ritmo de adesão a este combustível dependerá das altas e baixas da cotação do petróleo como *commodity* no mercado mundial.

A expectativa de crescimento da demanda mundial de etanol é tão positiva que a Bolsa de Chicago (através da *Chicago Board of Trade* (CBOT) e *Chicago Mercantile Exchange* (CME)) lançou, em março de 2005, contratos futuros para a comercialização de etanol nos moldes dos contratos já existentes na Bolsa Mercantil e de Futuros (BM&F) de São

<sup>118</sup> A China é hoje o segundo maior emissor de CO do mundo, perdendo apenas para os Estados Unidos. Com uma frota de veículos estimada em 14 milhões de automóveis e 45 milhões de motocicletas, 30% do petróleo consumido no país é importado, o que não atende ao seu rápido crescimento econômico – assim, fez necessária a inclusão do álcool no Plano Quinquenal, prevendo a adição de combustíveis renováveis à gasolina e ao diesel até 2008. GOYOS JUNIOR, Durval Noronha; SOUZA, Adriano Boni de; BRATZ, Eduardo. **Direito agrário brasileiro e o agronegócio internacional**. São Paulo: Observador Legal, 2007. p. 112.

Paulo<sup>119</sup>. Esses fatos têm estimulado as exportações (gráfico abaixo<sup>120</sup>) pelo Brasil, que projetadas até 2016:



**GRÁFICO 4 – Projeção de exportações de álcool**  
**Fonte: UNICA**

É uma esperança dos empresários brasileiros do ramo que o etanol se torne uma *commodity* facilmente negociável, comercializada através de operações futuras. Para tanto, essa evolução do mercado depende do alongamento dos prazos dos contratos de fornecimento e da padronização do produto, ainda pendentes. Além disso, é preciso lembrar que, para transformar o etanol em uma *commodity*, faz-se necessário um mercado global, com a livre produção e consumo por diversos países, sem a imposição de barreiras de qualquer tipo. Contudo, o que ocorre é o inverso, grande parte do mercado mundial de etanol se sustenta sobre altos subsídios ou barreiras à importação.

Os recentes aumentos e flutuações no preço do petróleo, a demanda ambiental por combustíveis mais limpos, a busca de alternativas energéticas para veículos nos países dependentes do petróleo e a experiência de sucesso no Brasil de um grande programa de etanol combustível contribuem para um cenário plenamente favorável para que esse

<sup>119</sup> Finalmente, o Brasil não tem concorrentes diretos em relação à produção de etanol, pois nenhum país consegue ter a produtividade brasileira. Aqui estão reunidas as condições de ditar o mercado, liderar o processo de transformação do etanol em uma *commodity* de sucesso; basta apenas a transferência de tecnologia para que outros países consigam ter produção relevante, suficiente para atender nas próximas décadas a crescente demanda por combustíveis limpos.

<sup>120</sup> TORQUATO, Sérgio Alves. **Avanços e entraves na logística de exportação do álcool**. Disponível em: <<http://www.iea.sp.gov.br/out/verTexto.php?codTexto=2855>>. Acesso em: 15 ago. 2007.

combustível, destacado entre todas as fontes renováveis de energia como uma das alternativas mais importantes por sua magnitude e efetiva sustentabilidade, venha ser o grande parceiro da gasolina, ou, até mesmo, um de seus substitutos nos próximos anos, visando atender a transição dos sistemas energéticos modernos, para formas mais racionais de suprimento energético<sup>121</sup>.

Pode-se afirmar que a produção de etanol está inserida em uma nova mentalidade do *agribusiness*, cujo crescimento é essencial para a economia brasileira, não só na geração de divisas, como também na melhoria das condições sociais, rebatendo as críticas daqueles que ainda não acreditam na potencialidade dessa indústria. Contudo, a sua produção em larga escala ainda é objeto de críticas por especialistas, conforme enumeradas abaixo:

- Trabalho precarizado e desumano: com a ampliação da produção e da área plantada, demandará mais mão-de-obra para a colheita de cana-de-açúcar, que é feita pelos “bóias-frias”, muitas vezes submetidos a uma jornada longa de trabalho pesado, dadas as suas condições;
- Escassez alimentar: aponta-se que empresas multinacionais de pesquisas agrárias já estão investindo na manipulação genética do milho, cana-de-açúcar e soja, convertendo-os em cultivos não comestíveis, e, além disso, áreas agricultáveis que poderiam ser destinadas a outras culturas estariam tomadas pela cana-de-açúcar para a produção do etanol, o que coloca em risco a segurança alimentar, e tem como efeito direto a alta nos preços de alimentos básicos;
- Danos ao meio ambiente: alguns especialistas questionam o pretenso potencial dessa "energia limpa" e alertam para os riscos ambientais dos chamados biocombustíveis (em especial, do etanol), já que a redução da emissão de gases tóxicos em sua queima como combustível não compensam os custos das emissões de CO-2, como também a contaminação do solo e das águas pelos fertilizantes e pesticidas usados e a queima da cana para colheita, que seria prejudicial à saúde e ao meio ambiente;
- Desnacionalização do campo: essa “onda verde”, que está ocorrendo nos canaviais brasileiros, acaba gerando especulações e a atração de muitos

<sup>121</sup> Esse combustível é consumido em motores de veículos em diversos países desenvolvidos e em desenvolvimento, basicamente por suas vantagens ambientais, mas com importantes efeitos associados dentre eles: criação de empregos, co-geração de energia elétrica através da queima do bagaço da cana, diversificação na agroindústria e redução da dependência energética, entre outros.

investimentos estrangeiros, marcado pela entrada das multinacionais nesse segmento de etanol, correndo-se o risco do crescimento do controle estrangeiro sob a terra e consequentemente, a dominação o setor, no qual empresas brasileiras são pioneiras.

Contudo, todas essas duras críticas são devidamente rebatidas pelos defensores do etanol.

Quanto às condições de trabalho acima apontadas, hoje existe legislação suficiente no ordenamento jurídico brasileiro para garantir uma melhor forma de trabalho daqueles que laboram na colheita da cana-de-açúcar, como, por exemplo, a Norma Regulamentadora (NR) nº 31 do Ministério do Trabalho, que determina a segurança e a saúde do trabalho na agricultura. Conjuntamente, a visão da indústria canavieira em relação aos seus empregados mudou daquela de alguns anos atrás, ao perceber que um trabalhador devidamente amparado e motivado é aquele que garante uma maior produtividade.

Um outro fator importante que pode desconfigurar tanto a questão das condições de trabalho, como também a crítica ambiental é o compromisso assumido pela indústria sucroalcooleira do Estado de São Paulo, maior produtor brasileiro de álcool, de mecanização gradual de suas colheitas até 2.014, gerando uma produção “limpa” e com certificação ambiental (apenas para título de conhecimento, hoje aproximadamente metade da cana plantada no Estado já é colhida por máquinas).

Já em relação ao problema da escassez de alimentos, sentida, principalmente nos últimos tempos, através da alta dos preços de alguns gêneros alimentícios, pode-se afirmar que o Brasil está em uma situação privilegiada, uma vez que o plantio da cana-de-açúcar atinge apenas 1% da área arável do país, permitindo que o país desenvolva e amplie a produção de alimentos e de etanol em terras ociosas e subaproveitadas existentes no Brasil, sem que uma cultura prejudique as demais, justificando as maiores safras de grãos e de cana-de-açúcar colhidas nos últimos anos no Brasil, concomitantemente. Além dessa situação, a cultura da cana-de-açúcar fomenta a produção alimentícia, pois a cada ciclo do canavial, existe a necessidade da rotatividade de culturas, sendo utilizadas para lavouras de feijão, soja, milho e amendoim.

Por fim, para evitar a “desnacionalização” do campo, conforme apontado acima, a formação de *joint ventures* internacionais, na qual participam empresas nacionais (que detêm a tecnologia) em parceria com empresas estrangeiras (que trazem o capital), seria a melhor

opção para que as grandes multinacionais não monopolizem o setor, garantindo ainda às empresas brasileiras uma parcela do sucesso do etanol.

Mesmo assim, faz-se necessária a devida atenção a todos os grupos atingidos pela expansão da produção de etanol no Brasil, e o Estado, em conjunto com as empresas do setor sucroalcooleiro, deverão promover as devidas medidas compensatórias que e façam necessárias.

Dessa forma, a agroenergia pode ser considerada como um novo paradigma para o mundo inteiro, e, por meio dela, os países pobres podem se transformar em grandes fornecedores de energia renovável, mudando a geoeconomia agrícola e também a forma de se negociar a agricultura na Organização Mundial de Comércio, até então voltada para a segurança alimentar, agora dando atenção à segurança energética.

### **3.2 O Interesse de Grupos Transnacionais e a Internacionalização do Setor Sucroalcooleiro Brasileiro**

Nos dias atuais, pode-se afirmar que o Brasil tornou-se uma espécie de “Meca” na produção em larga escala de combustíveis renováveis graças a uma perfeita combinação de clima, extensão territorial e reservas de água. Em poucas regiões do mundo, as condições para a produção do etanol e seu uso na matriz energética são tão convincentes como no Brasil.

A atividade canavieira industrial e organizada, no Brasil, teve início na década de 1930 e só se tornou possível com a intensa ação do Estado no setor por mais de seis décadas. Antes, podia-se dizer que a produção era guiada conforme os interesses de Portugal (no período colonial), ou conforme os ciclos econômicos mundiais, como ocorreu no período republicano, no qual o açúcar brasileiro enfrentou no mercado mundial a concorrência do produto das Antilhas, produzido a partir da cana-de-açúcar, e também do açúcar da beterraba produzido pelos europeus.

Foi somente a partir da década de 30, após a grave crise econômica mundial de 1929<sup>122</sup>, que o Estado voltou sua atenção para a produção agroindustrial, especialmente do açúcar e do álcool. Em 1933, foi criado o Instituto do Açúcar e Alcool (IAA), autarquia através da qual o governo federal controlava o ciclo de produção e comercialização do açúcar

<sup>122</sup> Ainda, durante o período oligárquico (1889 a 1930) foi marcante o apogeu e a decadência da economia agro exportadora. Além do café que, após um grande crescimento de sua produção nas primeiras décadas, enfrentou uma grave crise nos anos 20, outros produtos como a borracha, o cacau e o açúcar também tiveram nesse período, seus ciclos de crescimento e queda.

e do etanol, bem como fixação de preços, cotas, exportação e importação e também estabelecia políticas destinadas a manter organizada e rentável a atividade deste setor<sup>123</sup>.

Somente em 1975, entre as duas grandes “crises do petróleo” (1973 e 1978), foi criado pelo Estado, pelo Decreto n. 76.593 de 14 de novembro de 1975, um programa específico para a produção e comercialização do álcool: o Programa Nacional do Álcool (PROALCOOL) o qual tinha como objetivo principal o incentivo à produção do etanol oriundo da cana-de-açúcar, da mandioca e de qualquer outro insumo.

As bases desse programa consistiam na expansão da oferta do produto, por meio do aumento da produção agrícola, da modernização e ampliação das destilarias existentes, da instalação de novas unidades produtoras, e de unidades armazenadoras de álcool. Em sua primeira fase, de 1975 a 1979, o PROALCOOL era voltado para a ampliação da produção, sendo responsável, através de autarquias federais, pelos critérios de implantação de novos projetos de destilarias, como também a modernização e expansão das já existentes. Esse programa também cuidava do mercado do álcool, assegurando aos produtores preços sujeitos a ágios e deságios, cronogramas de entrega às distribuidoras, bem como a promoção obrigatória, pelo IAA, das exportações de qualquer tipo de etanol de cana-de-açúcar. Também foi estipulado que os dispêndios e investimentos relacionados ao Programa seriam financiados pelo sistema bancário, principalmente através do Banco do Brasil.

Já na sua segunda fase, a partir de 1979, o PROALCOOL foi reformulado, visando o estímulo à produção de álcool hidratado, que viria a ser utilizado diretamente como combustível para motores de veículos de passageiros especialmente desenvolvidos para este fim. Todas as responsabilidades pelo controle de produção, distribuição e comercialização do etanol, agora tanto anidro como hidratado, ainda estavam nas mãos do governo federal. Além disso, o regime de estocagem, para segurança de fornecimento, era organizado pelo Estado (Petrobrás), que estabelecia que os estoques de segurança do sistema de abastecimento de álcool, para fins combustíveis, deveriam corresponder aos volumes mínimos de consumo referente a dois meses<sup>124</sup>.

<sup>123</sup> O IAA foi criado em um contexto no qual a produção de açúcar excedia as necessidades internas de consumo, havia uma tendência mundial de limitação da produção açucareira, como também a necessidade de assegurar o equilíbrio do mercado de açúcar – a produção de etanol seria uma alternativa viável para a indústria canavieira não passar pelos mesmos problemas que os produtores cafeeiros passaram na década de 20.

