

**CENTRO UNIVERSITÁRIO CURITIBA  
FACULDADE DE DIREITO DE CURITIBA**

**GUILHERME VASQUES BALASTEGUIM**

**O CONTRATO INTERNACIONAL DE *JOINT VENTURE***

**CURITIBA  
2018**

**GUILHERME VASQUES BALASTEGUIM**

**O CONTRATO INTERNACIONAL DE *JOINT VENTURE***

**Monografia apresentada como requisito parcial  
para a obtenção do grau de Bacharel em Direito,  
do Centro Universitário Curitiba.**

**Orientadora: Prof. Mestre Heloísa Camargo de La-  
cerda**

**CURITIBA  
2018**

**GUILHERME VASQUES BALASTEGUIM**

**O CONTRATO INTERNACIONAL DE *JOINT VENTURE***

Monografia aprovada como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Direito do Centro Universitário Curitiba, pela Banca Examinadora formada pelos professores:

Orientador: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Prof. Membro da Banca

Curitiba, de

2018

## RESUMO

A cooperação entre empresas para criação de um empreendimento em comum ou exploração de uma atividade econômica, *Joint Ventures*, tem se tornado cada vez mais utilizado entre empresas no âmbito nacional e internacional para desenvolvimento de projetos e exploração de mercados em diversos setores. Dentre as diversas formas de empreendimentos comuns internacionais, o modelo de negócio Joint Venture possibilita a divisão dos riscos e lucros e também a facilidade de inserção em um determinado segmento do mercado onde muitas vezes possui barreiras jurídicas, econômicas e culturais, fatores que podem levar o empreendimento ao fracasso. O propósito deste estudo é abordar de maneira teórica as espécies existentes de Joint Ventures com foco em sua vertente contratual. A partir desta análise teórica, é apresentado *cases* de sucesso e principais fatores que levam empresários a adotarem este tipo de empreendimento, suas vantagens e desvantagens. Apresenta-se também, os aspectos contratuais das Joint Ventures e os princípios aplicados a sua forma contratual. Em âmbito internacional, aborda-se como é resolvido o conflito entre leis e foro competente para o julgamento de litígios provenientes da relação comercial a partir da perspectiva da Joint Venture como um contrato internacional e sua relação com o direito privado. Como resultado da pesquisa, demonstra-se a aplicabilidade dos princípios contratuais comuns e internacionais ao contrato de Joint Venture.

**Palavras-Chaves:** Joint venture. Joint venture internacional. Contratos. Princípios. Cooperação internacional.

## ABSTRACT

The cooperation between companies to create an association or exploration of an economic activity, *Joint Ventures*, has increased among companies in the national and international scope for project development and exploration of markets in various sectors. Amongst the variety of forms of international joint ventures, this business model permits the division of risks and profits and also the ease of insertion in a certain segment of the market where it often has legal, economic and cultural barriers, factors that can lead the enterprise to failure. The purpose of this study is to theoretically approach the existing species of Joint Ventures with a focus on their contractual aspect. From this theoretical analysis, we present cases of success and main factors that lead entrepreneurs to adopt this form of enterprise, its advantages and disadvantages. It also presents the contractual aspects of the Joint Ventures and the principles applied to their contractual form. At the international level, it is addressed how the conflict between laws and the competent forum for the adjudication of disputes arising from the commercial relationship from the perspective of the Joint Venture as an international contract and its interrelation with private law. As a result of the research, is demonstrated the applicability of common and international contractual principles to the Joint Venture contract.

**Keywords:** Joint venture. International joint venture. Contracts. Principles. International cooperation

## SUMÁRIO

<b>1 TEORIA CONTRATUAL</b> .....	<b>8</b>
1.1 DO CONCEITO DE CONTRATO:.....	8
1.2. OS PRINCÍPIOS CONTRATUAIS:.....	10
1.2.1 Autonomia da Vontade e Autonomia Privada.....	11
1.2.2 Pacta sunt servanda.....	14
1.2.3 Rebus sic stantibus.....	15
1.2.4 Princípio da Boa-fé objetiva.....	19
1.2.5 Função Social.....	21
<b>2 JOINT VENTURES</b> .....	<b>25</b>
2.1 DO CONCEITO:.....	25
2.2 A ORIGEM DAS JOINT VENTURES.....	28
2.3 AS ESPÉCIES DE JOINT VENTURE.....	32
2.3.1 Joint Venture Societária ( <i>Incorporated Joint Venture</i> ).....	33
2.3.2 <i>Joint Ventures</i> Contratuais.....	35
<b>3. O CONTRATO INTERNACIONAL DE JOINT VENTURE</b> .....	<b>46</b>
3.1 CONCEITO DE CONTRATO INTERNACIONAL.....	46
3.2 PRINCÍPIOS DO UNIDROIT:.....	49
3.3 FORO INCIDENTE.....	54
3.3.1 Arbitragem.....	58
3.4 LEI APLICÁVEL.....	64
<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	<b>68</b>
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	<b>70</b>

## INTRODUÇÃO

Este trabalho diz respeito ao Contrato Internacional de Joint Venture, apesar de sua amplitude e derivações, será trabalhado através do ponto de vista contratual, uma vez que este se torna cada vez mais substancial nas relações do comércio internacional.

Difícil é definir um marco inicial de criação das Joint Ventures, porém estas surgiram no intuito de explorar conjuntamente algum negócio ou até mesmo para expandir as rotas comerciais de comerciantes e conseqüentemente estreitar as relações comerciais entre países.

Assim foram criadas as regras e normas que regem este instituto e suas diferentes formas, tanto societária como a contratual. Neste ponto, será imprescindível definir cada uma delas e expor as suas principais semelhanças e diferenças, como são estruturadas e administradas atualmente.

Desta forma, apresentado o conceito inicial de contratos e joint ventures, será estudado os princípios contratuais que se aplicam ao contrato internacional de Joint Venture, como o princípio da Autonomia da Vontade e Autonomia Privada, o princípio da Autonomia da Vontade e Autonomia Privada e o princípio da Função Social dentre outros.

Isto feito, será feito um breve resumo histórico das Joint Ventures, desde seus registros na Babilônia, Fenícia e Síria pelos comerciantes para realizar atividades comerciais afim de expandir seu mercado para além dos oceanos, até a utilização desta forma de “empreendimento” por países da Europa ocidental com o objetivo de colonização e expansão territorial.

Posto isto, iremos explorar as diferentes espécies de joint ventures que foram criadas, a partir da vertente contratual e também societária, demonstrando as semelhanças e diferenças entre as duas e forma que esta deve ser instituída a partir de um contrato base e seus contratos satélites.

Vendo neste sentido, faremos um breve resumo demonstrando os motivos que levam os empresários a buscarem cada vez mais esta forma de associação empresarial para exploração de novos mercados. Para apresentação deste tema, serão apresentados exemplos de Joint Ventures que mereceram destaque atualmente e seu principal objetivo com a utilização deste modelo de negócio.

Exposto o conceito de contrato internacional a partir do objeto do contrato e nacionalidade das partes, será estudado os princípios internacionais que regem estes contratos, os princípios do UNIDROIT. Será apresentado de que forma o conselho é composto, bem como os objetivos da criação de princípios internacionais, como a tentativa de diminuir as divergências e incertezas provenientes das relações comerciais internacionais, como por exemplo no conflito de leis. Também será abordado o conteúdo do tratado e de que forma os Princípios devem ser interpretados e as diversas maneiras que estes podem ser aplicados.

Ainda, será apresentado a forma comumente utilizada na resolução de litígios advindos das relações comerciais internacionais, a via arbitral. Será apresentado o conceito de arbitragem e breve histórico como solução alternativa e privada de soluções de litígios, bem como a sua introdução do sistema jurídico no Direito brasileiro. Também será abordado as principais vantagens e desvantagens do instituto, como a confidencialidade, celeridade e a possibilidade de escolha dos árbitros. Por fim, será estudado a autonomia da cláusula compromissória nos contratos internacionais e o reconhecimento dos laudos arbitrais em âmbito internacional.

Por fim, será estudado algumas características dos contratos internacionais, como o Foro incidente e Lei aplicável, bem como seus requisitos e de que forma seus institutos podem ser aplicados ao contrato internacional de Joint Venture.



## 1 TEORIA CONTRATUAL

### 1.1 DO CONCEITO DE CONTRATO:

Diante do tema e da metodologia escolhida para o trabalho, inicialmente se faz necessário discorrer sobre alguns conceitos doutrinários e suas divergências sobre o que vem a ser um contrato. Conceitos que se tornam imprescindíveis para o desenvolver do trabalho.

Conforme apresenta Flavio Tartuce, atribuímos ao conceito moderno de contrato como “negócio jurídico bilateral ou plurilateral que visa à criação, modificação ou extinção de direitos e deveres com conteúdo patrimonial”.

Nas lições apresentadas por Bassil Dower<sup>1</sup>, o contrato constitui como um negócio jurídico bilateral ou plurilateral, dependendo do encontro de vontade das partes para sua formação justamente por ser o ato regulamentados dos interesses privados das partes.

Na concepção de Gagliano e Pamplona Filho, o princípio da função social do contrato e da Boa-fé-objetiva são limitadores da vontade das partes: “Contrato é um negócio jurídico por meio do qual as partes declarantes, limitadas pelos princípios da função social e da Boa-fé-objetiva, autodisciplinam os efeitos patrimoniais que pretendem atingir, segundo a autonomia das vontades<sup>2</sup>”.

A partir das concepções apresentadas, pode-se inferir que o contrato é um instrumento que busca regulamentar as obrigações livremente contraídas pelas partes. Desta forma, Clóvis Bevilacqua assevera que “Num contrato, as partes contratantes acordam que se devem conduzir de determinado modo, uma em face da outra, combinando seus interesses, constituindo, modificando ou extinguindo obrigações<sup>3</sup>”.

No mesmo sentido, Maria Helena Diniz aponta: “Contrato é o acordo de duas ou mais vontades, na conformidade da ordem jurídica, destinado a estabelecer

---

<sup>1</sup> DOWER, Bassil. **Curso moderno de direito civil**, Nelpa, 1980, v.4, p.6

<sup>2</sup> GAGLIANO, Pablo Stolze; PAMPLONA FILHO, Rodolfo. **Novo Curso de Direito Civil**, Saraiva, 2018, v.20, p.11

<sup>3</sup> BEVILÁQUA, Clóvis. **Direito das obrigações**, p.133.

uma regulamentação de interesses entre as partes, com o escopo de adquirir, modificar ou extinguir relações jurídicas de natureza patrimonial.”

Em suma, pode-se conceituar o contrato como uma espécie de negócio jurídico bilateral ou plurilateral que visa a criação, modificação ou conservação, ou extinção de direitos e deveres, mediante encontro de vontade das partes (exercício da autonomia privada). É negócio jurídico bilateral ou plurilateral, pois exige a participação de ao menos duas partes para sua celebração <sup>4</sup>.

Ainda, Maria Helena Diniz destaca dois elementos imprescindíveis para a formação do contrato, um estrutural e outro funcional. Com relação ao elemento estrutural, as palavras da autora, é constituído pela “alteridade presente no conceito de negócio jurídico. Por sua vez, o elemento funcional aborda justamente a constituição dos interesses das partes.

Apresentadas as definições acima, na tentativa de elaborar conceito pós moderno de contrato, expõe Paulo Nalin: “a relação jurídica subjetiva, anucleada na solidariedade constitucional, destinada à produção de efeitos jurídicos existenciais e patrimoniais, não só entre os titulares subjetivos da relação, como também perante terceiros”<sup>5</sup>.

Podemos verificar que conforme apresentado acima, o autor acrescentou os efeitos jurídicos existenciais ao conceito de contrato, excluindo o caráter meramente patrimonial do mesmo. Sobre isso, Nalin afirma:

O axioma proposto (contrato é relação complexa solidária) leva em conta a compatibilidade do mercado com a normativa constitucional soberana da solidariedade, um contrato funcionalizado e destinado à realização de valores outros que não, somente, os patrimoniais. Para tanto, é indispensável a superação da clássica cultura do direito subjetivo de crédito versus o dever jurídico de débito, estando a relação jurídica antes encimada na sua complexidade, sendo o estado de crédito ou de débito uma simples fração da relação contratual: o credor não é credor, mas está credor em dado momento da relação, igualmente valendo tal relatividade de posição para o devedor.

---

<sup>4</sup> BARROS, André. **Doutrina Essencial**. Volume Único. Método, 2016, v. 1, p. 395

<sup>5</sup> NALIN, Paulo. **Contrato: Conceito Pós-Moderno, Do. Em Busca de sua Formulação na Perspectiva Civil-Constitucional**, Juruá, 2006, v.2, p. 88

Ainda, para o autor, a manifestação de vontade ocorre em todos os momentos da relação contratual, conforme explica:

O contrato, por força da sua atual orientação principiológica, está em todos os momentos da relação e não somente no início, quando da manifestação de vontade, que ocupa, nestes tempos pós-modernos, breve conotação de impulso contratual. O contrato não é só o acordo de vontades, pois o acordo, em que pese sua atual presença, não possui a mesma relevância que em outras épocas. O contrato se posiciona, hodiernamente, antes do acordo, na contratação, na execução e na sua pós-eficácia, movido pela boa-fé, princípio que materializa o valor constitucional da solidariedade, sendo dele, em verdade, derivado.

Conforme as definições acima, para compreender melhor o conceito de contrato, se faz necessário conceituar os princípios contratuais que regem a relação contratual entre as partes.

## 1.2. OS PRINCÍPIOS CONTRATUAIS:

Neste tópico serão apresentados princípios fundamentais que devem reger as relações contratuais, dentre eles o da autonomia da vontade, da autonomia privada, *Pacta sunt servanda*, *Rebus sic stantibus* e o da *Boa-fé objetiva*.

Para a melhor compreensão do trabalho, necessário se faz esclarecer o que venha a ser princípio.

Na definição do doutrinador Fábio Ulhoa Coelho, “os princípios que regem o direito contratual são normas de grande generalidade expressas em dispositivos de direito positivo ou deles extraídas por via argumentativa, as quais ajudam a nortear os juízes na apreciação de demandas que versam a existência, validade e cumprimento dos contratos<sup>6</sup>”.

Já para Tartuce, os princípios são regulamentos básicos aplicáveis a determinado instituto jurídico, neste caso, contratos. Para o autor, os princípios são abstraí-

---

<sup>6</sup> COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Civil**.. Volume 3. Revista dos Tribunais, 2016. p.23.

dos das normas, dos costumes, da doutrina, da jurisprudência e de aspectos políticos, sociais e econômicos<sup>7</sup>.

A partir da definição acima apresentada, inicia-se o estudo dos princípios a partir do princípio da autonomia da vontade.

### 1.2.1 Autonomia da Vontade e Autonomia Privada

A essência deste princípio reside justamente no que as pessoas são livres para contratar sem serem obrigadas a seguir um modelo pré-definido, especificados em lei<sup>8</sup>. O princípio contratual da autonomia da vontade consiste na expressão da liberdade de contratar pelo indivíduo, e da necessidade de circulação de riquezas, mediante trocas. Essa expressão ocorre por manifestação de vontade ou declaração de vontade. O alicerce do princípio da autonomia da vontade é a amplitude da liberdade de contratar. Essa liberdade estende-se por três óticas: o direito de contratar ou não contratar, o direito de contratar com quem quiser e o direito de escolher o objeto do contrato<sup>9</sup>.

No mesmo sentido, Maria Helena Diniz conceitua o princípio da autonomia da vontade como: “É o poder de estipular livremente, como melhor lhes convier, mediante acordo de vontade, a disciplina de seus interesses, suscitando efeitos tutelados pela ordem jurídica”.<sup>10</sup>

Francisco Amaral conceitua o princípio da autonomia da vontade como “*um poder de disposição diretamente ligado ao direito de propriedade, dentro do sistema de mercado, da circulação dos bens por meio de troca e de que o instrumento jurídico próprio é negócio jurídico.*” Neste sentido, é perceptível que o autor introduz um viés comercial ao conceito ao alinhar a circulação de bens ao princípio.

---

<sup>7</sup> TARTUCE, Flávio. **Manual de Direito Civil**. Volume Único. 5a edição. Editora Método, 2015

<sup>8</sup> FIUZA, César. **Direito Civil**. 13 ed. Belo Horizonte: Del Rey, 2014, p. 471.

<sup>9</sup> GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito Civil Brasileiro**, Volume III: Contratos e Atos Unilaterais. 6 ed. rev. São Paulo: Saraiva, 2014, p. 20.

<sup>10</sup> DINIZ, Maria Helena. **Curso de Direito Civil Brasileiro: teoria das obrigações contratuais e extra contratuais**. 27 ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

A partir do princípio apresentado, verifica-se que o contrato deixa de ser apenas um instrumento jurídico, de interesses puramente interpessoais ou de operação de proveitos, com fins econômicos. Vê-se nele profundidade e a responsabilidade social dos contratantes, atuando com probidade; seu conteúdo deve importar nos fins de justiça e de utilidade, em superação do egocentrismo individual, onde tende a permear a fragilização do débil e a dominação do mais forte<sup>11</sup>.

Juntamente a concepção de Francisco de Paula, no que tange ao caráter econômico do princípio da autonomia da vontade, encontramos a definição de Caio Mário da Silva Pereira<sup>12</sup>. Define o autor com precisão, que o princípio da autonomia da vontade é a “faculdade que têm as pessoas de concluir livremente os seus contratos”. Neste ponto, o autor defende que isso ocorre em qualquer modalidade de contrato, tanto naquele mais simples, quanto no que exige complexidade, ambos constituindo, de igual modo, fonte formal de direito, haja visto que, findo o contrato ou na hipótese de inadimplemento, surge o direito do contratante de fazê-lo cumprir através das vias judiciais.

Conferindo a definição dada pelo autor, há de se ver que existe a liberdade de contratar inclusive nos contratos de adesão, haja visto que os interessados têm a faculdade de não se submeter ao padrão e as cláusulas oferecidas. A lei, no entanto, de um modo geral, não invade a esfera individual de modo a inibir a liberdade de contratar, ela apenas a regulamenta, em alguns casos impõe certas restrições, tal como ocorre no serviço público, assim como, algumas vezes, estabelece requisitos a serem atendidos nos casos de contratos típicos<sup>13</sup>.

Conforme as definições acima expostas, verifica-se que a vontade de contratar está intrínseca dentro dos princípios contratuais, devendo esta ser respeitada. É na vontade de contratar que surge o princípio da autonomia da vontade. Já o princípio da autonomia privada, garante que esta vontade seja respeitada.

---

11 ALMEIDA, Francisco de Paula Lacerda de. *Obrigações*. 2.ed. Rio de Janeiro: Livraria Cruz Coutinho. p.266;

**MENDONÇA, Manuel Inácio Carvalho de. Doutrina e prática das obrigações.**

**4.ed., t.II. (Aumentada e atualizada por José de Aguiar Dias). Rio de Janeiro: Forense, 1956.**

12 PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de Direito Civil*. 10.ed., v.III. Rio de Janeiro: Editora Forense, 2001.

13 TERRÉ, François; SIMPLER, Philippe; LEQUETTE, Yves. p.29; CARBONNIER, Jean., p.53-54 In: LYRA JÚNIOR, Eduardo Messias Gonçalves de. *Os princípios do direito contratual*.

Jus Navigandi, Teresina, a.7, n.62, fev./2003.

O princípio da autonomia da vontade foi moldado e condicionado na medida que a sociedade evoluiu. Este passou a ser discutido com mais veemência principalmente após a I Guerra Mundial, quando o Estado assumiu uma posição mais intervencionista, passando a regular mais rigorosamente as relações privadas e consequentemente contratuais<sup>14</sup>.

Atribui-se a definição de Josiane Araújo Gomes para conceituar o o princípio da autonomia privada e no que ele se diferencia do princípio da autonomia da vontade. Segundo explicação da autora, a liberdade de contratar diz respeito ao poder dos interessados de celebrar contratos, ou seja, este direito advém da capacidade civil dos contratantes. Portanto a autonomia privada está relacionada com a liberdade contratual, ou seja, do qual é o conteúdo do contrato. Nesta sim, há interferência do Estado e limitação à autonomia privada<sup>15</sup>. Um exemplo disso encontra-se no princípio da função social do contrato, em que, na busca dos interesses particulares, as partes não podem prejudicar os interesses da coletividade<sup>16</sup>.

Ainda tratando da distância entre os dois princípios, Francisco Amaral propõe dois conceitos distintos ao conceituar autonomia da vontade e autonomia privada diferindo uma da outra. Nessa linha de raciocínio o autor se manifesta da seguinte forma “*é o princípio pelo qual o agente tem a possibilidade de praticar um ato jurídico, determinando-lhe o conteúdo, a forma e os efeitos*”. Já a autonomia privada é o “*poder que o particular tem de criar, nos limites legais, normas jurídicas*”<sup>17</sup>.

Ainda, o autor conclui da seguinte forma “*A autonomia, hoje, não é mais um fim em si, essa era a autonomia da vontade. A autonomia privada é um instrumento que tem como finalidade a promoção de interesses que sejam úteis para a sociedade em geral, consolidando os fundamentos estabelecidos no preâmbulo da Constituição.*”

Portanto, é importante ressaltar que a liberdade de contratar estará limitada por um interesse maior, de ordem pública.