<sup>124</sup> BRASIL.. Decreto n. 94.541, de 1º de julho de 1987. Estabelece normas para o escoamento, comercialização e estocagem de álcool para fins combustíveis, e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 2 jul. 1987. Disponível em: <<http://www6.senado.gov.br/legislacao/DetalhaDocumento.action?id=221393>>. Acesso em: .....

Em 1988, logo após uma grave crise de desabastecimento de álcool causada pela redução da produção ocasionada pelos bons preços do açúcar na época<sup>125</sup>, foi determinado pela Constituição Federal recém promulgada, em seu artigo 174, que o planejamento governamental para o setor privado, em vez de determinante, deve ser apenas indicativo, conforme aponta o texto da lei abaixo:

Art. 174. Como agente normativo e regulador da atividade econômica, o Estado exercerá, na forma da lei, as funções de fiscalização, incentivo e planejamento, sendo este determinante para o setor público e indicativo para o setor privado.

A partir dos primeiros anos da década de 90, a redução da ação estatal na indústria sucroalcooleira deu-se em ritmo inegavelmente acelerado, começando pela liberação das exportações de seus produtos, agora sem a obrigatoriedade de autorização do IAA, finalizando em 1999, com a liberação dos preços do açúcar e do álcool anidro, que ainda eram mantidos sob o controle estatal, devido a retomada dos preços baixos pelo petróleo nesta década.

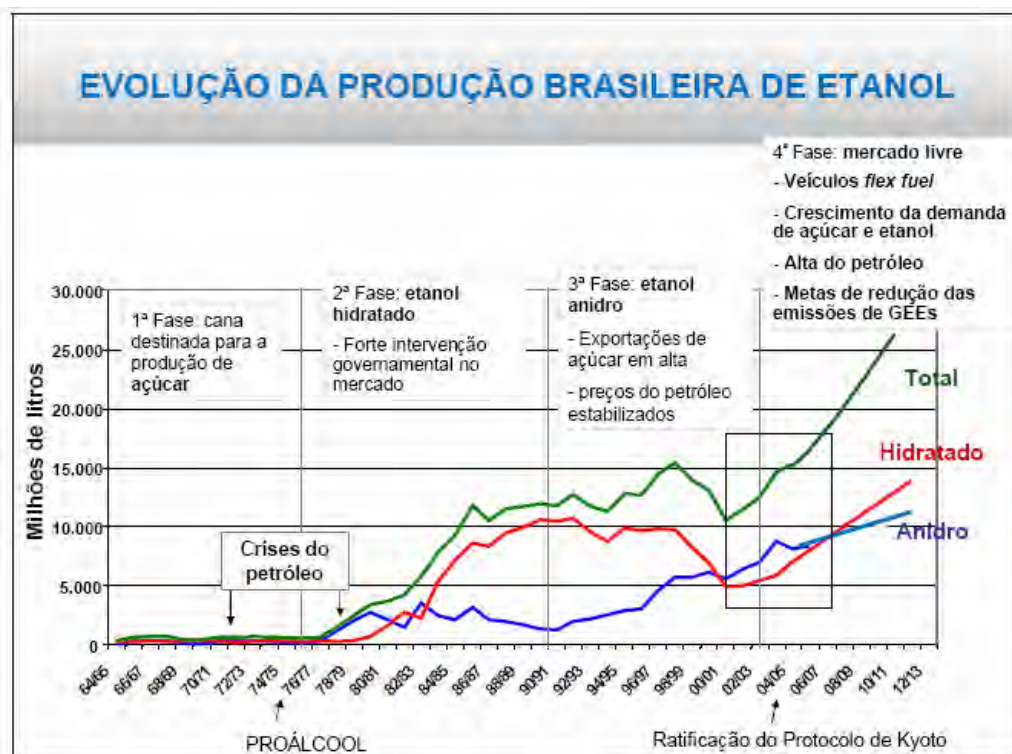
O PROALCOOL foi determinante para a implementação da indústria sucroalcooleira moderna, uma vez que estipulou o uso do álcool anidro como suplemento à gasolina e definiu o álcool hidratado como mais uma opção de combustível, colaborando expressivamente para o desenvolvimento de tecnologias, de mercados e, como consequência de uma reestruturação do setor<sup>126</sup>. Entretanto, a saída do Estado do controle deste segmento da economia e a consequente eliminação de intervenções no setor foram muito importantes para dar agilidade, agressividade econômica e empresarial e liberdade de atuação.

Hoje, a produção e a comercialização da cana, do açúcar e do álcool não estão mais sujeitos ao controle do Estado. Os preços recebidos pelos produtores são livres e determinados pelo próprio mercado, as exportações e importações são livres e realizados por

<sup>125</sup> Em 1989 os preços do açúcar subiram de forma acentuada, e os proprietários de usinas deixaram de direcionar a cana-de-açúcar para a produção de álcool, preferindo obter maiores lucros com a comercialização do açúcar. Esta situação levou ao abandono os motoristas proprietários de veículos movidos a etanol, devido a crise de abastecimento, como também os fabricantes de veículos, que remodelaram suas indústrias para a produção deste tipo de motores. A partir de então, o etanol caiu no descrédito, não por razões técnicas, e sim econômicas.

<sup>126</sup> Segundo Goyos Jr., a produção de álcool a partir da cana de açúcar foi providencial para essa crise, uma vez que significava uma válvula de escape para o excedente da produção de cana, que, até então, era destinada integralmente a produção de açúcar. GOYOS JUNIOR, Durval Noronha; SOUZA, Adriano Boni de; BRATZ, Eduardo. **Direito agrário brasileiro e o agronegócio internacional**. São Paulo: Observador Legal, 2007. p. 92.

conta e riscos dos próprios empresários, não existe mais qualquer barreira tarifária tanto para exportações como também para importações. Assim, o avanço do setor e a sua competitividade não ocorrem mais em consequência da ação do Estado, e sim são resultados das condições de produção, organização e tecnologia excepcionalmente favoráveis em que se desenvolve o setor no Brasil.



Fonte: CNA<sup>127</sup>

### GRÁFICO 5 – A evolução da produção brasileira de etanol

Fonte: CNA

#### 3.2.1 A indústria sucroalcooleira brasileira nos dias atuais e a internacionalização do setor através de investimentos estrangeiros

<sup>127</sup> STRAPASSON, Alexandre. **Etanol**: Desafios para a pequena produção. Disponível em: <<http://www.cna.org.br/tecppa/Apresenta/MAPA.Alexandre%20Strapasson.pdf>>. Acesso em: 20 jul. 2007.

Não é difícil entender o interesse dos grandes grupos empresariais estrangeiros em relação ao setor sucroalcooleiro brasileiro. Primeiramente, observa-se que o Brasil é o único país que possui uma política declarada de agroenergia por mais de 40 anos, sendo uma referência em tecnologia de etanol e biodiesel como combustíveis, o que dá aos investidores estrangeiros uma maior segurança para seus recursos.

Como maior produtor de cana-de-açúcar, o Brasil disputa a liderança do mercado de etanol com os Estados Unidos, que o produz a partir do milho<sup>128</sup>. Contudo, a eficiente produtividade da indústria sucroalcooleira brasileira a coloca na frente dessa corrida por inúmeros motivos, principalmente ligados à matéria-prima, uma vez que a cana de açúcar é uma cultura de manejo fácil e barato para os produtores brasileiros (de fácil plantio e proliferação e que, além disso, não necessita de irrigação e cada planta pode ser reaproveitada por no mínimo 5 anos, somente com o corte e replantio)<sup>129</sup>. Ademais, de cada hectare de cana plantada no país, produzem-se 6.800 litros de etanol; nos Estados Unidos, hoje o maior produtor mundial de etanol de milho, cada hectare da cultura gera 3.200 litros de etanol, abaixo da metade do rendimento brasileiro. Na safra 2006/2007, a produção nacional fechou em 21,34 bilhões de litros de etanol, passando, pela primeira vez, os Estados Unidos e, para 2008, está prevista uma expansão de 10%.<sup>130</sup>, sendo que apenas 25% foram destinados ao mercado externo.

Com o aumento da produção e venda de automóveis com motores “flex” e o acirramento da competitividade entre o etanol e a gasolina no mercado brasileiro, ainda considerando a avaliação de aumento do consumo desse combustível em todo o globo, principalmente no mercado americano, estima-se que na safra 2012/2013 sejam moídas 700

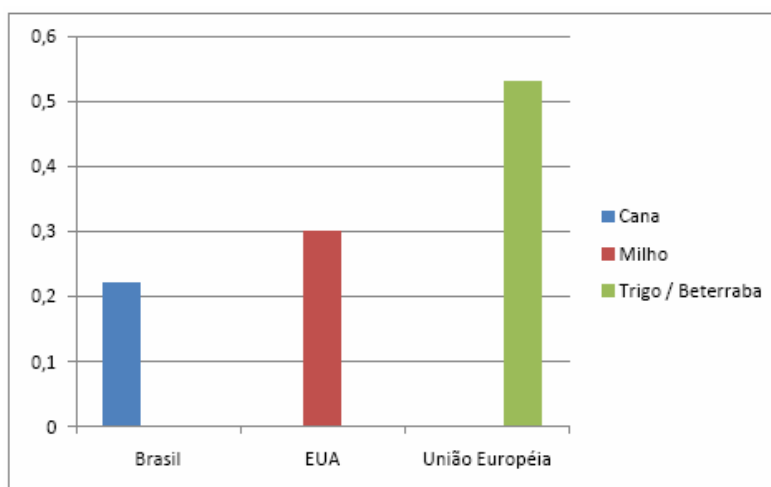
<sup>128</sup> O Brasil é o segundo maior produtor (16 bilhões de litros por ano, bem próximo dos EUA) e o primeiro exportador (3,1 bilhões de litros em 2006) de etanol do mundo.

<sup>129</sup> “*This is a lot better than ethanol-makers in the United States manage, and the reason is clear to anyone who’s ever strolled through a cane field chewing on a bit of the stuff; cane is a far more prolific plant than corn (maize), from which the United States makes almost all its ethanol, and it puts a great deal of its — or rather the Sun’s — energy into making sugar. What’s more, sugar cane needs less by way of inputs, and in the parts of Brazil where most of it is grown at the moment it needs no irrigation. It needs only to be ploughed up and replanted every five years; between times it can be cropped repeatedly and will simply grow back, although the yields drop a bit with each harvest. For all these reasons, sugar-cane ethanol is also currently the cheapest ethanol to produce in the world. A litre costs about 25 cents to make. The commodity price for anhydrous ethanol (the kind mixed into gasohol) is about 27 cents.*” MARRIS, Emma. Drink the best and drive the rest -Brazil’s sugar-cane ethanol industry is the world’s best and able to get better. **Nature**, London, v. 444, p. 670-672, dec. 2006. Disponível em: <<http://www.nature.com/nature/journal/v444/n7120/full/444670a.html>>. Acesso em: 2 mar. 2008.

<sup>130</sup> Dados UNIÃO DOS PRODUTORES DE BIOENERGIA. **Etanol**: Brasil deve consolidar em 2008 a liderança mundial. Disponível em: <<http://www.udop.com.br/index.php?cod=82631&tipo=clipping>>. Acesso em: 2 jan. 2008.

milhões de toneladas de cana, produzindo-se 36 bilhões de litros de etanol<sup>131</sup>, com a implantação de novas unidades e a expansão de produção das já existentes.

Portanto, não é difícil convencer os investidores estrangeiros das vantagens comparativas<sup>132</sup> do Brasil. No país, existe uma grande área inexplorada de terras planas e férteis e o clima extremamente favorável, sem o risco de danos ao meio ambiente e à outras culturas agropecuárias. A tecnologia desenvolvida bem como a profissionalização do setor também se destacam, pois existe hoje uma racionalização da produção, com o máximo aproveitamento de resíduos no desenvolvimento de matéria-prima altamente produtiva e conseqüentemente uma maior eficiência industrial, com isso, o custo de produção de álcool no Brasil é de 0,22 dólar por litro de etanol (face ao 0,30 dólar por litro do etanol americano, e 0,53 do etanol europeu)<sup>133</sup>. Significa que o Brasil poderá atender, em médio prazo, a potencial demanda para mercado externo.



<sup>131</sup> UNIAO DA INDÚSTRIA DE CANA-DE-AÇÚCAR. **Produção e uso do etanol combustível no Brasil:** respostas as questões mais freqüentes. São Paulo, 2007, p. 39.

<sup>132</sup> A teoria das vantagens comparativas (David Ricardo – século XIX) consiste, resumidamente, em uma teoria de comércio internacional que parte da premissa da existência de relações comerciais entre duas nações, e que afirma que uma das nações exportará sempre aqueles produtos que fabricar com custos relativamente menores que de outros e importará da outra nação os produtos nos quais tenha custos relativamente menores, e vice versa., acarretando a divisão internacional do trabalho e a possibilidade da aquisição dos bens no mercado internacional à um preço inferior ao custo de produção doméstica. Assim, o comércio internacional teria o papel de aumentar a renda real de cada país através do crescimento da produção com o mesmo custo ou com a redução deste - a vantagens comparativas seriam responsáveis pela redução nos custos e no aumento dos lucros, os quais seriam em parte reinvestidos, auxiliando na dinâmica econômica. logo, a especialização na produção de bens em que os custos de produção fossem inferiores seria uma conseqüência e a demanda externa seria responsável pelo aumento da produção. Assim, pode-se concluir que, com base nos resultados finais, o comércio entre duas nações poderá ser vantajoso para ambas.

<sup>133</sup> MANSO, Ursula Alonso. A corrida estrangeira pelo álcool. **Exame**, São Paulo, 14 jul. 2007 Disponível em: <<http://portalexame.abril.com.br/static/aberto/anuarioagronegocio>>. Acesso em: 20 jul. 2007.

### GRÁFICO 6<sup>134</sup> - Custo de produção, em US\$, por litro de álcool

No entanto, recursos são necessários. Por exemplo, para a construção e operação de uma unidade industrial com moagem de dois milhões de toneladas de cana por safra, é preciso cerca de 140 milhões de dólares, sendo que, hoje, esses recursos são de origem variada, tais como recursos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), fundos de investimentos regionais, *tradings* (em sua quase totalidade, estrangeiras), abertura de capitais e parcerias. Uma das novas alternativas de capitalização seria admitir investidores estrangeiros estratégicos que estejam à procura de novos negócios no país<sup>135</sup>, já que esta seria uma forma de superar as limitações do antigo modelo de usinas, uma vez que solidificam a estrutura financeira, trazem novos recursos e geram alta tecnologia

Embora o aporte de recursos no setor ainda seja predominantemente realizado por tradicionais grupos já instalados no país, esse crescente interesse de estrangeiros vem modificando a “cara” do canavial brasileiro, pois, desde o começo desta década, o setor agropecuário vem recebendo pesados investimentos de grupos internacionais. Segundo a UNICA, a participação dos grupos multinacionais nessa indústria ainda é pequena, com cerca de apenas 5% da produção total, mas podendo dobrar em aproximadamente cinco anos. E de fato já está produzindo uma superlativa valorização das usinas, sendo que, grande parte dessas, consistem em unidades pequenas, muitas delas com dívidas trabalhistas e sérios problemas financeiros e tributários.

Os primeiros investidores que chegaram ao Brasil foram os franceses, em 2000 (o grupo Tereos, que tem participações em vários grupos sucroalcooleiros brasileiros, e o grupo Louis Dreyfus, que já controla seis usinas no sudeste e nordeste e tem mais uma em construção).

Depois dos pioneiros da França, multiplicou-se o número de grupos estrangeiros interessados em aproveitar o potencial desse mercado, e, entre eles, estão nomes de grandes multinacionais do setor dos agronegócios, como as americanas Cargill e Bunge, que já operam como *tradings* de açúcar e álcool no Brasil. Existem ainda outros interessados em entrar no mercado brasileiro do etanol, como a americana *Pacific Ethanol*<sup>136</sup>, a alemã

<sup>134</sup> OLIVEIRA, Luiz César de. **Uma dose de álcool na macroeconomia brasileira**. Disponível em: <[http://www.corecon-pr.org.br/artigos/Macroeconomia\\_brasileira.pdf](http://www.corecon-pr.org.br/artigos/Macroeconomia_brasileira.pdf)>. Acesso em: 10 abr. 08.

<sup>135</sup> É importante ressaltar que a redução dos subsídios da produção de açúcar na Europa, vitória esta conseguida pelo Brasil através da Organização Mundial do Comércio, com a conseqüente elevação dos custos de produção, voltou os objetivos de tradicionais produtores para as empresas brasileiras e de outros países.

<sup>136</sup> Que tem como sócio o bilionário Bill Gates, fundador da Microsoft.

*NordZucker SudZucker*, que atua no setor de açúcar na Europa, e a indiana BHL, dona de usinas em seu país.

O perfil do investidor estrangeiro que vem atrás de oportunidades no setor é bastante diverso. Eles variam desde consórcios de empresários e fundos de investimentos, que, por não ter conhecimentos específicos do setor, não se envolvem diretamente na operação, mas sempre estão à procura de bons negócios para seus investimentos, aproveitando o potencial de crescimento do mercado<sup>137</sup>, passando pelas grandes *tradings* de commodities, que buscam melhores preços para seus produtos e desejam participar mais ativamente do comércio internacional de etanol, chegando, até mesmo, a investidores tradicionais do setor de açúcar e álcool (caracterizados por grupos familiares).

Observa-se, assim, que a cadeia brasileira de açúcar e álcool atravessa um profundo processo de reestruturação, passando de um setor monopolizado por clãs familiares tradicionais para um ramo da economia marcado por novas organizações corporativas, liderado por grandes grupos empresariais nacionais e estrangeiros. Como mencionado, as formas de entrada desse capital são variadas, e os interesses econômicos dos investidores envolvidos são heterogêneos. Todo esse processo de transformação da indústria sucroalcooleira brasileira permite não só que as organizações empresariais, que já figuram nesse ambiente, reforcem suas posições na indústria, mas também que, as empresas que até então, não participavam desse negócio, entrem rapidamente no setor, transformando-se em atores privilegiados na construção da cadeia global de suprimentos de etanol, cujo palco principal é o Brasil.

Dois tipos de investidores estrangeiros tem se destacado nessa onda de euforia do etanol: os fundos de investimentos e as *tradings* de commodities.

Quanto aos fundos, pode dizer que estão sediados predominantemente nos EUA ou na Europa ocidental, embora a origem do capital que representem seja mais diversa. Eles têm operado através da compra de usinas em operação, do financiamento a usinas nacionais que visam expandir suas atividades, e da construção de novas unidades. Entre os mais importantes estão o *Brazilian Renewable Energy Company Ltd. (BRESCO)*, financiado por grandes investidores interessados, *Bioenergy Development Fund*, mantido por um dos maiores bancos franceses – o *Société Générale* – e o *Infinity Bioenergy*, que já levantou 500 milhões de

<sup>137</sup> O melhor exemplo é o megainvestidor húngaro George Soros, dono de uma fortuna estimada em 8,5 bilhões de dólares; em 2006, ele se tornou um dos sócios de uma usina em Minas Gerais, e está construindo uma nova usina em Mato Grosso do Sul.

dólares em investimentos, destinados a regiões brasileiras com pouca tradição no setor, tais como os Estados da Bahia e do Espírito Santo<sup>138</sup>.

Pode-se afirmar que a profusão de projetos brasileiros relacionados ao etanol e ao biocombustível faz com que investimentos dessa natureza tornem-se atraentes, quando não indispensáveis na carteira da maioria dos grandes fundos de investimento, pois, ao despertar o interesse de clientes reais ou potenciais para o mercado, inflaciona as cotações futuras do álcool e permite que os investidores multipliquem seus ganhos. As empresas e os fundos de investimentos estrangeiros estão interessados no Brasil por dois motivos: o grande volume de liquidez internacional, com a respeitada preocupação com o meio ambiente e o aquecimento global. Simultaneamente, fornecem os recursos necessários para projetos futuros ou em andamento, permitindo o acesso a financiamento externo.

Hoje, com a consolidação do setor e com o seu custeio ocorrendo com a abertura de capital dos conglomerados sucroalcooleiros e com a entrada de grandes grupos de outros setores na produção de biocombustíveis, os fundos de investimentos já tendem a abandonar a administração direta das usinas em troca de parcerias e participação societária, uma vez que a gerência de processos produtivos não é objetivo real desse tipo de investidor, e sim a negociação de títulos que componham a melhor relação entre rentabilidade e risco.

Já no caso das *tradings* e de multinacionais oriundas de outros setores, vê-se uma situação oposta, contudo gerada pelos mesmos motivos que levaram os fundos de investimentos aos canaviais brasileiros. No caso dessas empresas, elas não buscam a sorte do investimento, mas sim participar de toda a cadeia produtiva, até a comercialização do etanol, sempre movidas pelas grandes possibilidades de lucros que poderão ser gerados. Geralmente, elas agregam ao investimento todo o seu *know-how* de mercado, de comercialização do produto, de governança corporativa.

### **3.3 A Formação de *Joint Ventures* entre Investidores Estrangeiros (Empresas Transnacionais) e Empresários Brasileiros**

A formação de *joint ventures*, junto com as fusões e aquisições, hoje constitui uma das alternativas mais interessantes para a adequação de uma estrutura organizacional moderna das empresas do setor sucroalcooleiro.

<sup>138</sup> GRAIN, Corporate power – Agrofuels and the expansion of agribusiness. **Seedling**, Barcelona, p. 10-24, jul. 2007. Disponível em: <[http://www.grain.org/seedling\\_files/seed-07-07-en.pdf](http://www.grain.org/seedling_files/seed-07-07-en.pdf)>. Acesso em: 8 mar. 2008.

Inicialmente vê-se que esse tipo de parceria constitui uma forma hábil de redução de custos operacionais por razões estratégicas, mercadológicas, culturais e tecnológicas, que conjuntamente com alguns fatos da década passada, ajudam a entender o interesse das empresas sucroalcooleiras brasileiras pela sua formação.

Os altos índices de endividamento e a fragmentação e estagnação do setor na década de 90, bem como a extrema competitividade do setor, contribuíram para a forma desse tipo de parceria. Além disso, através de *joint ventures* com grupos internacionais as usinas brasileiras podem obter uma significativa redução de custos, a devida profissionalização da administração usineira, a capitalização e a obtenção de recursos para financiamentos de projetos de expansão e, em alguns casos, a modernização tecnológica, que já são bons motivos para as empresas brasileiras buscarem parceiros internacionais.

Não se pode olvidar também que o capital estrangeiro é um dinheiro mais barato para os empreendedores brasileiros, devido às menores taxas de juros quando comparado com o financiamento nacional, sendo que o aporte de capital através de *joint ventures* poderá vir acompanhado de consultoria de gestão, melhores práticas, além de todo o suporte necessário não só para produção, como para logística e comercialização. Esse é um diferencial, atuar não só promovendo a inserção do capital, mas envolvendo-se no negócio de modo a garantir o sucesso ou a maior eficiência, caracterizando aí o desenvolvimento de um interesse em comum, com um acordo de cooperação ou de controle conjunto desse empreendimento pelos *partners*, sendo este um dos elementos substanciais para a formação de uma típica *joint venture*.

Já para os agentes internacionais, os principais benefícios obtidos são: a) um maior controle dos destinos das exportações de açúcar e etanol; b) a participação no processo de produção do sistema agroindustrial canavieiro; c) criação de expectativas de crescimento da produção, comercialização e consumo de etanol; d) a profissionalização da administração das usinas e destilarias; e e) a capitalização da empresas brasileiras<sup>139</sup>.

Para as *tradings* internacionais, cabe observar que essa estratégia de formação de *joint ventures* é pouco arriscada, pois, além de essas empresas possuírem competências operacionais no comércio de *commodities*, elas já desenvolveram um bom conhecimento do ambiente do mercado brasileiro através de transações realizadas no passado com as indústrias

<sup>139</sup> Os estrangeiros têm dificuldade em lidar com a produção agrícola e de entender as legislações tributária e trabalhista brasileiras. Assim, os investidores de fora têm optado por firmar parcerias com as indústrias brasileiras, ou no caso de aquisições e fusões, assumir o controle de usinas, mas deixar a parte agrícola para os brasileiros.

sucroalcooleiras brasileiras, integrando o novo negócio às suas áreas de atuação de maneira simples e fácil. Assim, através de uma *joint venture* poderá ser transferido às indústrias nacionais todo um conhecimento do mercado mundial, bem como estas podem contribuir para o empreendimento através do fornecimento da tecnologia e do processo de fabricação do etanol brasileiro.

Contudo, alguns aspectos podem levar ao insucesso de uma negociação de um acordo de *joint venture* ou até mesmo a sua operacionalização.

A princípio, tem-se o grande abismo que existe entre a forma de administração das empresas estrangeiras e as empresas nacionais, em sua grande maioria controlada por famílias tradicionais. As empresas transnacionais hoje encontram dificuldades para entrar no mercado brasileiro por causa da grande relutância dessas famílias proprietárias em fazer parcerias com desconhecidos, ou ainda, quando existe algum interesse na negociação, pedem preços estratosféricos e exigem condições impossíveis, perdendo, assim, potenciais investidores.

Os estrangeiros também alegam que a forma atual de administração das usinas brasileiras ainda é “amadora”, com uma gerência informal e altamente fragmentada. Em um grande número de casos, nem a contabilidade é confiável, sem contar que muitas vezes enfrentam problemas tributários e trabalhistas<sup>140</sup>. Em uma *joint venture*, esse tipo de ambiente é extremamente perigoso para todos os parceiros, uma vez, que segundo o conceito tradicional apresentado, essa parceria consiste em uma comunidade de interesses e esforços (bens, dinheiro, direitos, bem como com plantas industriais, tecnologia, etc.), na busca de um objetivo comum, com a repartição dos eventuais lucros e submissão às perdas. Portanto, este tipo de administração anti-profissional não colaboraria para o sucesso de uma *joint venture*.