---

<sup>14</sup> CABRAL, Eurico de Pina. A Autonomia” no Direito Privado. **Revista de Direito Privado**. a.5, n. 19, jul./set., 2004, p. 87

<sup>15</sup> GOMES, Josiane Araújo. **A Aplicação do princípio da Autonomia da Vontade nos Contratos Internacionais e os Receitos de Ordem Pública**: Alcance e Limitações. Pesquisa resultante do Programa de Bolsa Institucional de Iniciação Científica (CNPq/UFU) – Projeto nº F007/2008.

<sup>16</sup> art. 421 – CC: A liberdade de contratar será exercida em razão e nos limites da função social do contrato

<sup>17</sup> AMARAL, Francisco. **Direito Civil**: Introdução, 6ª edição, 2012. p.183

### 1.2.2 Pacta sunt servanda

Pelo princípio da obrigatoriedade contratual, quando pactuado o contrato e preenchido os requisitos formais e legais, este não poderá mais ser modificado, a não ser por disposição comum entre as partes. Ou seja, o contrato faz lei entre as partes (*Pacta Sunt Servanda*).

Lecionando sobre o princípio da obrigatoriedade contratual Kümpel define que:

É aquele que estabelece que os Contratos devem ser cumpridos pelo mesmo motivo que a lei deve ser obedecida em razão da possível incidência de preceito secundário, ou seja, do descumprimento do Contrato faz incidir sanção. Dessa forma, as estipulações feitas no Contrato deverão ser fielmente cumpridas (*pacta sunt servanda*), sob pena de execução patrimonial contra o inadimplente. O Contrato, uma vez concluído, incorpora-se ao ordenamento jurídico, concluindo uma verdadeira norma de direito, outorgando poder ao contratante de executá-lo em casos de inadimplemento. O Contrato é intangível, desde que observados os princípios da autonomia da vontade e da Boa-Fé, não havendo qualquer respaldo, a partir de então, para ser descumprido”

Pelo princípio *pacta sunt servanda*, é possível auferir que o Contrato faz lei entre as partes. Desta forma, a partir desta máxima, o princípio cria segurança entre as relações contratuais fazendo com que as obrigações livremente pactuadas a partir do encontro de vontades e com os requisitos formais e legais preenchidos, devam ser cumpridas.

Na lição de Maria Helena Diniz, o princípio da obrigatoriedade da convenção deve ser cumprido, sob pena de execução patrimonial contra o inadimplente:

Isto é assim porque o contrato, uma vez concluído livremente, incorpora-se ao ordenamento jurídico, constituindo uma verdadeira norma de direito, autorizando, portanto, o contratante a pedir a intervenção estatal para assegurar a execução da obrigação porventura não cumprida segundo a vontade

que constituiu. À idéia da auto-regulamentação dos interesses dos contratantes, baseada no princípio da autonomia da vontade, sucede a da necessidade social de proteger a confiança de cada um deles na observância da avença estipulada ou melhor, na subordinação à *lex contractus*<sup>18</sup>.

Desta forma, conforme apresentado, o contrato forma lei entre as partes contratantes e este não pode ser alterado sem o consentimento de todas as partes envolvidas, podendo a obrigação contraída ser executada judicialmente.

Porém, o contrato que forma lei entre as partes é limitado pelo Estado para evitar desequilíbrios contratuais. Para isso, criou-se o conceito de dirigismo contratual.

Para Maria Helena Diniz<sup>19</sup>, o dirigismo contratual consiste em medidas restritivas imposta pelo Estado para asseverar a supremacia do interesse público sobre o interesse privado dos contratantes. Ao estabelecer medidas de proteção aos mais fracos economicamente, o Estado limita a autonomia da vontade das partes e a obrigatoriedade dos contratos, e fixa novos princípios norteadores, para propiciar a validade e eficácia dos contratos.

No mesmo sentido, Silvio Venosa discorre que esta é uma medida protetiva do ponto de vista social, pois o contrato deve ser cumprido não somente para o benefício das partes contratantes, mas também em prol do bem comum. De modo que o contrário também é válido, como o descumprimento de alguma obrigação pode impactar não só a relação obrigacional contraída, mas também a sociedade como um todo.

Na medida que o Estado interfere na relação entre as partes, no tocante ao bem comum, pode-se dizer que a autonomia das partes previamente citada para contrair obrigações e deveres, tem seu limite na intervenção estatal. Desta forma, nota-se um enfraquecimento do princípio da força obrigatória dos contratos (*pacta sunt servanda*), com a intervenção do Estado na esfera dos particulares

### 1.2.3 Rebus sic stantibus

---

<sup>18</sup> DINIZ, p. 30.

<sup>19</sup> DINIZ, 2012, p 41



Por se tratar de um princípio contratual que abrange todas as formas de contrato, inclusive internacionais, se faz necessário conceituar o princípio *Rebus sic stantibus* a partir da definição de alguns autores e sua aplicabilidade.

Segundo César Fiuza, foi na Europa, durante a idade média que surgiu a teoria do *Rebus sic Stantibus*. De acordo com o autor, nas obras de doutrinadores da época medieval, já se encontrava este princípio na forma de “*omnis conventio intelligitur rebus sic stantibus*”,<sup>20</sup>. Portanto, para Silvia Nascimento, foi somente no período pós-guerra que o princípio ganhou força, justamente devido as incertezas da época<sup>21</sup>.

Uma das discussões mais primordiais acerca deste princípio foi iniciada pelo ex-cônsul da república romana, Cícero. O filósofo iniciou a discussão acerca do princípio através de textos e contos. Segundo o filósofo, “*Uma pessoa deixa uma espada na casa de uma amiga indefesa, desprovida de qualquer meio para se defender. Quando ela volta para encontrar sua amiga, depois de algumas semanas, ela adquiriu mais 10 espadas*”<sup>22</sup>. De acordo com Cícero, a amiga é obrigada a devolver a espada.

O texto é um dos pontos de partida da doutrina da cláusula *rebus sic stantibus*, qual estabelece que qualquer contrato celebrado está sujeito a uma condição implícita de que as circunstâncias fundamentais sobre as quais o contrato foi feito não serão alteradas. Este tema foi reforçado por São Tomás de Aquino do ponto de vista da filosofia moral<sup>23</sup>.

Durante o século XIX, o direito civil rejeitou a doutrina da cláusula *Rebus sic standibus*, mas o pensamento de Vattel continuou a influenciar o direito internacio-

---

<sup>20</sup> FIUZA, 2015.

<sup>21</sup> NASCIMENTO, SILVIA. **A Evolução histórica da cláusula rebus sic stantibus**. Disponível em [http://www.conteudojuridico.com.br/artigo,evolucao-historica-da-clausula-rebus-sic\\_stantibus,589499.html](http://www.conteudojuridico.com.br/artigo,evolucao-historica-da-clausula-rebus-sic_stantibus,589499.html). Acesso em 28/05/2018.

<sup>22</sup> KRAAKMAN, REINIER. **The Anatomy of Corporate Law: A Comparative and Functional Approach**, Amazon, 2016, 3ª edição. Apud *Cato Maior de Senectute, Cícero*

<sup>23</sup> ZIMMERMANN, Reinhard. **Institute for Comparative and International Private Law**. Hamburg, Germany. Revue de droit de McGill, 2010.

nal. A sua disposição na Convenção de Viena de 1969 estabeleceu a doutrina firmemente como "uma norma de direito internacional"<sup>24</sup>.

De acordo com o Ministro Antônio Carlos Ferreira<sup>25</sup>, "*O cenário de uma economia arruinada pela Grande Guerra implicou o resgate do velho princípio segundo o qual os pactos podem ser modificados em razão da superveniência de fatores imprevistos. Assim, a milenar cláusula rebus sic stantibus ressurgiu sob a forma da teoria da imprevisão*". Conforme comenta Caio Mário da Silva Pereira:

Isto decorreu principalmente pelo fato da guerra trazer desequilíbrios para os contratos de longo prazo. retomou-se na Itália a cláusula rebus sic stantibus reconstituiu-se por toda parte o mecanismo da proteção do contratante contra a excessiva onerosidade superveniente.

Para o Ministro, o respaldo da revisão contratual no Código Civil de 2002 encontra-se nos artigos 317, 478, 479 e 480, na Seção IV - Da Resolução por Onerosidade Excessiva, conforme exposto a seguir<sup>26</sup>:

Art. 317. Quando, por motivos imprevisíveis, sobrevier desproporção manifesta entre o valor da prestação devida e o do momento de sua execução, poderá o juiz corrigi-lo, a pedido da parte, de modo que assegure, quanto possível, o valor real da prestação.

Art. 478. Nos contratos de execução continuada ou diferida, se a prestação de uma das partes se tornar excessivamente onerosa, com extrema vantagem para a outra, em virtude de acontecimentos extraordinários e imprevisíveis, poderá o devedor pedir a resolução do contrato. Os efeitos da sentença que a decretar retroagirão à data da citação.

Art. 479. A resolução poderá ser evitada, oferecendo-se o réu a modificar equitativamente as condições do contrato.

Art. 480. Se no contrato as obrigações couberem a apenas uma das partes, poderá ela pleitear que a sua prestação seja reduzida, ou alterado o modo de executá-la, a fim de evitar a onerosidade excessiva.

---

<sup>24</sup> BULLINGTON, John P. "**International Treaties and the clause Rebus Sic Stantibus**" disponível em [https://scholarship.law.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=8268&context=penn\\_law\\_review](https://scholarship.law.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=8268&context=penn_law_review), acesso em 07/04.

<sup>25</sup> FERREIRA, Antônio Carlos. **Revisão judicial de contratos: diálogo entre a doutrina e a jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça**. dez/2014.

<sup>26</sup> BRASIL. **LEI No 10.406, DE 10 DE JANEIRO DE 2002. Código Civil**. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/CCivil\\_03/Leis/2002/L10406.htm](http://www.planalto.gov.br/CCivil_03/Leis/2002/L10406.htm). Acesso em 28/05/2018.

Segundo o ministro, com relação a teoria da imprevisão no código atual, a teoria adotada foi a da onerosidade excessiva superveniente, isto é “a impossibilidade de se antever a alteração das circunstâncias supervenientes à celebração do contrato da qual resultou onerosidade excessiva”.

A Teoria da Imprevisão, ou Princípio da Revisão dos Contratos, trata da possibilidade de que um pacto seja alterado, a despeito da obrigatoriedade, sempre que as circunstâncias que envolveram a sua formação não forem as mesmas no momento da execução da obrigação contratual, de modo a prejudicar uma parte em benefício da outra, havendo a necessidade de um ajuste no contrato.