Complementando o raciocínio exposto, também se tem, como grande dificuldade para a parceria com estrangeiros, a falta de credibilidade concedida aos usineiros brasileiros, por conta da inconstância dos mesmos em relação ao mercado. Historicamente, o preço do açúcar guia a produção de etanol, seja internamente ou referente à exportação. Assim, se o açúcar fica mais caro, o usineiro reduz a produção de etanol, e vice versa. Dessa forma, para se estabelecer como fornecedor global, a indústria brasileira precisa manter uma produção

<sup>140</sup> Segundo uma pesquisa realizada com os usineiros dos 70 maiores grupos no Brasil, pela *Business Consulting Services/IBM* (Salomão, 2006), 90% deles não querem executivos envolvidos na gestão e não têm estrutura forma de relações com acionistas, cerca de 60% não têm planejamento estratégico de longo prazo e os donos centralizam as decisões, 53% não se acham preparados para enfrentar o futuro e 13% não consideram o álcool uma grande oportunidade. SALOMÃO, Antonio. A revolução que vem de fora. **Exame**, São Paulo, ed. 862, n.4, p. 28 -32, mar. 2006.

regular para ambos e formar os respectivos estoques, para, com isso, ganhar o respeito da comunidade mundial.

Por fim, outro problema elementar para a concretização desses acordos é a falta de infra-estrutura logística. A maior parte do etanol produzido no país deixa a usina em caminhões, um meio de transporte caro que compromete a rentabilidade de áreas no interior do país, o que não interessa aos investidores estrangeiros, que preferem outros meios de transporte de suas produções, como o hidroviário e o ferroviário, cujas malhas são precárias no Brasil. A dificultosa estrutura de transportes no Brasil, combinada com a deficiente rede de armazéns gerais anula grande parcela das vantagens comparativas da produção brasileira. Nos portos, a infra-estrutura para armazenagem e recepção de navios é precária, sendo os portos brasileiros considerados de difícil operação. Esses problemas causam constantes prejuízos aos processos de exportação, e conseqüentemente o seu encarecimento.

A princípio, não existe qualquer restrição para investimentos estrangeiros nesse setor. Como já apresentado neste trabalho, a Constituição Federal em vigor, através de seu artigo 170 veda qualquer distinção entre investimentos de capital nacional e estrangeiros, conforme previstos em lei. Assim, se a indústria canavieira for constituída de acordo com as leis brasileiras, a ela será garantido um tratamento isonômico, independente da origem de seu capital.

Contudo, existem sim restrições em relação a produção da matéria-prima da indústria: a cana de açúcar. O ordenamento jurídico nacional, através de sua lei maior e demais leis ordinárias, prevê restrições e limitações à participação de capital estrangeiro na aquisição e arrendamento de propriedades rurais. O artigo 190 da Constituição Federal assim dispõe:

A lei regulará e limitará a aquisição ou o arrendamento de propriedade rural por pessoa física ou jurídica estrangeira e estabelecerá os casos que dependerão de autorização do Congresso Nacional.

A lei mencionada no texto acima é Lei n. 8.629 de 25.02.1993<sup>141</sup>, que dispõe sobre a regulamentação dos dispositivos constitucionais relativos à reforma agrária, e em seu artigo 23 regula:

<sup>141</sup> BRASIL. Lei n. 8.629, de 25 de fevereiro de 1993. Dispõe sobre a regulamentação dos dispositivos constitucionais relativos a reforma agrária, previstos no Capítulo III, Título VII, da Constituição Federal. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 26 fev. 1993. Disponível em: <<http://www6.senado.gov.br/legislacao/DetalhaDocumento.action?id=137625>>. Acesso em: 14 abr. 2007.

Art. 23. O estrangeiro residente no País e a pessoa jurídica autorizada a funcionar no Brasil só poderão arrendar imóvel rural na forma da Lei nº 5.709, de 7 de outubro de 1971.

§ 1º Aplicam-se ao arrendamento todos os limites, restrições e condições aplicáveis à aquisição de imóveis rurais por estrangeiro, constantes da lei referida no caput deste artigo.

A Lei n. 5.709 de 7.10.1971<sup>142</sup>, que regula a aquisição de imóvel rural por estrangeiro residente no país ou pessoa jurídica estrangeira autorizada a funcionar no Brasil, estabelece várias condições (e restrições) para a aquisição de imóveis rurais por pessoas estrangeiras, sejam elas físicas ou jurídicas:

- a) tanto o estrangeiro residente no país ou pessoa jurídica estrangeira autorizada a funcionar no Brasil só poderão adquirir imóvel rural na forma prevista em lei<sup>143</sup>;
- b) toda aquisição de imóvel rural por pessoa física ou jurídica estrangeira deverá ser feita, essencialmente, através de escritura pública (art. 8º), na qual deverá constar a menção do documento de identidade do adquirente ou os atos constitutivos, licenças para funcionamento da empresa, a prova de residência no território nacional e, se for o caso, autorização do órgão competente ou assentimento prévio da Secretaria-Geral do Conselho de Segurança Nacional;
- c) a soma das áreas rurais pertencentes a pessoas estrangeiras, físicas ou jurídicas, não poderá ultrapassar a um quarto da superfície dos Municípios onde se situem, comprovada por certidão do Registro de Imóveis, sendo excluídas dessas restrições as aquisições de áreas rurais inferiores a 3 (três) módulos, que tiverem sido objeto de compra e venda, de promessa de compra e venda, de cessão ou de promessa de cessão, mediante escritura pública ou instrumento particular devidamente protocolado no Registro competente, e que tiverem sido cadastradas no INCRA em nome do promitente comprador, antes de 10 de março de 1969;
- d) e finalmente quando o adquirente tiver filho brasileiro ou for casado com pessoa brasileira sob o regime de comunhão de bens.

<sup>142</sup> BRASIL. Lei n. 5.709, de 7 outubro de 1971. Regula a Aquisição de Imóvel Rural por Estrangeiro Residente no País ou Pessoa Jurídica Estrangeira Autorizada a Funcionar no Brasil e da outras providencias. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 11 out. 1971. Disponível em: <<http://www6.senado.gov.br/legislacao/DetalhaDocumento.action?id=120798>>. Acesso em: 14 abr. 2007.

<sup>143</sup> De acordo com o parágrafo primeiro do artigo 1º da Lei 5.709, são equiparadas às pessoas jurídicas estrangeiras as empresas brasileiras nas quais existam uma participação majoritária no capital social de pessoas estrangeiras, físicas ou jurídicas, que residam ou tenham sede no Exterior.

Ainda existem condições especiais para a aquisição e arrendamento por pessoa jurídica estrangeira. A lei não faz distinção entre os vários tipos de pessoas jurídicas previstos na legislação, além daquela que diz respeito à localização de sua sede, com exceção das sociedades anônimas. A Lei 5.709, de 1971, em seu art. 16, estipula que este tipo de sociedade, quando for proprietária de propriedades rurais, tem que ter as suas ações na forma nominativa, sendo vedada emissão de ações ao portador, e terá que comunicar ao Ministério da Agricultura a relação de todos os imóveis rurais de sua propriedade.

Diferentemente da pessoa física estrangeira, para qual existe um limite de 50 módulos para a aquisição ou arrendamento de imóvel rural, para as pessoas jurídicas estrangeiras não existe essa limitação, o que significa que elas podem adquirir imóvel rural de qualquer dimensão, como também mais de um imóvel. Contudo, existe uma restrição quanto à finalidade da aquisição, já que o art. 5º da lei ora analisada proíbe a compra de imóveis rurais por empresas estrangeiras que não sejam para a implantação de projetos agrícolas, pecuários, industriais ou de colonização, vinculados aos seus objetivos sociais.

Mendonça Lima<sup>144</sup> enumera os vários motivos pelos quais as pessoas estrangeiras têm restrições na aquisição de imóveis rurais. O primeiro deles seria relativa à aquisição desse tipo de imóvel apenas por especulação, ou o aumento quantitativo de pessoas estrangeiras donas de propriedades rurais brasileiras, que significam, no fim, a propriedade de bens de produção. Ademais, esse tipo de restrição visa proteger os cidadãos brasileiros, ao impedir o excesso de concentração de estrangeiros de uma mesma nacionalidade em determinada região.

Aliás, alguns países têm a possibilidade de produzir álcool e exportar parte da produção, o que é positivo sob o ponto de vista da consolidação do mercado internacional desse produto. No entanto, esses países serão nossos futuros concorrentes. Os Estados Unidos, por exemplo, estão investindo cifras altíssimas visando aumentar a produção de agroenergia utilizando o milho como matéria-prima, ocupando atualmente, junto com o Brasil, a primeira posição na relação dos maiores produtores. É importante considerar ainda que alguns substitutos para o etanol, que satisfaçam as exigências de cunho ambiental, podem aparecer e, também nesse contexto, é interessante assegurar a competitividade do álcool brasileiro, através da aplicação de tecnologia e do desenvolvimento da produtividade, tanto na área agrícola como industrial, sendo que hoje o país tem os menores custos de produção do mundo.

<sup>144</sup> LIMA, Raphael Augusto de Mendonça. **Direito agrário**. 2 ed. atual. e ampl. Rio de Janeiro: Renovar, 1997. p. 216

Tais considerações deverão ser analisadas pelo investidor estrangeiro que tem interesse em investir no setor sucroalcooleiro, uma vez que sua principal matéria-prima, a cana-de-açúcar, é produzida em médias e grandes propriedades rurais brasileiras, e, dependendo do projeto de investimento, estabelece-se como necessária e imprescindível a aquisição de imóveis rurais para o plantio de cana-de-açúcar, como forma de garantia de fornecimento de matéria-prima.

### 3.3.1 Alguns casos de associações entre investidores estrangeiros e usinas brasileiras

O mercado interno do álcool vem ganhando destaque no segmento agroindustrial brasileiro, proporcionado pela retomada do aumento do consumo doméstico em consequência do preço competitivo do combustível em relação à gasolina. Por outro lado, há um potencial de crescimento nas vendas externas do combustível, que, como já exposto, possivelmente será utilizado para atender parte da demanda mundial por etanol.

A participação de estrangeiros no setor já existe há algum tempo por causa do açúcar. Isso é um reflexo da globalização da economia e da liberalização do mercado, ocorrida a partir de 1990, com a extinção do Instituto do Açúcar e do Alcool (IAA), e hoje as empresas estrangeiras já figuram como maiores produtores de açúcar e álcool no país<sup>145</sup>:

<sup>145</sup> UNIÃO DOS PRODUTORES DE BIOENERGIA. **Ranking de produção:** grupos. Disponível em: <[http://www.udop.com.br/download/estatistica/ranking\\_producao\\_grupos\\_0607.pdf](http://www.udop.com.br/download/estatistica/ranking_producao_grupos_0607.pdf)>. Acesso em: 1 abr. 2008.

|  <b>Ranking de Produção - GRUPOS.</b> |                       |             |              |                          |           |            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|-------------|--------------|--------------------------|-----------|------------|
| SAFRA 2006/07                                                                                                          |                       |             |              |                          |           |            |
| RK                                                                                                                     | Grupo                 | Cana (ton)  | Açúcar (ton) | Alcool (m <sup>3</sup> ) |           | Total      |
|                                                                                                                        |                       |             |              | Anidro                   | Hidratado |            |
| 1                                                                                                                      | Cosán                 | 36.598.317  | 3.235.352    | 707.424                  | 558.405   | 1.265.829  |
| 2                                                                                                                      | Crystalsev            | 26.305.339  | 1.688.499    | 490.238                  | 669.865   | 1.160.103  |
| 3                                                                                                                      | Grupo Tereos          | 11.311.602  | 1.105.960    | 144.157                  | 164.915   | 309.072    |
| 4                                                                                                                      | Louis Dreyfus         | 10.217.872  | 734.435      | 205.437                  | 163.218   | 368.655    |
| 5                                                                                                                      | Carlos Lyra           | 10.004.360  | 953.331      | 193.342                  | 83.779    | 277.121    |
| 6                                                                                                                      | Grupo São Martinho    | 9.276.324   | 677.948      | 211.868                  | 181.662   | 393.530    |
| 7                                                                                                                      | Tercio Wanderley      | 8.671.546   | 723.041      | 239.012                  | 80.355    | 319.367    |
| 8                                                                                                                      | Zúlo Lorezetti        | 8.343.321   | 596.280      | 244.982                  | 157.029   | 402.011    |
| 9                                                                                                                      | Alto Alegre           | 8.191.281   | 809.108      | 139.156                  | 64.422    | 203.578    |
| 10                                                                                                                     | Usaçúcar              | 7.349.458   | 835.014      | 22.106                   | 119.123   | 141.229    |
| 11                                                                                                                     | Grupo Irmãos Biagi    | 7.002.952   | 306.062      | 209.340                  | 216.980   | 426.320    |
| 12                                                                                                                     | Virgolino de Oliveira | 6.235.506   | 377.906      | 153.366                  | 151.917   | 305.283    |
| 13                                                                                                                     | João Lyra             | 6.197.580   | 366.419      | 100.713                  | 192.053   | 292.766    |
| 14                                                                                                                     | Nova América          | 5.528.440   | 409.533      | 156.593                  | 80.462    | 237.055    |
| 15                                                                                                                     | Itamarati             | 5.076.429   | 282.821      | 110.557                  | 119.444   | 230.001    |
| 16                                                                                                                     | Jose Pessoa           | 5.047.920   | 261.036      | 123.673                  | 137.875   | 261.548    |
| 17                                                                                                                     | Grupo Farias          | 4.959.066   | 281.916      | 123.691                  | 99.011    | 222.702    |
| 18                                                                                                                     | Abengoa Bioenergia    | 4.687.995   | 423.705      | 12.342                   | 91.057    | 103.399    |
| 19                                                                                                                     | Cerrdinho             | 4.529.109   | 375.023      | 43.036                   | 113.182   | 156.218    |
| 20                                                                                                                     | Colorado              | 4.482.502   | 356.552      | 90.490                   | 90.764    | 181.254    |
| 21                                                                                                                     | Equipav               | 4.434.660   | 278.807      | 154.590                  | 59.371    | 213.961    |
| 22                                                                                                                     | Colombo               | 4.412.312   | 383.292      | 0                        | 158.165   | 158.165    |
| 23                                                                                                                     | Infinity Bioenergy    | 3.700.431   | 149.811      | 48.385                   | 143.648   | 192.033    |
| 24                                                                                                                     | Virácool              | 3.659.813   | 237.781      | 79.048                   | 95.224    | 174.272    |
| 25                                                                                                                     | Vale do Verdão        | 3.547.250   | 149.459      | 93.494                   | 66.791    | 160.285    |
| Total Grupos                                                                                                           |                       | 209.771.385 | 15.999.090   | 4.097.040                | 4.058.717 | 8.155.757  |
| Representação %                                                                                                        |                       | 49%         | 53%          | 49%                      | 42%       | 46%        |
| Total Brasil                                                                                                           |                       | 428.010.000 | 30.047.000   | 8.298.000                | 9.556.000 | 17.854.000 |

Dados: DATA SRO  
 Elaboração: UDOP - União dos Produtores de Bioenergia

### QUADRO 1 – Ranking de produção – safra 2006/2007

Por outro lado, não há qualquer óbice legal quanto a limites para investimentos estrangeiros, ou seja, as regras brasileiras não discriminam o investidor. A atual dinâmica de investimentos, propiciada pelo ambiente de livre mercado, tem se mostrado uma condição importante para a manutenção da expansão sustentável do setor como um todo. Nesse sentido, ganham as empresas, ganha o meio ambiente, com a expansão de fontes renováveis de energia, e ganha também o país, com a geração de emprego e renda para a sociedade brasileira.

Para fazer parte desse setor, os grupos estrangeiros, de forma geral, associam-se de alguma maneira a grupos ou usinas brasileiras, normalmente por meio de participação societária ou *joint ventures*, o que é recomendado, pois a falta de tradição nesse setor é um risco relevante para as estas empresas. Contudo, os produtores brasileiros, que já passaram por um período difícil na década passada, tendem a não querer sair do mercado neste bom

momento do setor – muitos têm preferido realizar *joint ventures* para a construção de novas usinas a vender suas participações acionárias.

Todavia, é difícil precisar o número exato de empresas ou fundos de investimento estrangeiros que estão investindo no setor sucroalcooleiro nacional. Elas podem ser empresas de capital aberto ou sociedades limitadas que não necessariamente têm o compromisso de tornarem públicas suas intenções ou ações, e, por conta disso, torna-se difícil mensurar, não havendo nenhuma estatística sobre o número de empresas desse tipo em operação. Contudo, percebe-se uma tendência na formação de *corporate joint ventures*, uma vez que, através da constituição de uma nova empresa para a realização do empreendimento, os investidores estarão devidamente protegidos sob a égide da responsabilidade dos sócios da empresa.

É importante ressaltar que existem diversos modelos de investimentos estrangeiros, desde fundos criados especificamente para investir nesse setor, até empresas privadas de grande porte ou investidores independentes que atuam no setor, visando à diluição de risco. Nas *equity joint ventures*, geralmente o aporte de capital estrangeiro é feito através das subsidiárias brasileiras dos investidores, mas, mesmo assim, poderão ser consideradas internacionais, já que os recursos, em sua grande maioria, têm origem no exterior. A atuação de cada uma depende do modelo de negócios e da proteção dada pela legislação para cada tipo de transação.

### 3.3.3.1 *Franco Brasileira S.A. (FBA) – joint venture entre Cosan S.A., Union SDA e Sucres et Denrées*

A Franco Brasileira S.A (FBA) – Açúcar e Alcool é fruto de uma operação de *joint venture* entre três empresas: a Cosan S.A., hoje o maior grupo sucroalcooleiro brasileiro que atua no setor de agricultura (produção de açúcar e etanol e co-geração de eletricidade) e comercialização; a Union des Sucrieries et Destilleries Agricoles (Union SDA), cooperativa francesa de produtores de açúcar de beterraba, que atua na produção e venda deste produto, bem como de glicose de cereais e etanol de trigo, posteriormente denominada Tereos, quando da fusão entre a Union SDA e da *trading company* Béghin-Say, representada através da USDA Participações S.A., empresa *holding* constituída especificamente para a operação de *joint venture*, ora analisada, não exercendo qualquer atividade econômica no Brasil, posteriormente denominada Tereos do Brasil; e a *Sucres et Denrées* (Sucden), outro grupo

francês atuante na indústria alimentícia, mais precisamente no comércio de açúcar (*trading*), representada pela Sucden Participações S.A., também uma *holding* especialmente criada para a operação de *joint venture*.

A operação restringiu-se ao território nacional, contudo é possível afirmar que se trata de uma *joint venture* internacional, com a participação de uma empresa nacional (Cosan) e duas empresas estrangeiras que atuam no processamento de cana-de-açúcar, beterraba e cereais para a produção e venda de açúcar e álcool (a Union SDA e a Sucden), mesmo que essas últimas estejam representadas por empresas constituídas em território brasileiro, o seu capital é, em sua maior parte, estrangeiro.

Essa operação de parceria foi iniciada em 17 de novembro de 2000, com a assinatura de acordo de *joint venture* entre as três partes, sendo que o Grupo Cosan participou com 47,5%, através da contribuição com o parque industrial da Usina Ipaussu, o Grupo Tereos também com 47,5%, e, por fim, o Grupo Sucden com apenas 5%, ambos com o aporte de capital estrangeiro<sup>146</sup>. Portanto, como existe a participação financeira de todos os *co-ventures*, dúvidas não restam de que a *joint venture* entre Cosan S.A., Union SDA e Sucres et Denrées é uma típica *equity joint venture*.

Para a estruturação desta *joint venture*, foi constituída uma nova empresa, a Nova FBA Indústria e Comércio Ltda, que tem como sócia majoritária a própria FBA (99% da cotas societárias)<sup>147</sup>, tratando-se, então, de uma *corporate joint venture*, na medida em que a nova empresa constituída é autônoma daquelas que a compõem; os investimentos de cada *co-venture* possibilitam alcançar o objetivo da associação; a repartição dos lucros e dos prejuízos é realizada de acordo com a quota parte de cada *co-venture*; e, principalmente, porque existe o interesse comum dos participantes da *joint venture*.

Para a formação dessa nova empresa devidamente personificada de acordo com as leis nacionais, utilizou-se uma usina de açúcar e etanol já existente, com capacidade de produção anual de 2,5 milhões de sacas de açúcar, 46 milhões de litros de etanol e moagem de 1,6 milhões de toneladas de cana-de-açúcar, sendo que os ativos dessa usina são de propriedade da Cosan, participando as outras duas *co-ventures* somente com o aporte de capital e com o *know how*.

<sup>146</sup> O aporte de capitais foi feito pelas três *co-ventures*, mesmo que a participação da Sucden seja mínima, pois a importância dessa parceria se faz pelo seu *know how* na comercialização de produtos derivados da cana-de-açúcar.

<sup>147</sup> Mais informações MINISTÉRIO DA JUSTIÇA. Conselho Administrativo de Defesa Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.001574/2005-91.** Disponíveis em: <<http://www.cade.gov.br/jurisprudencia/arquivosPDF/EXTRA%2001-Relat%F3rio-AC-2005-08012-001574-NovaFBA-Destivale-Pfeiffer.pdf>>. Acesso em: 21 dez. 2007.

Dentre os motivos apresentados pelas contratantes para a assinatura do acordo de *joint venture*, pode-se destacar, a favor da empresa brasileira, a capacidade de trazer capital estrangeiro sem custo, fortalecimento do *cash flow*, melhoria da tecnologia e abertura de mercados para exportação. Tanto para a Union SDA e para a Sucres et Denrées, a opção da formação de uma *joint venture* significava a segurança em uma fonte de abastecimento, podendo atender tradicionais clientes europeus (gigantes do setor alimentício como Nestlé, Danone e Parmalat, por exemplo), e a ampliação de sua grade de produtos comercializados, com a entrada do etanol. A escolha da Cosan como parceira dos franceses nesse empreendimento configurou-se como uma das principais alternativas aos interesses europeus por representar exatamente aquilo que o setor sucroalcooleiro brasileiro pode oferecer de melhor, isto é, administração profissional, solidez, processo de expansão no mercado brasileiro e a determinação de uma forte presença no mercado internacional.

Em 31 de maio de 2005, a Cosan adquiriu 100% da FBA, Franco-Brasileira SA Açúcar e Alcool, através da troca de ações com os grupos Tereos e Sucden - o correspondente a 52,5% do capital social, e as empresas francesas passaram a ser suas acionistas. A FBA hoje é constituída por 4 usinas localizadas no interior de São Paulo: a Univalem (Valparaíso-SP), a Ipaussu (Ipaçu-SP), a FBA-Gasa (Andradina-SP) e a Destivale (Araçatuba-SP), devidamente englobadas ao Grupo Cosan.

A título de complemento, a união com o capital estrangeiro deu para a Cosan um grande impulso às suas atividades. Hoje a empresa é o maior produtor de açúcar e álcool do Brasil, e um dos maiores do mundo, e é o maior exportador de açúcar e álcool do mundo. Tem sob seu controle 17 unidades produtoras no País e a administração de terminais portuários para exportação de açúcar e álcool, com capacidade de 40 milhões de toneladas de cana por safra, a produção de aproximadamente 3,5 milhões de toneladas de açúcar e de 1,4 bilhão de litros de álcool. No final de 2004, o grupo Cosan realizou a sua primeira operação no mercado de capitais internacional e, no final de 2005, a empresa realizou sua Oferta Pública de Ações na Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa).

### 3.3.3.2 *Central Energética Vale do Sapucaí (CEVASA) – Acordo de joint venture entre Cargill Agrícola S.A. e Canagril*

Nesse caso, trata-se de acordo de *joint venture* internacional entre um grande grupo estrangeiro atuante mundialmente em diversos setores da agricultura, pecuária e

produção animal, indústria alimentícia, indústria química e petroquímica, serviços de transporte e armazenagem e serviços financeiros – o Grupo Cargill – e uma empresa nacional, a Cana Agrícola Ltda (Canagril), que reúne como sócios produtores rurais que são parceiros da CEVASA e garantem o seu abastecimento com matéria-prima.

Através dessa *corporate joint venture*, firmada em junho de 2006, a Cargill fez a sua estréia no mercado de produção de açúcar e álcool. A empresa adquiriu 63% da Central Energética Vale do Sapucaí Ltda. (CEVASA), destilaria já estruturada e localizada no município de Patrocínio Paulista, interior do Estado de São Paulo, que iniciou suas operações em 1999 com capacidade anual de processamento de cana-de-açúcar de 1,4 milhão de toneladas. Nessa sociedade, a Canagril detêm os outros 37% da participação, sendo responsável, também, pela parte agrícola, evitando qualquer problema com a propriedade de terras por estrangeiros.

Através da injeção de recursos pela multinacional, responsável pelo aporte de capital da *joint venture*, os produtores de cana associados da Canagril ganharam a oportunidade de expandir o plantio e o cultivo da cana, sendo o escopo dessa parceria tornar a CEVASA uma empresa mais competitiva, com a ampliação de sua capacidade de produção. Assim, trata-se de *non-equity joint venture*, na qual apenas uma das parceiras, a Cargill, através de sua subsidiária brasileira, investe seu capital, sendo que a outra parceira, a Canagril, entra na parceria com a garantia de produção e fornecimento de cana-de-açúcar para a CEVASA. Hoje, essa usina tem capacidade de processamento anual de 1,4 milhões de toneladas de cana-de-açúcar, o que gera 125 milhões de litros de álcool, que são embarcados diretamente para a América Central, onde existem plantas de desidratação de álcool que a Cargill mantém junto com a Crystalsev (grande *trading* brasileira do setor), e que ao final é importado pelos Estados Unidos.