Extraí-se que a expressão *Rebus sic stantibus* é uma forma sintética da frase "*Contractus qui habent tractum successivum et dependentiam de futuro, rebus sic stantibus intelliguntur*", que pode ser traduzido, conforme Otavio Luis Rodrigues Junior: "Os contratos que têm trato sucessivo ou a termo ficam subordinados, a todo tempo, ao mesmo estado de subsistência das coisas"<sup>27</sup>

Fábio Ulhoa Coelho ensina que o princípio *Rebus sic stantibus* é aplicado quando ocorre uma modificação na situação de fato, em razão de acontecimento extraordinário que torne excessivamente oneroso para o devedor o seu adimplemento, poderá este requerer ao juiz a isenção da obrigação, parcial ou totalmente. Esta cláusula dá ensejo a Teoria da Imprevisão, que serve de argumento para uma revisão judicial do contrato. A exemplo de acontecimento extraordinário e imprevisível: ocorrência de uma guerra<sup>28</sup>.

Para Antônio Carlos Ferreira, é importante frisar que a onerosidade em que se trata o princípio, não se confunda com a teoria do risco no negócio:

De modo sintético, os principais pressupostos do Código Civil para a resolução ou a revisão dos contratos por onerosidade excessiva são:

- I - que o contrato seja de execução continuada ou diferida;
- II - a existência de prestação excessivamente onerosa para uma das partes, com a quebra de sua equação econômica; e
- III - em virtude de acontecimento extraordinário e imprevisível.

A imprevisão também não se confunde com outros institutos que implicam extinção anormal dos contratos, como caso fortuito, força maior e abuso de direito, que direcionam os conflitos de interesses a diferentes resultados.

---

<sup>27</sup> DINIZ, 2012, p. 31.

<sup>28</sup> COELHO, 2016.

Assim, pelo princípio da revisão dos contratos entende-se que não será justo uma parte exigir da outra prestações excessivamente onerosas, causadas por situações econômicas imprevisíveis ao tempo da celebração do contrato.

#### 1.2.4 Princípio da Boa-fé objetiva

De acordo com este princípio, as partes devem agir com lealdade e confiança recíprocas; sua ausência no acordo e no cumprimento da obrigação enseja a perda da regularidade e equidade, condições indispensáveis para validade contratual.

Para Maria Helena Diniz, *“a boa-fé contratual se deve ao interesse social das relações jurídicas, uma vez que as partes devem agir com lealdade, retidão e probidade, durante as negociações preliminares, a formação, a execução e a extinção do contrato”*<sup>29</sup>. Deste conceito, verificamos que o princípio da boa-fé deve estar presente não somente na fase de negociação do contrato (preliminarmente), mas também durante o cumprimento das obrigações e posteriormente (extinção).

Já Carlos Alberto Gonçalves anota que a boa-fé objetiva de uma relação contratual está vinculada à conduta do agente, ou seja, a maneira que o indivíduo exterioriza o comportamento durante a relação contratual. De acordo com o autor, os contratantes devem agir com lealdade e honestidade na vigência da relação contratual, nesse esboço segue a lição de Gonçalves:

O princípio da boa-fé está intimamente ligado não só à interpretação do Contrato, pois segundo ele, o sentido literal da linguagem não deverá prevalecer sobre a intenção inferida na declaração de vontade das partes – mas também ao interesse social de segurança das relações jurídicas, uma vez que as partes deverão agir com lealdade e confiança recíprocas, isto é, proceder com boa-fé.

Verifica-se a preocupação do legislador ao princípio da boa-fé ao analisar o artigo 422 do Código Civil, que estabelece “Os contratantes são obrigados a guar-

---

<sup>29</sup> DINIZ, 2012, p. 34

dar, assim na conclusão do Contrato, como em sua execução, os princípios da probidade e boa-fé”.

Citando Antônio Junqueira de Azevedo, de acordo com Maria Helena Diniz<sup>30</sup>, o dispositivo apresenta, insuficiências e deficiências na questão objetiva da boa-fé nos contratos. Segundo a autora, o artigo não valora a relação pré-contratual e pós-contratual: As principais insuficiências convergem às limitações fixadas (período da conclusão do contrato até a sua execução), não valorando a necessidade de aplicações da boa-fé às fases pré-contratual e pós-contratual, com a devida extensão do regramento. As deficiências decorrem da ausência de duas funções, do direito pretoriano, para a cláusula geral da boa-fé: a *supplendi* e a *corrighendi*, no que dizem respeito, fundamentalmente, aos deveres anexos ao vínculo principal, cláusulas faltantes e cláusulas abusivas.

Para Tartuce<sup>31</sup>, a inovação do princípio da boa-fé no código civil de 2002 surgiu exatamente no momento em que a probidade, a conduta leal dos contratantes, entre outros deveres principiológicos, devem ser observados não apenas na negociação e no contrato, mas também nos chamados deveres anexos ou laterais de conduta. Conforme explica nas palavras de Martins Costa: como antes destacado, tornou-se comum afirmar que a boa-fé objetiva, conceituada como sendo exigência de conduta leal dos contratantes, está relacionada com os deveres anexos ou laterais de conduta, que são ínsitos a qualquer negócio jurídico, não havendo sequer a necessidade de previsão no instrumento negocial.

Para tanto, o autor continua a listar o que pode ser considerado como tais deveres: “São considerados deveres anexos, entre outros: Dever de cuidado em relação à outra parte negocial; Dever de respeito; Dever de informar a outra parte sobre o conteúdo do negócio; Dever de agir conforme a confiança depositada; Dever de lealdade e probidade; Dever de colaboração ou cooperação; Dever de agir com honestidade; Dever de agir conforme a razoabilidade, a equidade e a boa razão.”

Portanto, como se pode observar, no decorrer da vigência do contrato, o princípio da boa-fé deve ser observado em toda a integralidade do vínculo das partes, uma vez que a boa-fé está diretamente relacionada com o comportamento. Desta

---

<sup>30</sup> DINIZ, Maria Helena e outros. **Novo Código Civil Comentado**. Versão digital. 2005.

<sup>31</sup> TARTUCE, Flávio. **Manual de Direito Civil**. Volume Único. 5a edição 2015. Editora Método apud MARTINS-COSTA, Judith. **A boa-fé no direito privado**. São Paulo: RT, 1999.

forma, a observância deve ocorrer não somente na obrigação principal como também nas obrigações anexas/acessórias e também na fase pré-contratual.

#### 1.2.5 Função Social

O princípio da função social do contrato é considerado uma inovação no campo dos princípios contratuais. De acordo com este princípio, apesar a da liberdade dos interesses individuais, o contrato é subordinado a sua função na sociedade.<sup>32</sup>

Assim, pode-se dizer que o contrato celebrado entre as partes, deve estar de acordo com os interesses da coletividade.

Verifica-se a preocupação do legislador ao encontrarmos este princípio redigido no artigo 421 do Código Civil Brasileiro, *“A liberdade de contratar será exercida em razão e nos limites da função social do contrato.”*

Conforme o artigo exposto acima, percebe-se que a liberdade de contratar das partes deve voltada na mesma direção dos interesses em comum de uma sociedade, podendo este ser interpretado como uma barreira ou limitação, como é o entendimento do professor Humberto Theodoro Júnior: *“A função social do contrato consiste em abordar a liberdade contratual em seus reflexos sobre a sociedade (terceiros) e não apenas no campo das relações entre partes que estipulam (contratantes)”*.<sup>33</sup>

No mesmo sentido, encontra-se o posicionamento de Nery Junior<sup>34</sup>, de acordo com o autor, verifica-se que é necessário estudar a relação contratual no contexto social que se encontra inserida, e não apenas somente sob a ótica individual (relativa as partes), pois o contrato celebrado interfere negativa e positivamente

---

32 GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito Civil Brasileiro**. Teoria Geral dos contratos. São Paulo: Saraiva. 2012.

33 THEODORO JUNIOR, Humberto. **Novo Código de Processo Civil Anotado** 20ª Ed., Saraiva, 2016.

34 NERY JUNIOR, Nelson, NERY Rosa Maria De Andrade. **Código Civil Comentado** 12ª Edição Revista dos Tribunais, 2017.

a coletividade. Nery Junior cita que o princípio da função social carrega valores de ordem jurídica, social, econômica e moral.

Nesse ponto, verifica-se que o princípio está presente tanto no ordenamento jurídico quanto no âmbito das relações privadas e sociais. Portanto, sua aplicabilidade na esfera jurídica deve ser analisada na medida em que o contrato tem uma aplicação voltada ao coletivo social, viabilizando a igualdade das partes e o equilíbrio contratual.

Apesar de manifesto no Código Civil Brasileiro, a preocupação social carregada por este princípio tem origem na Constituição Federal, vinculado ao princípio da solidariedade e na concretização da livre iniciativa. Tratando-se de princípio constitucional, compete à legislação infraconstitucional consolidar a funcionalização do contrato, inibindo efeitos negativos no contexto social e garantindo a sua aplicabilidade a todo e qualquer tipo de contrato<sup>35</sup>.

Neste mesmo sentido de argumentação, encontra-se o posicionamento defendido por Basso, cujo alega que no contrato deve prevalecer os valores coletivos sobre os individuais, sem olvidar-se da vontade humana:

O que se verifica com relação à natureza jurídica da função social do contrato, diz respeito ao princípio da sociabilidade que foi adotado pelo novo Código Civil, o qual encontra-se em consonância com a Constituição Federal, demonstrando que o contrato tem prevalência dos valores coletivos sobre os individuais, porém, sem deixar de considerar o valor fundamental da pessoa humana. Assim, pode-se dizer que, a função social do contrato é o reconhecimento, ainda que tardio, da função precípua, inerente, e essencial do contrato, isto porque, o contrato surge como forma de conceder ao homem o suprimento de suas deficiências naturais e individuais, como veículo orientador da vida humana e social.<sup>36</sup>

O princípio da função social encontra consubstanciado no artigo 2.035, parágrafo único:

---

<sup>35</sup> SETTI, Maria Estela Leite Gomes. **O princípio da função social do contrato: conteúdo, alcance e a análise econômica do direito.** In: Encontro Nacional do CONPEDI, 19, 2010, Fortaleza. Fundação Boiteux, 2010, p. 416-428

<sup>36</sup> BASSO, Maurício. **A função social como elemento da teoria geral dos contratos.** Monografia (Bacharelado em Direito)– Universidade do Vale do Itajaí, Tijuca, 2008.

Art. 2.035. A validade dos negócios e demais atos jurídicos, constituídos antes da entrada em vigor deste Código, obedece ao disposto nas leis anteriores, referidas no art. 2.045, mas os seus efeitos, produzidos após a vigência deste Código, aos preceitos dele se subordinam, salvo se houver sido prevista pelas partes determinada forma de execução.

Parágrafo único. Nenhuma convenção prevalecerá se contrariar preceitos de ordem pública, tais como os estabelecidos por este Código para assegurar a função social da propriedade e dos contratos.