Segundo a própria Cargill, a formação da *joint venture* é oportuna para a estratégia global da empresa. Segundo Sérgio Barroso, presidente da multinacional no Brasil “a Cargill analisou a importante e crescente indústria sucroalcooleira no Brasil durante algum tempo. Tornar-se mais ativa é o passo lógico para expandirmos nossos negócios em açúcar e etanol e participarmos no crescimento desse promissor segmento”. O presidente também menciona o alto grau de competitividade alcançado pela indústria brasileira de cana-de-açúcar por meio de seus conhecimentos tecnológico, industrial e agrícola<sup>148</sup>. Essa afirmação leva a acreditar

<sup>148</sup> CARGILL. **Imprensa:** arquivo: 2006. Disponível em: <<http://www.cargill.com.br/2006/default.aspx>>. Acesso em: 2. jan. 2008.

que a referida *joint venture* tem caráter permanente, ou, no mínimo, é um empreendimento a longo prazo, devido às características de longevidade dos investimentos no setor sucroalcooleiro.

A Cargill já havia tentado anteriormente formar outras parcerias através de *joint ventures*, contudo todas restaram infrutíferas. A mais conhecida foram as tratativas entre esta empresa, a Crystalsev, empresa direcionada principalmente para a comercialização de açúcar e etanol no mercado interno e para exportação, e a S/A Fluxo - Comércio e Assessoria Internacional, ambos já atuantes no setor sucroalcooleiro. Essas empresas tinham como objetivo da parceria a realização de investimentos na empresa Açucareira Corona, que era composta por usina no interior do Estado de São Paulo. Este “namoro” começou por iniciativa dos compradores e a transação também envolveria compra e arrendamento de longo prazo de parte das terras. Entretanto, altas dívidas tributárias da Açucareira Corona foram responsáveis pelo desinteresse das partes na formação da *joint venture*, cujas negociações foram suspensas sem data para retorno.

#### 3.3.3.3 Acordo de joint venture entre Dow Chemicals e Crystalsev

Esse acordo de *joint venture* internacional é o primeiro voltado exclusivamente para a produção de polietileno a partir de etanol. Os *co-ventures* desse acordo são a Dow Chemical Company, empresa americana voltada para a indústria química diversificada e maior produtora de polietileno do mundo, e Crystalsev, grupo 100% brasileiro, com sede na cidade de Ribeirão Preto, interior do Estado de São Paulo, que comercializa açúcar, etanol e energia elétrica, e atua como *trading* na compra, revenda e administração de ativos e constitui o segundo maior grupo produtor de etanol do Brasil.

Ainda em fase de implementação, foi somente assinado um memorando de entendimentos (MOU – *Memorandum of Understanding*), que prevê que cada *co-venture* participará com 50% do empreendimento e a criação de um pólo alcoolquímico com escala industrial no Estado de Minas Gerais, com previsão de investimento inicial para a instalação do complexo industrial entre 600 milhões de dólares, podendo chegar a 1 bilhão de dólares, com a construção de duas destilarias de álcool com capacidade de gerar 8 milhões de toneladas de cana-de-açúcar por ano, e a integração de uma fábrica de etileno nesse mesmo complexo industrial, que processará 350 mil toneladas anuais. Mesmo que as *co-ventures* ainda não tenham definido como será a estruturação dessa parceria, certamente será através de

empresas organizadas, podendo-se afirmar que se tratará de uma *corporate joint venture*, para que esse pólo industrial tenha toda a garantia oferecida a esse tipo de empreendimento e aos seus investidores, especialmente a Dow, que fará o aporte de recursos internacionais e necessita da segurança jurídica oferecida pela legislação brasileira aos investidores estrangeiros.

O fator mais importante desse acordo é que ele visa à produção de polímeros, ou polietileno (a embalagem mais utilizada no mundo), a partir do etanol (uma matéria-prima renovável), com a união de toda a tecnologia em produção de polietileno desenvolvida pela indústria química americana e o *know how* da Crystalsev, empresa com vasta experiência no setor sucroalcooleiro. Consistirá em um processo integrado entre as duas intendentas a *co-ventures*, desde o plantio da cana-de-açúcar até a fabricação e comercialização do plástico – hoje produzido a partir de derivados do petróleo – e usualmente utilizado para filmes, membranas e especialmente, embalagens em geral; assim, além dos recursos financeiros, ambos os parceiros também contribuirão para a *joint venture* com conhecimento de processo industrial e comercialização, podendo-se deduzir que se terá uma *equity joint venture* em sua grande parte igualitária, com participação semelhante das empresas parceiras, cada qual em sua especialidade. Também se percebe que, além do empreendimento econômico, essa *joint venture* é caracterizada pela transferência de tecnologia que ocorrerá entre as duas parceiras: de uma lado a Crystalsev, através de suas usinas, que contribuirá com todo o seu conhecimento do processo de fabricação do etanol, desde o plantio da cana-de-açúcar até a produção do álcool; de outro, a Dow, que desenvolverá a produção do polietileno a partir do álcool produzido, sendo que esta tecnologia poderá ser levada para qualquer outro país produtor de álcool.

As vantagens da parceria para as *co-ventures* são inúmeras, caso seja realmente efetivada a *joint venture*: para a Dow Chemicals, que quer produzir aproximadamente 350 mil toneladas anuais de polietileno, será uma maneira de a empresa conseguir superar as dificuldades de ajuste de sua estrutura devido ao alto custo de matérias-primas baseadas em nafta e gás, diminuindo a sua dependência destes combustíveis fósseis, ganhando, ainda, credibilidade com a utilização de matérias-primas renováveis e obedecendo à tendência mundial de proteção ao meio ambiente, com o desenvolvimento de uma nova química

sustentável e, conseqüentemente, lucrará com uma captação significativa de carbono<sup>149</sup>, segundo o Protocolo de Quioto.

Já para a Crystalsev, a formação da *joint venture* traz a oportunidade de diversificação de negócios, agregando valor ao etanol através da produção de polietileno, e ainda possibilitando a co-geração de energia elétrica, gerando novas oportunidades comerciais.

O Memorando assinado pelas empresas estabelece o prazo de 12 meses a partir da assinatura para a realização de estudos técnico-econômicos de produção, obtenção de licenças e aprovações, diligências e outros atos corporativos, bem como vários outros aspectos do projeto, tais como a engenharia, localização, necessidades estruturais e rede de fornecedores. Assim, a estimativa que a *joint venture* comece produzir esse tipo de etileno em escala industrial a partir de 2011, após a realização de todos os estudos e pesquisas necessárias, deixando claro o caráter permanente dessa *joint venture*.

---

<sup>149</sup> Segundo as partes negociantes, o pólo alcoolquímico operará de acordo alinhado com as leis ambientais, que prevêm cultivo da cana-de-açúcar predominantemente mecanizado e o reaproveitamento de todos os resíduos gerados nas etapas de produção: o dióxido de carbono (CO<sub>2</sub>) gerado no processo é incorporado à cadeia molecular do polietileno e absorvido pela cana-de-açúcar; a água liberada no processo de transformação do etanol em etileno será utilizada no sistema de produção, como a geração de vapor; o bagaço da cana será reaproveitado como fonte energética para operação de todo o complexo; e o último subproduto, a vinhaça, retornará ao ciclo produtivo como fertilizante no cultivo da própria cana-de-açúcar.

## CONCLUSAO

Feita a análise dos pontos fundamentais a respeito de investimentos estrangeiros e *joint ventures* no setor sucroalcooleiro, é chegado o momento de apresentar as devidas conclusões obtidas.

Durante o trabalho, pode-se notar que, cada vez mais, o Brasil tem sido um dos pólos receptores de capital estrangeiro, por inúmeros motivos já apresentados, mas, principalmente, pela ordem jurídica vigente, que garante aos investidores toda a segurança necessária para que os mesmos tragam recursos ao país, sobretudo, através de investimentos estrangeiros diretos. Esse tipo de aporte de divisas em países como o Brasil é benéfico para todas as partes: para os investidores, é uma oportunidade de expandir sua atuação para novos mercados, desenvolver novas tecnologias, meios de produção e gerenciamento, bem como encontrar nesses países mão-de-obra disponível, eventuais isenções tributárias e, ainda, se for o caso, encontrar matéria-prima a preços competitivos.

Para os países hospedeiros, as vantagens também são inúmeras, e, dentre as mais importantes, pode-se destacar a atração de recursos para seu território, de novas tecnologias, de novos tipos de gestão, de novas técnicas empresariais, que desenvolvem, significativamente, a economia do país.

Para tanto, o Brasil tem feito sua tarefa de forma correta. Existe hoje, no país, uma legislação favorável ao abrigo de capitais oriundos de empresas com sede em outros países, além de todo um ambiente econômico e social estável, desenvolvido ao longo de décadas, que faz os investidores enxergarem o país com outros olhos. Ressalta-se que uma legislação sobre investimentos é essencial na decisão de emprego de divisas, sendo colocado no mesmo plano de fatores econômicos e políticos de um país, contudo a ordem pública ou o dirigismo contratual do Estado poderá impor algumas limitações ao aporte de capitais estrangeiros, e, dessa forma, todas as normas devem ser analisadas de perto antes da formalização de qualquer investimento.

Também foram demonstrados, em ponto específico, que os contratos de *joint ventures* são instrumentos viáveis para a concretização de investimentos estrangeiros em qualquer lugar do globo, inclusive no Brasil. Primeiramente, ele pode ser considerado como importante ferramenta para a expansão e internacionalização das empresas, já que confere aos empresários uma maior segurança nos negócios realizados no exterior, e a possibilidade de atuar em diferentes países, contando com o apoio de diversas esferas produtivas e dos

parceiros locais. Além disso, esses contratos são dotados do essencial atributo de adaptação aos inúmeros regramentos jurídicos diferentes, assumindo as características, formas e enquadramentos do lugar onde o empreendimento comum será constituído.

Os países receptores de investimentos poderão usar esse tipo de operação como forma de política governamental de atração de recursos financeiros para seu território, bem como fator determinante para o crescimento de países em via de desenvolvimento, possibilitando o acesso a novas tecnologias e ao direcionamento dos investimentos para certas esferas produtivas, visando o desenvolvimento regional com a criação de novos postos de trabalho e uma maior infra-estrutura social.

Assim, os contratos de *joint ventures* podem ser uma interessante opção com o aparecimento de novas formas lucrativas de negócios, como o de fabricação e desenvolvimento de combustíveis renováveis, limpos e ambientalmente corretos, e o exemplo mais claro é o etanol. Enquanto um dos parceiros fornece os recursos financeiros necessários, as usinas brasileiras (como *co-ventures*) obrigam-se em desenvolver o negócio com a tecnologia da produção de etanol e de energia.

Contudo, para o sucesso dos empreendimentos originados por *joint ventures* é fundamental que todo o seu processo de formação seja acompanhado de perto pelos *co-ventures* e bem direcionado para a realização das vontades das partes, uma vez que envolve, geralmente, grande volume de capital, maquinário, desenvolvimento de tecnologia e principalmente pessoas. Assim, caso não haja um ambiente propício para a parceria, ter-se-á o risco da *joint venture* facilmente acabar antes mesmo de seu início.

Como já explanado nesta dissertação, o Brasil tem posição expressiva na produção em larga escala e no desenvolvimento de combustíveis renováveis, devido à feliz conjunção entre clima, extensão territorial e reservas de água – as condições perfeitas para a produção do etanol, encontrada em poucos lugares do mundo.

Com o intenso consumo das atuais fontes energéticas de origem fóssil (petróleo, carvão mineral e o gás natural), é grande a probabilidade de consumação total dos mesmos em um futuro não muito distante. Os biocombustíveis e o etanol, produzidos por um setor em franca expansão como o do *agribusiness*, são alternativas viáveis e potencialmente capazes de atender, em curto prazo, a demandas energéticas atuais e futuras.

O etanol brasileiro, nesse processo de mudança de matrizes energéticas, tem papel de destaque e coloca o Brasil à frente dessa corrida da energia alternativa: é o biocombustível com eficiência já comprovada, com um longo histórico de utilização no Brasil, ainda

apresenta a melhor relação custo/benefício, devido a fatores territoriais, climáticos e sociais; por fim, é o país que detém essa tecnologia de destilação do etanol a partir da cana-de-açúcar, e também toda a tecnologia de utilização do mesmo como combustível.

Foram apresentadas vantagens e desvantagens para a formação desse tipo de parceria no setor. Como vantagens, tem-se a capitalização e a obtenção de recursos para financiamentos de projetos de expansão; a possibilidade de adequação de uma moderna estrutura organizacional e gerencial das empresas do setor, com a devida profissionalização da administração usineira; a modernização tecnológica e industrial, com o desenvolvimento de novos meios de produção; também é uma forma de redução de custos operacionais.

As *joint ventures* também oferecem vantagens para os parceiros internacionais, como a participação no processo de produção do sistema agroindustrial e a possibilidade de crescimento do negócio e, em casos mais específicos, como os das *tradings* investidoras, um maior controle dos destinos das exportações de açúcar e etanol.

Da mesma maneira que traz benefícios, essas operações também oferecem algumas desvantagens aos *co-ventures*.

A primeira é a grande dificuldade de entrar no mercado brasileiro devido à oposição das famílias proprietárias de fazer parcerias com potenciais investidores estrangeiros. Um segundo problema seria a diferença entre a forma de administração das empresas estrangeiras e das empresas nacionais, pois a atual forma gestão das usinas brasileiras é considerada amadora, com uma gerência informal e altamente fragmentada. Isso também causa a perda da credibilidade dos usineiros brasileiros, por conta da inconstância dos mesmos em relação ao mercado.

Por fim, outro problema sério seria a falta de infra-estrutura logística brasileira, sem opções de transporte viáveis, como hidrovias, ferrovias e portos que, quando existentes, têm estrutura e organização deficitárias, causando prejuízos e o encarecimento dos processos de exportação.

Assim, conclui-se que a formação de *joint ventures* no setor sucroalcooleiro, tendo como parceiros investidores estrangeiros e empresas brasileiras, consiste hoje em uma das melhores opções para a reformulação da indústria canavieira, com a injeção de recursos, principalmente, uma nova e moderna forma de pensar e administrar, uma vez que o antigo modelo hoje é incapaz de manter essas empresas no concorrido jogo do comércio mundial.

O aumento pela demanda de etanol, tanto no mercado interno quanto no mercado externo tem se mostrado como uma grande oportunidade para o setor sucroalcooleiro no

Brasil. Entretanto, todo o sucesso obtido pelos produtores brasileiros não garante ao país competitividade, uma vez que para isso é necessária a busca de novas formas organizacionais, abrindo mão dos antigos moldes da atividade.

É importante frisar que o Brasil oferece oportunidades diversas para investidores estrangeiros em vários setores da economia, e na área de desenvolvimento do agronegócio do etanol, a *joint venture* é a forma ideal para a captação financeira e o aprimoramento do setor pois, ao mesmo tempo, fornece aos investidores uma ótima oportunidade de encontrarem novas e vantajosas alternativas de investimentos.

## REFERÊNCIAS

ACCIOLY, Hildebrando; SILVA, Geraldo Eulálio do Nascimento. **Manual de direito internacional público**. 13. ed. São Paulo: Saraiva, 1998.

ADDA, Jacques. **A mundialização da economia**. Lisboa: Terramar, 1997. v. 2.

ALMEIDA, Paulo Roberto de. **O Brasil e o multilateralismo econômico**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1999.

AMARAL, Antonio Carlos Rodrigues; TAVOLARO, Agostinho Tofolli (Coord.). **Direito do comércio internacional: aspectos fundamentais**. São Paulo: Aduaneiras, 2004.

AMARAL JÚNIOR, Alberto do (Coord.). **A OMC e o comércio internacional**. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

AMORIM, Guilherme. Biocombustíveis e investimento externo. **Análise Conjuntural**, Curitiba, v. 29, n. 5/6, p. 5-9, maio/jun. 2007.

ANFAVEA. **Anuário da indústria automobilística brasileira**: 2007. Disponível em: <[http://www.anfavea.com.br/anuario2007/Cap2\\_3\\_2007.pdf](http://www.anfavea.com.br/anuario2007/Cap2_3_2007.pdf)>. Acesso em: 3 ago.2007.

\_\_\_\_\_. **Produção de autoveículos por tipo e combustível**: 2008. Disponíveis em: <[http://www.anfavea.com.br/tabelas/autoveiculos/tabela10\\_producao.xls](http://www.anfavea.com.br/tabelas/autoveiculos/tabela10_producao.xls)>. Acesso em: 3 ago. 2007

ARAUJO, Nadia; SOUZA JÚNIOR., Lauro da Gama. Os acordos bilaterais de investimento com participação do Brasil o e direito interno: análise das questões jurídicas. In: CASELLA, Paulo Borba; MERCADANTE, Araminta de Azevedo (Ccoord.). **Guerra comercial ou integração mundial pelo comércio?: a OMC e o Brasil**. São Paulo: LTr, 1998.

ASTOLFI, Andrea. **El contrato internacional de “joint venture”**. Traducido por el Dr. Guillermo A. Moglia Claps. Buenos Aires: Ediciones de Desalma, 1983.

BARRAL, Welber (Org.). **O Brasil e a OMC**. 2. ed. Curitiba: Juruá, 2002.

BAPTISTA, Luiz Olavo. **Empresa transacional e direito**. São Paulo: Ed. Revista do Tribunais, 1987.

\_\_\_\_\_. **Investimentos internacionais no direito comparado e brasileiro**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1998.

\_\_\_\_\_. **Dos contratos internacionais: uma visão teórica e prática**. São Paulo: Saraiva, 1994.

BAPTISTA, Luiz Olavo. A “joint venture”: uma perspectiva comparativista. **Revista de Direito Mercantil: Industrial, Econômico e Financeiro**, São Paulo, ano 20, n. 42, p. 39-59, abr./jun. 1981.

\_\_\_\_\_. ; RIOS, Aníbal Sierralta. **Aspectos jurídicos del comercio internacional**. Peru: Fondo Editorial de la Academia Diplmatica de Peru, 1992.

\_\_\_\_\_. ; DURAND-BARTHEZ, Pascal. **Les associations d’entreprises (joint ventures) dans le commerce international**. 2. ed. Paris: Feduci, 1991

BARBOSA, Denis Borges. **Direito de acesso do capital estrangeiro**. Rio de Janeiro: Lúmen Júris, 1996.

BARRETO FILHO, Fernando Paulo de Mello. **O tratamento nacional de investimentos estrangeiros**. Brasília, DF: Instituto Rio Branco : Fundação Alexandre Gusmão : Centro de Estudos Estratégicos, 1999.

BASSO, Maristela. **Contratos internacionais do comércio: negociação, conclusão, prática**. 3. ed. rev. atual. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002.

\_\_\_\_\_. **Joint ventures: manual prático das associações empresariais**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1998.

BASTOS, Celso Ribeiro. Regime jurídico dos investimentos de capital estrangeiro. **Revista de Direito Constitucional e Internacional**, São Paulo, ano 8, n. 32, p. 9-18, jul./set. 2000.

BERTIN, Gilles Y. **As empresas multinacionais**. Rio de Janeiro: Zahar , 1978.

BITTAR, Carlos Alberto. **Contratos comerciais**. 2. ed. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1994.

BRASIL. Lei n. 4.131, de 3 de setembro de 1962. Disciplina a aplicação do capital estrangeiro e as remessas de valores para o exterior e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 27 set. 1962. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br/CCIVIL/LEIS/L4131.htm>>. Acesso em: 14 abr. 2007.

\_\_\_\_\_. Lei n. 4.390, de 29 de agosto de 1964. Altera a Lei nº 4.131, de 3 de setembro de 1962, e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 11 set. 1964. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br/ccivil/LEIS/L4390.htm>>. Acesso em: 14 abr. 2007.

\_\_\_\_\_. Lei n. 5.709, de 7 outubro de 1971. Regula a Aquisição de Imóvel Rural por Estrangeiro Residente no País ou Pessoa Jurídica Estrangeira Autorizada a Funcionar no Brasil e da outras providencias. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 11 out. 1971. Disponível em: <<http://www6.senado.gov.br/legislacao/DetalhaDocumento.action?id=120798>>. Acesso em: 14 abr. 2007.

BRASIL. Lei n. 8.629, de 25 de fevereiro de 1993. Dispõe sobre a regulamentação dos dispositivos constitucionais relativos a reforma agrária, previstos no Capítulo III, Título VII, da Constituição Federal. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 26 fev. 1993. Disponível em: <<http://www6.senado.gov.br/legislacao/DetalhaDocumento.action?id=137625>>. Acesso em: 14 abr. 2007.

\_\_\_\_\_. Decreto n. 94.541, de 1º de julho de 1987. Estabelece normas para o escoamento, comercialização e estocagem de álcool para fins combustíveis, e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 2 jul. 1987. Disponível em: <<http://www6.senado.gov.br/legislacao/DetalhaDocumento.action?id=221393>>. Acesso em: 14 abr. 2007.

BRISCOE, John. Álcool como uma *commodity* internacional: perspectivas. **Revista Opiniões**, mar. 2007.

BULGARELLI, Waldirio. **Contratos mercantis**. São Paulo: Atlas, 1997.

CALLADO, Antônio André Cunha (Org.). **Agronegócio**. São Paulo: Saraiva, 2005.

CARGILL. **Imprensa:** arquivo: 2006. Disponível em: <<http://www.cargill.com.br/2006/default.aspx>>. Acesso em: 03 out. 2007.

CARVALHO, Horácio Martins. **Impactos econômicos, sociais e ambientais devido a expansão da oferta de etanol no Brasil**. Disponível em: <<http://www.cptpe.org.br/files/impactos.pdf>>. Acesso em: 8 mar. 2008.

CARVALHO, Patrícia. **Joint venture: uma visão econômico-jurídica para o desenvolvimento empresarial**. 2. ed. Curitiba: Juruá, 2004.

CASELLA, Paulo Borba; MERCADANTE, Araminta de Azevedo (Coord.). **Guerra Comercial ou integração mundial pelo comércio?: a OMC e o Brasil**. São Paulo: LTr, 1998.

CONSELHO DO MERCOSUL. **Protocolo de Colonia para a promoção e proteção recíproca de investimentos no MERCOSUL**. Colonia do Sacramento, 1994a. Disponível em: <<http://www.cvm.gov.br/port/inter/mercosul/coloni-p.asp>>. Acesso em: 15 fev. 2007.

\_\_\_\_\_. **Protocolo sobre promoção e proteção de investimentos provenientes de estados não-membros do MERCOSUL**. Buenos Aires, 1994b. Disponível em: <<http://www.cvm.gov.br/port/inter/mercosul/buenos-p.asp>>. Acesso em: 15 fev. 2007.

COSTA, Ligia Maura. **OMC: manual prático da rodada Uruguai**. São Paulo: Saraiva, 1996.

COSTA, Mário Luiz Oliveira da. **Setor sucroalcooleiro**. São Paulo: Método, 2005.

DOLINGER, Jacob. **Direito internacional privado: parte geral**. 5 ed. ampl. e atual. Rio de Janeiro: Renovar, 1997.

DRAETA, Ugo ; VACCA, Cesare (Orgs). **Le joint - ventures: profili giuridici e modelli contrattuali**. Milão: EGEA, 1997.

ESPIRITO SANTO, Benedito Rosa do. **Os caminhos da agricultura brasileira**. São Paulo: Evoluir, 2001.

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

FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. **Novo dicionário da língua portuguesa**. 2. ed. rev. e aum. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1986.

FIORATI, Jete Jane. **Direito do comercio internacional: OMC, telecomunicações e estratégia empresarial**. Franca: Ed. UNESP-FHDSS, 2006

\_\_\_\_\_.; MAZZUOLI, Valério de Oliveira (Coord.). **As novas vertentes do direito do comércio internacional**. Barueri: Manole, 2003.

GALHARDO, Luciana Rosanova; MATARAZZO, Giancarlo Chamma. Ganho de capital: não residentes: garantias dos investimentos estrangeiros no Brasil. **Revista Dialética de Direito Tributário**, São Paulo, n. 74, p. 89-96, nov. 2001.

\_\_\_\_\_. O contrato internacional de joint venture. **Revista de Informação Legislativa**, Brasília, DF: ano 37, n. 146, p. 61-92, abr./jun. 2006..

GAMBARO, Carlos Maria. **A joint venture no Mercosul: atualidades, perspectivas e possibilidades**. 2001. Dissertação (Mestrado em Direito Internacional) – Faculdade de História, Direito e Serviço Social, Universidade Estadual Paulista “Julio de Mesquita Filho”, Franca, 2008.

GOYOS JUNIOR, Durval Noronha; SOUZA, Adriano Boni de; BRATZ, Eduardo. **Direito agrário brasileiro e o agronegócio internacional**. São Paulo: Observador Legal, 2007.

GRAIN. Corporate power: Agrofuels and the expansion of agribusiness. **Seedling**, Barcelona, p. 10-24, jul. 2007. Disponível em: <[http://www.grain.org/seedling\\_files/seed-07-07-en.pdf](http://www.grain.org/seedling_files/seed-07-07-en.pdf)>. Acesso em: 8 mar. 2008.

GRAU, Eros Roberto. “Joint ventures” e transferência de tecnologia: Lei de informática. **Revista de Direito Mercantil: Industrial, Econômico e Financeiro**, São Paulo, ano 29, n. 79, p. 5-16, jul./set. 1990.

HOFFMAN, Rodolfo. Segurança alimentar e produção de etanol no Brasil. **Segurança Alimentar e Nutricional**, Campinas, SP, v. 13, n. 2, p. 1-5, 2006. Disponível em: <[http://www.unicamp.br/nepa/arquivo\\_san/Producao\\_de\\_Etanol.pdf](http://www.unicamp.br/nepa/arquivo_san/Producao_de_Etanol.pdf)>. Acesso em: 18 mar. 2008.