Para Tartuce<sup>37</sup>, o parágrafo único do artigo acima torna explícito que o contrato deve ser interpretado de acordo com o contexto social em que está inserido e não destacado da sociedade:

Nesse contexto, o contrato não pode ser mais visto como uma bolha, que isola as partes do meio social. Simbolicamente, a função social funciona como uma agulha, que fura a bolha, trazendo uma interpretação social dos pactos. Não se deve mais interpretar os contratos somente de acordo com aquilo que foi assinado pelas partes, mas sim levando-se em conta a realidade social que os circunda. Na realidade, à luz da personalização e constitucionalização do Direito Civil, pode-se afirmar que a real função do contrato não é a segurança jurídica, mas sim atender os interesses da pessoa humana.

Para o autor, o princípio da Função Social adquire duas faces, a eficácia interna e a eficácia externa. Entende-se por eficácia interna aquela que tem efeito para as partes contratantes e externa aquelas com efeito além das partes, ou seja, perante terceiros.

Implica-se como eficácia interna a proteção dos vulneráveis contratuais, vedação da onerosidade excessiva (desequilíbrio contratual), proteção da dignidade humana, nulidade das cláusulas antissociais, tendência da conservação contratual (sendo a extinção, a última ratio). Considerando a eficácia externa, temos a proteção dos direitos coletivos e difusos e a tutela externa do crédito, sendo esta última a possibilidade de conduta de terceiros repercutirem no contrato.

Para finalizar este princípio, conclui-se que a função social contratual é uma norma geral de ordem pública, de maneira que o contrato deve obrigatoriamente ser executado e interpretado de acordo com o contexto social e do interesse comum, não admitindo cláusulas e práticas contrárias à função social, devendo estas serem

---

<sup>37</sup> TARTUCE, 2015.



consideradas nulas. Ou seja, cumpre a função social o contrato que não afeta interesses públicos ou coletivos.

## 2 JOINT VENTURES

Para definir o que vem a ser uma Joint Venture, objeto de estudo do trabalho, se faz necessário apresentar os diversos conceitos e breve evolução histórica deste modelo de negócio que vem sendo cada vez mais utilizado em âmbito nacional e internacional, bem como conceituar suas diferentes espécies e os objetivos buscados pelos empresários quando adotam este modelo de negócio.

### 2.1 DO CONCEITO:

Para iniciarmos o tópico relacionado às *Joint Ventures*, se faz necessário traduzir e apresentar os diferentes conceitos cronologicamente adotados para o instituto, para então descrever e distinguir suas espécies aplicadas no sistema jurídico comercial atual.

Do inglês *Joint* (Conjunto) e *Venture* (Empreendimento)<sup>38</sup>, desprendemos que a tradução livre do conceito seria Empreendimento Conjunto, porém, esta definição pode se tornar muito singela quando apresentamos suas propriedades e organização. Como será abordado a seguir, é necessário estudar os limites desta definição a partir das características próprias, para que o instituto não seja confundido com outras das diversas estruturas comerciais existentes.

Partindo de uma definição mais antiga, elaborada por Le Pera (1984)<sup>39</sup>, a expressão *joint venture* pode ser utilizada para descrever qualquer tipo de acordo comercial realizado entre empresas para execução de um projeto específico sem que seja levada em consideração a forma jurídica adotada.

Verifica-se neste conceito inicial que não há uma preocupação com a forma jurídica adotada e nem suas formalidades, apenas com a participação de duas ou

---

<sup>38</sup> Dicionário digital Linguee. acesso em 15/05/2018. <https://www.linguee.com/portuguese-ingles/search?source=ingles&query=joint>

<sup>39</sup> LE PERA, Sergio. **Joint Ventures y Sociedad**. Editorial Astrea de Alfredo y Ricardo Depalma 1984.

mais empresas para executar determinado projeto, não designando a atividade propriamente dita e a forma que esta será administrada ao longo do tempo. Estas propriedades foram aperfeiçoadas na medida em que o comércio se tornou mais complexo e global, exigindo a observação das particularidades de cada caso.

Já para Irineu Strenger<sup>40</sup>, o conceito de Joint Venture é relativo e difícil enquadrar por conta de suas enormes variantes, vez que existem diversos institutos que muitas vezes praticam um empreendimento em conjunto, mas não carregam consigo o nome Joint Venture:

A terminologia relativa às Joint Ventures é aluvionária, pois se pode falar de co-adventure, syndicate group, pool, joint enterprise, joint undertaking, joint speculation, partnership for a single transaction. [...] Pode-se, pois, dizer que o conceito de joint venture constitui um genus cuja natureza jurídica exata é individual caso a caso, tendo em conta as relações particulares que a ela se refere. Daí a dificuldade de enquadrar as suas enormes variantes.

Isto posto, a evolução do instituto também tornou necessário o aprimoramento da definição, e assim é necessário apresentar o conceito de Alexander Roos, para o autor as *joint ventures* (JV) são entidades de negócios criadas por duas ou mais partes, geralmente caracterizadas pela propriedade, retornos, riscos e gestão compartilhada. De acordo com o autor, são três principais motivos que levam empresários a buscar este modelo de negócio: atingir um novo mercado, obter maior eficiência a partir da combinação de ativos e operações, ou para compartilhar o risco de grandes investimentos e projetos de novos trabalhos, obras, etc.<sup>41</sup>

Percebe-se que no conceito apresentado, é vencida a ideia de que se trata de um simples acordo comercial realizado por empresas. Para o autor, além de existir uma entidade de negócios, há também a preocupação com a gestão, forma adotada, os retornos e riscos para cada parte.

No conceito trabalhado por Alexander, existem dez elementos necessários para caracterizar o modelo de negócio como Joint Venture, devendo estes estarem devidamente abordados e percorridos nos contratos. São eles:

---

<sup>40</sup> STRENGER, Irineu. **Contratos Internacionais do Comércio**. 7a edição. LTR, 2007, p. 429.

<sup>41</sup> ROOS, Alexander; Khanna, Dinesh; Verma, Sharad; et al. **Getting More Value from Joint Ventures**. Transaction Advisors. Disponível em <https://www.bcg.com/en-br/publications/2014/m-a-divestitures-more-value-joint-ventures.aspx> acesso em 15/05/2018.

O número de Partes; O escopo geográfico, de produto, tecnologia e valores dentro do qual a JV operará; As contribuições das partes; A forma estrutural; A avaliação do capital social inicial e a participação das partes; Os critérios econômicos pós-negociação (a joint venture pretende gerar lucros ou operar como um empreendimento de partilha de custos/produção; se for uma entidade com fins lucrativos, as partes compartilharão os lucros proporcionalmente à participação acionária, ou de alguma outra maneira); Modelo de Gestão; Modelo de gestão de funcionários (RH) - a joint venture terá sua própria equipe na própria folha de pagamento em comparação com o pessoal destacado das empresas-mãe; Acordos contratuais entre as empresas-mãe de insumos, produtos e/ou serviços; Disposições de interrupção ou prorrogação do prazo.

Para o autor, é substancial a apresentação de cada um destes itens para o funcionamento de um *layout* de negócio *joint venture*, tanto no contrato quanto no exercício.

Apesar das características demonstradas, apontamos diversas similaridades com os conceitos abordados anteriormente. Notamos que o desenvolvimento de uma atividade em comum, com o compartilhamento tanto de mercados, capitais, interesses, levam empresas e pessoas físicas a utilizarem deste recurso sem a necessidade de uma criação de uma entidade própria e particular para este fim. Também, notamos que não há que se falar na intenção de dividir as perdas, sendo essa, de alguma forma, acessória e explícita, e não obrigatória, sendo esta particular e de risco de cada *venture* envolvido no negócio.

Conforme matéria publicada na revista Harvard Business Review "*The Tapping Point in Joint Ventures*"<sup>42</sup>, foi graças a política intervencionista chinesa que Joint Ventures são cada vez mais buscadas no comércio atual. Portanto, vale destacar também as razões que levam empresários a cada vez mais buscar este modelo de negócio, como por exemplo a busca do lucro através da união de duas ou mais partes cada qual com sua personalidade jurídica própria. Assim, existe a possibilidade do exercício a partir da união entre empresas, visto que outros institutos como o *partnership*, não autorizam esta forma de empreendedorismo entre Companhias, com previsão legal tão-somente a união de pessoas físicas.

---

<sup>42</sup> **The tapping point in Joint Ventures.** LEROI, Arnaud Revista HARVARD BUSINESS REVIEW. 05/2015. p.78

### Joint Venture Strategic Intent Rationale for Joint Ventures

---



Source: IHS Consulting, Booz & Company

No fluxograma acima são apresentados fatores que influenciam a decisão das empresas para adotar este modelo de negócio. Conforme apresentado, o acesso a um mercado consumidor distinto, compartilhamento do investimento e risco, compartilhamento do *know-how* e ativos de ambas as empresas e a possibilidade de máxima utilização dos fatores produtivos envolvidos no processo procurando como resultado baixos custos de produção e o incremento de bens e serviços são fatores que interessam para a formação de uma *Joint Venture*.

## 2.2 A ORIGEM DAS JOINT VENTURES

É sabido que a globalização aproximou consumidores de todas as partes do mundo. Pela facilidade de locomoção, compras via internet, comunicação, transporte de cargas e passageiros e busca desenfreada pela tecnologia. Afinal, assim como

foram aproximadas as relações pessoais, as relações comerciais e empresariais também o foram, conforme afirma Gambaro<sup>43</sup>:

A globalização abriu as portas do mercado mundial a todos os empresários que quisessem participar do comércio internacional, mas estabeleceu restrições das mais severas e relação à qualidade dos produtos a serem inseridos nesse mercado. De nada adianta o empresário possuir capital excedente se ele não investir em bens ou serviços “de ponta”, que utilizem tecnologias avançadas e em constante desenvolvimento.

Conforme exposto acima pelo autor, observamos que a globalização criou uma exigência maior dos consumidores com relação aos produtos expostos no mercado. Para isso, é necessário que as Empresas além de produzirem produtos de alta qualidade, sejam também inovadoras, se quiserem prosperar no mercado.

Além do mais, existe a importância da inovação, de uma maneira geral, que é percebida como essencial para a sobrevivência num cenário cada vez mais competitivo e globalizado. Portanto, percebe-se que a inovação é muito mais que o desenvolvimento de novas tecnologias, produtos e serviços. Pode-se compreender também como inovação a criação de novas estratégias de venda, diversificação de modelos de negócio, voltado sempre para satisfazer as necessidades dos consumidores além de criar novos meios de competir e cooperar no ambiente empresarial<sup>44</sup>.

Com a real necessidade de adaptação e inovação das empresas para prospecção de novos mercados, houve a necessidade da criação de novos institutos que resguardassem as novas estratégias empresariais. Dos diversos institutos desenvolvidos, um deles é o *joint venture*, objeto do presente estudo.

Conforme explica o professor Amador Paes de Almeida<sup>45</sup>, o instituto *joint venture* apareceu gradativamente ao longo da história, muito antes de ter sido estabelecido uma definição concreta. Sua distinção e conceito foi se adaptando aos poucos, e não instituído de maneira pontual.