JANK, Marcos Sawaya. A revolução da agroenergia. **O Estado de S. Paulo**, São Paulo, 15 nov. 2006. Editoriais, p. A-2.

JARDIM, Arnaldo. Energia limpa e confiável. **Jornal da Cana**, Ribeirão Preto, ano 13, n. 146, fFev. 2006. Serie 2.

JESUS, Avelino de. **Relações comerciais internacionais**. São Paulo: Aduaneiras, 1992.

KARALIS, John P. **International joint ventures: a practical guide**. St. Paul: West Publishing, 1992.

LACERDA, Antonio Correa de. **Globalização e investimento estrangeiro no Brasil**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2004.

\_\_\_\_\_. Os fluxos de investimentos e o papel das empresas transnacionais. **Política Externa**, São Paulo, v. 12, n. 2, p. 5-22, set./nov. 2003.

LAFER, Celso. **A OMC e a regulamentação do comercio internacional: uma visão brasileira**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1998.

LE PERA, Sergio. **Joint venture y sociedad: acuerdos de coparticipacion empresarial**. Buenos Aires: Astrea, 1997.

LEÃES, Luiz Gastão Paes e Barros. Sociedades coligadas e consórcios. **Revista de Direito Mercantil: Industrial, Econômico e Financeiro**, São Paulo, ano 12, n. 12, p. 137-148, 1973,

LIMA, Raphael Augusto de Mendonça. **Direito agrário**. 2. ed. atual. e ampl. Rio de Janeiro: Renovar, 1997.

MACEDO, Isaias de Carvalho Macedo (Org.). **A energia da cana-de-açúcar: doze estudos sobre a agroindústria da cana-de-açúcar no Brasil e a sua sustentabilidade**. São Paulo: Berlendis & Vertecchia : UNICA/SP, 2005.

MALUF, Clovis Antonio; MIRANDA, Maria Bernadete. **O contrato de joint venture como instrumento jurídico de internacionalização das empresas**. Disponível em: <<http://www.clovismaluf.com.br/artigos/artigo00.htm>>. Acesso em: 8 mar. 2008.

MANSO, Ursula Alonso. A corrida estrangeira pelo álcool. **Exame**, São Paulo, 14 jun. 2007. Disponível em: <<http://portalexame.abril.com.br/static/aberto/anuarioagronegocio>>. Acesso em 20.07.07.

MARRIS, Emma. Drink the best and drive the rest -Brazil's sugar-cane ethanol industry is the world's best and able to get better. **Nature**, London, v. 444, p. 670-672, dec. 2006. Disponível em: <<http://www.nature.com/nature/journal/v444/n7120/full/444670a.html>>. Acesso em: 2 mar. 2008.

MARTINS, Fran. **Contratos e obrigações comerciais**. Ed. rev. e aum. Rio de Janeiro: Forense, 2002.

MINISTÉRIO DA JUSTIÇA. Conselho Administrativo de Defesa Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.001574/2005-91**. Disponíveis em: <<http://www.cade.gov.br/jurisprudencia/arquivosPDF/EXTRA%2001-Relat%F3rio-AC-2005-08012-001574-NovaFBA-Destivale-Pfeiffer.pdf>>. Acesso em: 21 dez. 2007.

MORAES, Orozimbo Jose de. **Investimento estrangeiro direto no Brasil**. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

MORAN, Theodore M. FDI and development: what is the role of international rules and regulations. **Transnational Corporations**, New York, v. 12, n. 2, p. 1-44, ago. 2003.

NASSER, Rabih Ali. **A liberalização do comércio internacional nas normas do GATT /- OMC: a institucionalização como instrumento de liberalização**. São Paulo, L Tr, 1999.

\_\_\_\_\_. **A OMC e os países em desenvolvimento**. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

NEVES, Marcos Fava. **Agronegócio do Brasil**. São Paulo: Saraiva, 2005.

\_\_\_\_\_. **Agronegócios & desenvolvimento sustentável**. São Paulo: Atlas, 2007.

OLIVEIRA, Luiz César de. **Uma dose de álcool na macroeconomia brasileira**. Disponível em: <[http://www.corecon-pr.org.br/artigos/Macroeconomia\\_brasileira.pdf](http://www.corecon-pr.org.br/artigos/Macroeconomia_brasileira.pdf)>. Acesso em: 10 abr. 2008.

ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS. **Protocolo de Quioto à Convenção-Quadro das Nações Unidas sobre Mudança do Clima**. Disponível em: <<http://www2.mre.gov.br/sei/protocoloquioto.htm>>. Acesso em: 15 ago.2007.

ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO. **Multilateral Agreement on Investments**. Disponível em: <<http://www1.oecd.org/daf/mai/pdf/ng/ng987r1e.pdf>>. Acesso em: 5 jan. 2007.

PASIN, Rodrigo Maimone; NEVES, Marcos Fava. **Fusões, aquisições e internacionalização da indústria sucro-alcooleira**. Disponível em: <[http://www.pensaconference.org/arquivos\\_2001/54.pdf](http://www.pensaconference.org/arquivos_2001/54.pdf)>. Acesso em: 5 jan. 2007.

PEQUENAS e médias empresas que mais crescem no Brasil: uma pesquisa sobre visões práticas que aceleram o ritmo de expansão dos negócios. **Exame-PME**, São Paulo, 2007. Disponível em: <[http://www.pbti.com.br/img/relatorio\\_exame\\_PME\\_2007.pdf](http://www.pbti.com.br/img/relatorio_exame_PME_2007.pdf)>. Acesso em: 2 jan. 2008.

PERRONE-MOYSES, Claudia. **Direito ao desenvolvimento e investimentos estrangeiros**. São Paulo: Oliveira Mendes, 1998.

PIMENTA, Eduardo Goulart. **Joint Ventures**: contratos de parceria empresarial no direito brasileiro. São Paulo: Juarez de Oliveira, 2005.

PINHEIRO, Luís de Lima. **Joint venture**: contrato de empreendimento comum em direito internacional privado. São Paulo: Cosmos, 1998.

QUEIROZ, Lopes Eduardo João; SANTOS, Márcia Walquiria Batista dos. **Direito do agronegócio**. São Paulo: Fórum, 2005.

RASMUSSEN, Uwe Waldemar. **Holdings e joint ventures**. 2<sup>nd</sup>. ed. São Paulo: Aduaneiras, 1988.

RECCO, Danilo Teixeira; ARNOLDI, Paulo Roberto C. Grupo de sociedades: uma visão geral. **Revista de Estudos Jurídicos UNESP**, Franca, n. 12, p. 129-161, jan./dez. 2003.

REZEK, José Francisco. **Direito internacional público**: curso elementar. 9. ed. São Paulo: Saraiva, 2002.

RIBEIRO, Isa Mara Caixeta. **A joint venture como modalidade de concentração empresarial no Brasil**. 2002, Dissertação (Mestrado em Direito Internacional) - Universidade de Ribeirão Preto, Ribeirão Preto, 2002.

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

RODRIGUEZ, Jorge Miquel. **La sociedad conjunta**: joint venture corporation. Madrid: Civitas, 1998.

ROHTER, Larry. EUA podem aprender com o Brasil a usar álcool combustível. **The New York Times**, New York. Disponível em: <<http://noticias.uol.com.br/midiaglobal.nytimes/2006/04/11/ult574u6473.jhtm>>. Acesso em: 11 abr. 2006

SACHS, Ignacy. Questão energética: da civilização do petróleo a uma nova civilização verde. **Estudos Avançados**, São Paulo. v. 19, n. 55, p.195-214, set./dez., 2005.

SALOMAO, Alexa; ONAGA, Marcelo. Etanol o mundo quer: o Brasil tem. **Exame**, São Paulo, 15 jun. 2006. Disponível em: <<http://portalexame.abril.uol.com.br/revista/exame/edicoes/0870/negocios/m0082575.html>>. Acesso em: 20 mar. 2007.

SALOMÃO, Antonio. A revolução que vem de fora. **Exame**, São Paulo, ed. 862, n.4, p. 28 - 32, mar. 2006.

SANTOS, Alfredo Jose dos. Natureza jurídica dos acordos de joint ventures. **Revista de Estudos Jurídicos UNESP**, Franca, n. 12, p. 129-161, jan./dez. 2003.

SANTOS, Márcia Walquiria Batista dos; QUEIROZ LOPES, Eduardo João. **Direito do agronegócio**. São Paulo: Fórum, 2005.

SCURACCHIO, Claudia Carvalho. **Contratos internacionais do comércio no direito brasileiro: de lege lata de lege ferenda**. 2002. 116f. Dissertação (Mestrado em Direito Internacional)- Faculdade de História, Direito e Serviço Social, Universidade Estadual Paulista “Julio de Mesquita Filho”, Franca, 2002.

SEITENFUS, Ricardo. **Manual das organizações internacionais**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1997.

SILVA, Mozart Foschete. **Relações econômicas internacionais**. São Paulo: Aduaneiras, 1999.

SILVA, Roberto Luiz. **Direito econômico internacional e direito comunitário**. Belo Horizonte: Del Rey, 1995.

SILVEIRA, Eduardo Teixeira. **A disciplina jurídica do investimento estrangeiro no Brasil e no direito internacional**. São Paulo: Juarez de Oliveira, 2002.

SOUSA, Suely Alves. **Investimento estrangeiro direto no Brasil**. Disponível em <<http://www.univap.br/biblioteca/hp/Mono%202001%20Rev/014.pdf>>. Acesso em: 20 nov. 2007.

STRAPASSON, Alexandre. **Etanol: desafios para a pequena produção**. Disponível em: <<http://www.cna.org.br/tecppa/Apresenta/MAPA.Alexandre%20Strapasson.pdf>>. Acesso em: 20 jul. 2007.

STRENGER, Irineu. **Contratos internacionais de comércio**. 4. ed. São Paulo: LTr, 2003.

\_\_\_\_\_. **Relações internacionais**. São Paulo: LTr, 1998.

TAVOLARO, Agostinho Toffoli. Joint Venture. **Revista do Instituto dos Advogados de São Paulo**, São Paulo, ano 6, n. 11, p. 255-268, jan./jun. 2003. p. 257.

TEIXEIRA, Egberto Lacerda. Regime jurídico dos capitais estrangeiros no Brasil. **Revista dos Tribunais**, São Paulo, ano 63, v. 463, p. 25-40, maio 1974

THORSTENSEN, Vera. **OMC: Organização Mundial do Comércio: as regras do comércio internacional e a rodada do milênio**. 2 ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

TORQUATO, Sérgio Alves. **Avanços e entraves na logística de exportação do álcool**. Disponível em: <<http://www.iaa.sp.gov.br/out/verTexto.php?codTexto=2855>>. Acesso em 15 ago. 2007

\_\_\_\_\_. **Álcool: projeção da produção e exportação no período 2005/06 a 2015/16**. Disponível em: <<http://www.iaa.sp.gov.br/OUT/verTexto.php?codTexto=4010>>. Acesso em: 15 ago. 2007

UNIÃO DOS PRODUTORES DE BIOENERGIA. **Ranking de produção: grupos**. Disponível em: <[http://www.udop.com.br/download/estatistica/ranking\\_producao\\_grupos\\_0607.pdf](http://www.udop.com.br/download/estatistica/ranking_producao_grupos_0607.pdf)>. Acesso em: 1 abr. 2008.

\_\_\_\_\_. **Etanol: Brasil deve consolidar em 2008 a liderança mundial**. Disponível em: <<http://www.udop.com.br/index.php?cod=82631&tipo=clipping>>. Acesso em: 2 jan. 2008.

UNIÃO DA INDÚSTRIA DE CANA-DE-AÇÚCAR. **Produção e uso do etanol combustível no Brasil: respostas as questões mais freqüentes**. São Paulo, 2007.

\_\_\_\_\_. **Perspectivas para o agribusiness em 2007 e 2008**. São Paulo, 2007.

UNITED NATION CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. Disponível em: <<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=3198&lang=1>>. Acesso em: 2 fev. 2007.

VARGAS, José Israel. **Mecanismos de transferência de tecnologia para países do Terceiro Mundo**. Disponível em: <<http://www.iaa.usp.br/artigos>>. Acesso 20 jul. 2007.

VELAZCO, Manuel Díez de. **Las organizaciones internacionales**. 9. ed Madrid: Tecnos, 2000.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Trade Related Measures on Investments**. Disponível em: <<http://www.wto.org>>. Acesso em: 15 out. 2006.

XAVIER, Alberto. **Direito tributário internacional no Brasil: tributação das operações internacionais**. 2. ed. Total. reform. e atual. Rio de Janeiro: Forense, 1993.

ZYLBERSZTAJN, Decio; NEVES, Marcos Fava; NEVES, Evaristo Marzabal. **Agronegócio do Brasil**. São Paulo: Saraiva, 2005.