---

<sup>43</sup> GAMBARO, M. Carlos. **O Contrato Internacional de Joint Venture**. Brasília a. 37 n° 146. Revista de Informação Legislativa. p. 61.

<sup>44</sup> SIMANTOB, Moises. **A importância da inovação para a sobrevivência das organizações**. FNQ em Revista. Disponível em <http://www.fnq.org.br/informe-se/artigos-e-entrevistas/entrevistas/a-importancia-da-inovacao-para-a-sobrevivencia-das-organizacaoes>. Acesso em 30/03/2018.

<sup>45</sup> ALMEIDA, Amador Paes de. **Manual das sociedades comerciais**. 5ª Ed. São Paulo, 1987, p. 165.

De acordo com Walter Jaeger, o contrato de Joint Venture teve início na expansão do negócio marítimo. Segundo o autor, as joint ventures já eram adotadas na antiga Babilônia, Fenícia e Síria pelos comerciantes para realizar atividades comerciais afim de expandir seu mercado para além dos oceanos. Posteriormente, esta foi a forma adotada pelos ingleses no século XVII para explorar os recursos de diversas de suas colônias, como a América e a Índia. Comenta o autor que inicialmente, os comerciantes que utilizavam desta pratica eram popularmente conhecidas na Inglaterra como “*Gentleman Adventurers*”, ou Senhores Aventureiros. Mais tarde, o país que passou a utilizar da mesma pratica para fins de expansão de mercado e colonização foi a Holanda<sup>46</sup>.

Segundo o pesquisador Sergio la Pera<sup>47</sup>, desde o início as *joint ventures* tinham como característica específica seu caráter temporário de duração, sendo que ao fim de cada expedição (chamadas “*adventures*”) as especiarias, sedas, metais preciosos, dinheiro, entre outros itens adquiridos em tais expedições, eram repartidos entre os membros da aventura “*ventures*”.

Ainda de acordo com o professor, foi a partir deste ponto, que passou-se a utilizar o termo “*joint ventures*” para designar as associações de comerciantes que tinham como objetivo realizar negócios de alto risco, de maneira que estes fossem divididos, aumentando suas chances de sucesso.

De outro modo, Ferraz<sup>48</sup> afirma que as *joint ventures* iniciaram quando comerciantes começaram a se associar para atingir um objetivo em comum. Segundo o autor, foi na segunda metade do século XIX, nos Estados Unidos, que surgiu um dos primeiros casos conhecidos de *joint venture*, quando dezessete companhias ferroviárias nacionais se uniram com o objetivo de interligar uma malha ferroviária que conectava sete estados. A partir do século XX, com o instituto um pouco mais estabelecido, as *Joint Ventures* passaram a ser utilizadas com a finalidade de pesquisa e desenvolvimento, principalmente por empresas petrolíferas. Pode-se afirmar que esses segmentos serviram de modelo para que essa modalidade de cooperação

---

<sup>46</sup> JAEGER, Walter. **Partnership or Joint Venture**. Notre Dame Law Review. Volume 37. Issue 2. 1961.

<sup>47</sup> LE PERA, 1984.

<sup>48</sup> FERRAZ, Daniel Amorim. *Joint Venture e Contratos Internacionais*. Belo Horizonte: Mandamentos, 2001.

fosse acolhida por outros tipos de atividade comercial e com o passar do tempo ganhar cada vez mais força.

Para melhor compreender o momento histórico da criação do instituto, é importante destacar a evolução do comércio defendida por Pimenta (2005)<sup>49</sup>. De acordo com o autor, a evolução dos modelos de comércio se deu em três fases da história: a primeira, muito primitiva, surgiu durante a idade média, através dos comerciantes individuais. Com o passar dos anos, foi percebido que os comerciantes individuais que se associavam, prosperavam mais. Por isso, passaram a formar sociedades comerciais. No final do século XIX e início do século XX, os comerciantes individuais perderam espaço para os grupos formados por sociedades, por isso o autor afirma que as *joint ventures* e a cooperação entre sociedades surgiram durante a terceira fase de evolução do comércio.

Já no cenário mundial atual, conforme estatística publicada na revista americana Forbes Financial, no período correspondente entre 1995 e 2005 o número de Joint Ventures criadas ultrapassou 20% anualmente. Correspondendo assim o dobro do número de fusões e aquisições (M&A deals) ocorridas no mesmo período<sup>50</sup>.

Ainda, a pesquisa aponta que das 253 empresas entrevistadas, mais de 80% das mesmas afirmaram que o modelo de negócio atingiu ou ultrapassou as expectativas de resultados previstos.

Porém, ao contrário do que se apresenta em âmbito internacional, a partir do gráfico abaixo é possível verificar que atualmente no Brasil as aquisições de controle majoritário seguem como preferência quando se trata de fusões e aquisições de empresas<sup>51</sup>.

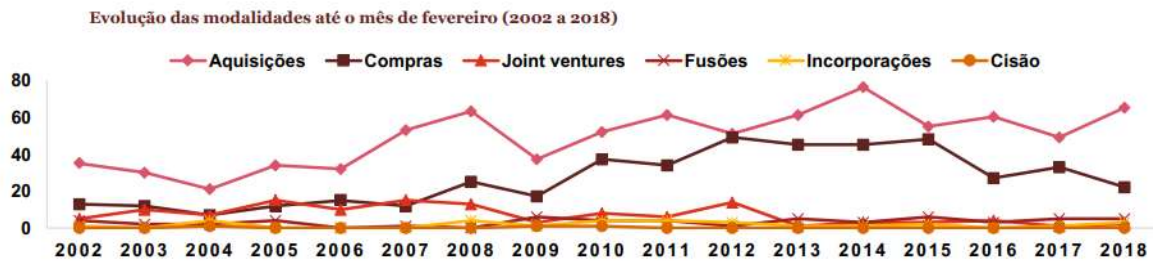
---

<sup>49</sup> PIMENTA, Eduardo Goulart. **Joint Ventures**: Contratos de parceria empresarial no direito brasileiro. São Paulo: Editora Juarez de Oliveira, 2005.

<sup>50</sup> LEROI, Arnauld. **Tapping the Unexpected Potential of Joint Ventures**. Forbes Financial. Edição abril/2017.

<sup>51</sup> RELATÓRIO PWC. **Fusões e Aquisições no Brasil Fevereiro de 2018**. Disponível em <https://www.pwc.com.br/pt/estudos/servicos/assessoria-tributaria-societaria/fusoes-aquisicoes/2018/fusoes-e-aquisicoes-no-brasil-fevereiro-2018.html>. Acesso em 20/05.





Porém, não se pode olvidar de que o gráfico aborda exclusivamente estratégias para fusões e aquisições no Brasil, não sendo objeto de pesquisa as joint ventures contratuais ou aquelas destinadas para exploração de um empreendimento em conjunto.

Como exemplo de joint venture com a finalidade de fusões ou aquisições, O grupo japonês Sumitomo Corporation realizou um aporte na Cosan Biomassa, joint venture com o grupo Cosan, pelo valor de R\$ 39 milhões<sup>52</sup>;

Portanto, a partir da análise feita acima, se pode dizer que não há um momento único de criação do instituto, mas sim, uma evolução histórica dos modelos de negócio que surgiram a partir da necessidade de inovação e mitigação dos riscos para os empresários.

### 2.3 AS ESPÉCIES DE JOINT VENTURE

Conforme visto no tópico anterior, as Joint Ventures se popularizaram com o tempo, sendo inicialmente utilizadas para o comércio de especiarias. Hoje, são utilizadas em diversos segmentos da economia, não se limitando a empresas de gás, petróleo, montadoras, etc.

Daniel Ferraz argumenta que as joint ventures podem ser classificadas a partir do ponto de vista organizacional, pelos setores da atividade em que atuam, pela sua forma de concentração e também pelo grau de participação. Para o autor, no que tange a primeira classificação, existem dois tipos: as joint ventures contratuais e

<sup>52</sup> Relatório de Sustentabilidade COSAN – 2015-2016.

as joint ventures societárias (*Unincorporated joint venture* e *Incorporated joint venture*). Nos setores de atividades encontramos as joint ventures manufatureiras, exploradoras de recursos naturais e petrolíferos, agrupamentos bancários, de construção, de pesquisa e fabricação comum, de investimento, de serviço e comerciais. Quanto à forma de concentração, define o autor que este pode ser horizontal, vertical ou aglomerado. Na definição quanto ao grau de participação, estas podem ser dominantes, participativas e independentes<sup>53</sup>.

Segundo Antônio Clovis Maluf, com a popularização e difusão internacional do instituto, as empresas tiveram que erguer estruturas jurídicas suscetíveis de acolher seus investimentos. Se tais estruturas pudessem ser puramente contratuais, então assim o seria. Caso contrário, veríamos a construção de sociedades e empresas para realizar a atividade desejada<sup>54</sup>.

### 2.3.1 Joint Venture Societária (*Incorporated Joint Venture*).

Muito comuns na Ásia, na América Latina, na África e na Europa Oriental, na definição de Maristela Basso<sup>55</sup>, as *incorporated joint ventures* caracterizam-se pela participação conjunta de capitais em uma empresa comum, nas quais os riscos financeiros são compartilhados e as decisões são tomadas a partir da participação na sociedade de capitais.

Alfredo Lamy Filho e José Luiz Bulhões<sup>56</sup> definem as joint ventures societárias como aquelas que possuem contrato de sociedade entre dois ou mais empresários que reúnem seus recursos para exercer em conjunto a função empresarial em determinado empreendimento.

Porém, segundo o autor, duas são as diferenças que caracterizam este tipo de contrato como de sociedade: a) Os contratantes são empresários - pessoas natu-

---

<sup>53</sup> FERRAZ, 2001, p. 124.

<sup>54</sup> MALUF, Clovis Antônio **O contrato de joint venture como instrumento jurídico de internacionalização das empresas**. Disponível em <http://www.clovismaluf.com.br/artigos/artigo00.htm>. Acesso em: 15/09/18

<sup>55</sup> BASSO, 2002.

<sup>56</sup> LAMY FILHO, Alfredo **Sociedade de economia mista**. Joint Venture. Controle. 2002

rais ou sociedades empresárias; e b) O contrato é instrumento para que os contratantes exerçam a atividade empresarial.

Para Maristela Basso<sup>57</sup>, três são os elementos necessários para que se caracterize como contrato de sociedade das Joint Ventures Societárias, são eles:

- a) a entrada com que os participantes contribuem, para possibilitar a execução em comum do projeto;
- b) A repartição dos lucros e prejuízos;
- c) O interesse comum dos participantes de que a associação atinja seus objetivos, em razão do qual exercem ou controlam a gestão do empreendimento.

Há que se lembrar ainda que, dependendo do objeto e das peculiaridades da joint venture, paralelo ao acordo base, deverá conter contratos de transferência de tecnologia, know-how, fornecimento de mão-de-obra, serviços de administração ou comercialização, etc.

Para Astolfi<sup>58</sup>, a expressão *joint venture corporation* é comumente utilizada para indicar uma sociedade por ações, de responsabilidade limitada, tendo como a *joint venture* uma execução subjacente, nos quais são elencadas a quota de cada acionista, cláusulas contratuais, etc.

Desta forma, Basso<sup>59</sup> pondera “a sociedade será instrumento possibilitador da execução do contrato de *joint venture*, mas não poderíamos falar ser a *Incorporated joint venture* um contrato de sociedade por ações. O que poderíamos dizer é que o contrato de *joint venture*, no seu acordo de base, além de estipular o próprio objetivo comum a ser buscado pelos *co-ventures*, determinará também a execução deste, por intermédio de uma sociedade. Portanto, será o contrato de sociedade elemento instrumentalizados da *joint venture* e também pressuposto de sua própria existência”.

De acordo com o Professor norte-americano Malcom McCarthy<sup>60</sup>, na modalidade societária ou *Incorporated Joint Venture*, deve existir a contribuição de cada sócio no empreendimento, podendo essa ser pecuniária, por propriedade ou de outra maneira estipulada no contrato. Segundo o autor, os participantes providenciam a

---

<sup>57</sup> BASSO, 2002, p. 34.

<sup>58</sup> ASTOLFI, Andrea. **El contrato internacional de "joint venture"**. Depalma, 2006.

<sup>59</sup> BASSO, 2002, p. 128.

<sup>60</sup> MCCARTHY, Malcom. **Antitrust Guidelines for Collaborations Among Competitors on the FTC** Disponível em: <https://www.justice.gov/atr/joint-venture-guidelines>. Acesso em 21/05/18.

incorporação de uma entidade jurídica separada para realizar o projeto em seu nome. Para ele, o patrimônio líquido da *Joint Ventures* é refletido na porcentagem de ações que cada um possui. Ainda, os direitos e obrigações exclusivamente negociáveis e corporativos são normalmente negociados separadamente em outro contrato.

Isto posto, pode-se dizer que uma *Joint Venture Societária* tem personalidade jurídica separada das empresas parte e, como tal, pode celebrar contratos e deter propriedade em seu próprio nome. Isso permite que as empresas *Co-Venturers*, limitem sua responsabilidade pelas respectivas quotas na *Joint Venture Societária*.

Posto isso, podemos listar algumas das principais vantagens elencadas pelo jurista Tony Pyman<sup>61</sup> na utilização das *Incorporated Joint Ventures* como modelo de negócio, são elas:

- As empresas participantes da *joint venture* normalmente terão responsabilidade limitada em relação às atividades da JVS; A *Joint Venture Societária* é uma entidade legal separada, portanto, pode firmar contratos por direito próprio; Flexibilidade na estruturação das contribuições percentuais e no retorno às partes em termos de capital e renda; A transferibilidade de ações e a introdução de partes adicionais é simples; Uma sociedade possui uma estrutura de gestão facilmente reconhecida, baseada em um conselho de administração; A estrutura de *joint venture* societária facilita o financiamento coletivo da *joint venture*, o que é atraente para os credores.

### 2.3.2 *Joint Ventures* Contratuais

Conforme explicado anteriormente, as espécies de *Joint Venture* que mais se destacam no mundo corporativo são aquelas em que as partes resolvem entre si criar uma terceira sociedade que será a responsável pela gestão do negócio e também existem as *Joint Ventures* contratuais. Nesta espécie, não existe a criação de

---

<sup>61</sup> PYMAN, Tony. **Advantages and disadvantages of two alternative collaboration structures: incorporated joint ventures and unincorporated joint ventures.** <https://www.allens.com.au/pubs/bt/14oct03/bio02.htm> Acesso em 22/05.

uma sociedade de capitais. Na definição de Maria Miranda, as *joint ventures* contratuais ou *non corporate joint ventures*:

*Non Corporate Joint Ventures* são aquelas regidas por um contrato de relações meramente obrigacionais, com ou sem aportes de recursos por parte dos associados. São destituídas de personalidade jurídica, pois não formam uma nova empresa ou estrutura societária formal. Do ponto de vista econômico também há duas formas; a Equity Joint Venture em que há associação de capitais; e a Non Equity Joint Venture, na qual não há associação de capitais.

Já para Irineu Strenger<sup>62</sup>, a Joint Venture contratual é instrumento elástico e sempre alterável segundo as exigências do momento, através de aditivos contratuais evitando o risco de nacionalizações, preservando o regime direto e pessoal das relações internas.

A partir das duas definições, podemos estabelecer como ponto central a existência de duas partes diretamente ligadas por um contrato, que desta vez, não é um contrato social, e sim, um contrato com cláusulas específicas para a formação do negócio.

Na definição de Maristela Basso<sup>63</sup> “*a Unincorporated Joint Venture se trata de uma associação de interesses em que os riscos são compartilhados, porém não se forma uma pessoa jurídica. Nessas associações não se forma uma sociedade conjunta com personalidade separada, mas quais os sócios possuam ações de capital proporcional ao investimento*”.

A partir deste conceito, fica clara o posicionamento da autora no qual o contrato cria uma relação obrigacional entre as duas partes no empreendimento conjunto, porém sem a criação de uma sociedade a parte.

Nos termos do contrato e das obrigações recíprocas, o doutrinador americano Bonvicini identificou alguns elementos comuns nos contratos de joint ventures, que foram abordados por Daniel Ferraz<sup>64</sup> em sua obra, são eles:

---

<sup>62</sup> STRENGER, Irineu. **Contratos Internacionais do Comércio**. 7a edição. LTR, 2007. p.435

<sup>63</sup> BASSO, 2002, p 321.

<sup>64</sup> FERRAZ, Daniel. **Joint Ventures e contratos internacionais**. Mandamentos. 2001. p. 130 apud-BONVICINI, Daniele. *Le Joint venture: Técnica giuridica e prassi societária* Milano: 1977.

a) *Agreement*: que seria a Origem Contratual da associação; b) Subsistência de um fim comum de natureza econômica (*business comum purpose*), geralmente a busca do lucro (*expectation of profit*); c) *Community of Interest, Joint Interest*, como o conjunto de interesses que ligam os associados a fim de contratar; d) *Single Transaction Specific Venture*, como a busca de uma singular operação de negócios ou a realização de um só projeto, antes que o exercício de uma atividade duradoura; e) *Contribution*, que pode ser traduzida como a Contribuição em dinheiro, bens em espécie, crédito, obras, serviços, conhecimentos, de cada uma das empresas-parte, para a negócio em conjunto; f) *Joint Control*, como o direito reconhecido a cada parte de recíproco controle e/ou intervenção na condução do negócio; g) *Fiduciary Relationship*: Presença de uma relação fiduciária entre os membros; h) *Sharing of Profits*: Atribuição a estes, o direito de participação nos benefícios econômicos do empreendimento.

Conforme apresentado acima, apesar da modalidade “*unincorporated*”, ou seja, não corporativa, na qual não existe uma terceira empresa criada para controle do negócio, verificamos pelo acima mencionado *Single Transaction Specific Venture*, que existe um caráter temporal da Joint Venture contratual que seria justamente a realização de um negócio/operação específica, característico do contrato com termo final específico (contrato temporário), além de outros termos como a distribuição exclusiva dos lucros e a divisão do controle apenas entre as empresas que fazem parte do contrato - diferente do que acontece na outra espécie de *Joint Venture*.

Para o jurista argentino Juan Farina<sup>65</sup>, a expressão joint venture contratual deve ser utilizada para denominar toda relação de colaboração ou empreendimento comum entre duas ou mais empresas que desejam excluir uma formação societária. Mesmo assim, segundo o autor, trata-se de uma relação processual complexa pois resulta da modificação de certos elementos de determinadas figuras contratuais ou da combinação entre as partes, como consequência de uma comunhão de interesses que da origem a responsabilidade entre as das empresas.

Ainda, cita que a diferença específica entre as espécies de Joint Venture reside na ausência de órgão externo para adoção de decisões em comum, nem personalidade jurídica, como ocorre nas *Joint Ventures Societárias*. Ou seja, não existe

---

<sup>65</sup> FARINA, Juan M. **Contratos Comerciales Modernos**. Ástrea. 2006. p 756.

uma estrutura que permita um controle comum sobre a propriedade e elementos utilizados para o objetivo dos participantes.

Por se tratar de uma relação contratual complexa, cada pequeno negócio que compõe a joint venture contratual deve ser interpretado a luz do conjunto funcional de toda a operação. Isto deve ser feito de modo a evitar a caracterização de uma sociedade<sup>66</sup>.

Segundo Farina, a *joint venture* contratual permite que as empresas participem integralmente e diretamente do resultado econômico mantendo a sua própria autonomia jurídica e operativa, assumindo exclusivamente a obrigação de cumprir aquela atividade qual se comprometeu, mediante contrato.

Com relação a segurança das Joint Ventures contratuais, a boa-fé e seus correlários, os deveres de cooperar, informar, proteger e de agir com lealdade perante o parceiro de negócio, assumem no contexto das relações obrigacionais, papel fundamental, na medida em que se constituem no elemento de integração das diversas prestações materiais, as quais formam o mencionado “complexo” em que se transformou a obrigação contratual<sup>67</sup>.

Portanto, concluímos que o dever de lealdade com as demais empresas participantes do acordo, do *afectio cooperandi* e o comprometimento com o projeto junto da observação dos princípios da doutrina moderna do direito das obrigações, é obrigatório para segurança jurídica nas Joint Ventures<sup>68</sup>.

Diferente da *Joint Venture* Societária no qual o contrato social delimita a participação de cada parte no empreendimento, muitas vezes as *Joint Ventures* contratuais acabam por se confundir com institutos semelhantes, como o *Partnership*, devido ao fato de um contrato de *Joint Venture* não ser padronizado, podendo as partes negociar cláusulas não existente em outros contratos. Porém, algumas diferenças relevantes existem e merecem ser destacadas.

Apesar de pontos semelhantes como o emprego em comum de recursos, busca do lucro através da união de duas ou mais partes cada qual com sua persona-

---

<sup>66</sup> FARINA, 2006,. p 800.

<sup>67</sup> BASSO, 2002. p. 234.

<sup>68</sup> Por *afectio cooperandi* entende-se apesar dos interesses comuns e divergentes entre as partes, permanece a vontade de manterem-se contratadas para efetivo cumprimento do contrato.

lidade jurídica própria, existem elementos distintivos suficientes que separam o *partnership* das *joint ventures*.

O primeiro ponto que merece destaque é em relação com a elaboração do contrato e seus participantes. Conforme explica Maria Bernadete Miranda e Clovis Antônio Maluf, de modo geral, as Pessoas Jurídicas não podem fazer parte de uma *corporation*, de maneira que nas *Joint Ventures*, é a participação de empresas privadas em conjunto que elaboram e desenvolvem a prática comercial<sup>69</sup>.

Outro elemento distintivo apresentado por Dar'shun N. Kendrick<sup>70</sup> seria o poder que um participante tem de obrigar os outros perante terceiros, uma vez que todos os *partners* são agentes em nome de uma associação, ao contrario do que acontece nas *Joint Ventures*, na qual é vedado a uma empresa/parte agir em nome das demais.

Ainda para Maria Bernadete e Clovis Antônio, com relação aos lucros e prejuízos, no *partnership* todos estão presumidamente obrigados a assumir a sua parte nas perdas, diferente do que ocorre nas *Joint Ventures* onde não há que se falar em presunção na intenção de dividir as perdas, sendo essa, de alguma forma, acessória e explícita. A característica essencial da *joint venture* é a realização de um projeto comum, empreendimento, cuja duração pode ser curta ou longa, porém com prazo determinado.

Por fim, conforme mencionado por Giovanna Oliveira, existe a diferença quanto a limitação do objeto. Conforme mencionado, as *Joint Ventures* têm como característica principal a cooperação para atingir um objetivo comum, específico. Ou seja, a sua duração está diretamente relacionada ao cumprimento de tal projeto definido no contrato. Já nas *Partnerships*, o objeto e a duração podem ser limitadas sem, contudo, caracterizar um elemento essencial da figura<sup>71</sup>.

---

<sup>69</sup> MIRANDA, Maria Bernadete. O Contrato de Joint Venture como Instrumento Jurídico de Internacionalização de Empresa. **Revista digital da UFSC**. 2015. Disponível em <http://www.egov.ufsc.br/portal/sites/default/files/anexos/28558-28576-1-PB.pdf> Acesso em 22/05/2018.

<sup>70</sup> KENDRICK, N Dar'shun **PARTNERSHIPS vs. JOINT VENTURES-** Differences and Why You Should Know Which One You're In! .Kennesaw State University. 2011. Disponível em <https://kendricklaw.wordpress.com/2011/11/28/partnerships-vs-joint-ventures-differences-and-why-you-should-know-which-one-youre-in-/>. Acesso em: 15/09/2018.

<sup>71</sup> OLIVEIRA, B.K. Giovanna. **Joint Ventures Internacionais:** Da Estrutura à Função. Trabalho de Conclusão do Curso de Direito. Universidade de Brasília. 2013.



### 2.3.2.1 Acordo-base

Conforme acima estudado, as joint ventures contratuais são estabelecidas a partir de contratos firmados entre as partes, com cláusulas específicas voltadas a atividade a ser desenvolvida em determinado período de tempo. Um dos contratos/acordo estabelecidos nessa união é o acordo-base, que será estudado a seguir.

Para Carlos Maria Gambaro<sup>72</sup>, o acordo-base pode ser entendido como a Constituição da Joint Venture, cláusulas-base do contrato que apesar de fundamentais, podem sofrer mudanças.

O acordo-base é “uma espécie de Carta Magna que inclui os pontos essenciais que não merecem discussão”. Tal comparação dos eminentes estudiosos é de grande felicidade, realmente o acordo-base é a pedra fundamental de onde se constrói uma joint venture. Contudo, é óbvio que aquilo que foi estabelecido nesse acordo pode ser modificado, assim como uma Constituição também pode sofrer mudanças, e que a expressão “pontos essenciais que não merecem discussão” faz referências às cláusulas basilares do contrato, que foram discutidas intensamente no momento da negociação.

Explica o autor que é neste acordo onde fica estabelecido a identificação das partes, objeto do contrato, moeda, idioma utilizado, etc. Ainda para o autor, toda a organização da joint venture deverá ter como sustentáculo o acordo-base, e tudo aquilo que o contrarie deverá ser extirpado da empresa. Isso vale tanto para os acordos-satélites como para uma eventual “empresa-filha”, fruto de um contrato de corporate joint venture.

Já para Alfredo Lamy Filho<sup>73</sup>, o acordo base pode ser definido como a “chave” da joint venture, ou a própria joint venture em si. Para o autor, o acordo deve abordar todas as condições gerais da empresa, onde os acordos satélites deverão obrigatoriamente seguir o acordo-base, inclusive, no caso das Joint Ventures societárias, o contrato social deve estar alinhado com o instrumento base.

---

<sup>72</sup> GAMBARO, M. Carlos. p. 79

<sup>73</sup> LAMY FILHO, 2002, p. 255

Para o autor, é no acordo base que deve constar todas as estipulações e cláusulas que vão governar a vida do empreendimento, que deverão ser seguidas pelas partes e contratos satélites.

A título de exemplo de cláusulas que são abordadas no acordo-base, Gambaro elenca algumas além da identificação, língua oficial, direitos e deveres, procedimento de alteração do contrato.

Para o autor, inclui-se também no acordo base as seguintes cláusulas:

- a) Natureza, objeto, pretensões e estratégias da joint venture;
- b) Tipo de joint venture a ser criada;
- c) Estipulação do capital social ou valor do investimento, bem como a respectiva cota das partes;
- d) Definição dos direitos e obrigações dos quotistas;
- e) Tipo societário (Ltda, SA), bem como a definição da matriz da empresa e sua localização, no caso das Joint Ventures societárias.
- f) Modelos de exploração e produção
- g) Política empresarial em relação aos trabalhadores - treinamentos, capacitação, treinamentos, etc.
- h) Distribuição dos produtos e lucros.
- i) Quais contratos-satélites serão celebrados.
- j) *Non-disclosure Agreements* - acordos de confidencialidade (como por exemplo tecnologia, indústria e comércio).
- k) Possibilidade de cessão do contrato.
- l) Tempo de duração.

Para o autor, estas são características do acordo-base das Joint Ventures, tanto contratuais como societárias, havendo cláusulas que são específicas somente nas societárias. Ainda, discorre que os demais assuntos e matérias deverão ser abordados nos contratos satélites, que deverão obrigatoriamente, ser interpretados a partir do que foi definido no acordo-base.

No mesmo sentido, Alfredo Lamy Filho define que no acordo base deve constar todas as regras que determinarão a vida da Joint Venture, desde o preâmbulo, tipo societário, duração do contrato:

Nele inserem-se todas as estipulações que vão governar a vida do empreendimento, desde o preâmbulo (que explicita certos aspectos da manifesta-

ção de vontade não cristalizados em cláusulas), até o modelo legal de sociedade a ser adotado, as contribuições a que se obrigam os sócios, as preferências que se asseguram, a maneira como serão constituídos os órgãos de direção na realização da gestão conjunta, (o "modo de repartição do poder"), a duração do contrato, e o direito de retirada, o regulamento dos conflitos e divergências, como a arbitragem, a política de distribuição de lucros e contratações, etc. Os demais acordos - como, eventualmente, o acordo de subscrição, o acordo de acionistas, o de fornecimento de tecnologia, de prestação de serviços de administração ou comercialização, de empréstimos, inclusive o estatuto da companhia (quando este é o tipo societário a ser adotado) terão sempre que amoldar-se ao acordo de base.

Maristela Basso, acompanha a definição dos autores acima mencionados, ainda, acrescenta que a negociação e redação do contrato base exige extremo cuidado, justamente pelo fato dos outros acordos satélites estarem vinculados ao contrato base<sup>74</sup>.

Segundo Basso, para a conclusão do acordo-base, devem as partes chegar a um consenso acerca dos pontos principais. Por se tratar de uma contratação que exigem cautela, a autora sugere que a negociação se de em 6 etapas, cada qual com o objetivo de definir um ponto específico do contrato: Etapa 1) definição do projeto; Etapa 2) Tipo de Joint Venture e montante de capital social; Etapa 3) Acordos com relação a administração (Assembleia, conselho, coordenador, diretoria específica); Etapa 4) Responsável pelo financiamento do projeto (local, órgão e banco) - caso haja necessidade; Etapa 5) Assuntos relativos ao projeto em si, como por exemplo os modos de exploração, distribuição dos produtos e lucros, capacitação de pessoal, etc. Etapa 6) Fase em que deve ser discutida a duração da joint venture (prazo determinado ou indeterminado), lei aplicável, arbitragem, língua do contrato, acordos de segredo, etc.

Para a autora, estas etapas podem servir como um *check list* para o estudo e planejamento de uma joint venture.

Assim, a partir das definições acima apresentadas, verifica-se que o Acordo Base pode ser definido como a Carta Magna de uma joint venture. Nele deve constar todas as condições gerais do contrato, desde seu idioma, as partes, a sede e o local onde serão desenvolvidas as atividades do empreendimento, a lei aplicável, etc. Ainda, é um instrumento que exige cautela na elaboração desde a parte negoci-

---

<sup>74</sup> BASSO, 2002, p. 181.

al, visto que os contratos satélites deverão sempre estar em acordo conforme o que fora estipulado no acordo base, podendo este ser alterado conforme a vontade das partes.

### 2.3.2.1 Contratos Satélites

Conforme definido anteriormente, o acordo base apresenta-se como a Carta Magna de uma joint venture, devendo todas as demais praticas e contratos estarem atrelados ao Acordo Base.

Para viabilizar uma operação de joint venture, é necessário uma serie de acordos suplementares como o de *know-how*, transferência de marca, contabilidade e administração das contas, de acordo com o contrato-base previamente pactuado pelas partes. Estes acordos fazem parte do escopo dos contratos satélites.

Na definição de Daniel Amin Ferraz<sup>75</sup>, os contratos satélites são instrumentos jurídicos acessórios que devem acompanhar o contrato principal (acordo base). Segundo o autor, após as negociações, as partes devem definir quais são os contratos que serão realizados e passarão fazer parte da vida da Joint Venture, independente de sua forma: Os contratos satélites são instrumentos jurídicos complementares ao contrato principal, independentemente do tipo de joint venture pretendida pelas partes (incorporated ou unincorporated joint venture).

Na definição de Maria Bernadete Miranda<sup>76</sup>, os contratos satélites disciplinam particularidades decorrentes do acordo base, como por exemplo Estatutos ou contrato social da pessoa jurídica, indicando-se a forma societária eleita, sua sede, lei aplicável, foro e nacionalidade.

Para Carlos Maria Gambaro<sup>77</sup>, os acordos satélites formam um conjunto de contratações individuais cada qual com seu objeto em específico, que devem estar atrelados ao acordo base. Para auxiliar a definição do que vem a ser caracterizado

---

<sup>75</sup> FERRAZ, 2001, p. 157

<sup>76</sup> MIRANDA, 2015.

<sup>77</sup> GAMBARO,. p.79

como contratos satélites, o autor apresenta uma lista de exemplos que podem ser caracterizados como acordo satélite:

Os acordos satélites formam uma rede de contratos complementares que tratam de aspectos específicos da joint venture, o contrato de tecnologia e sua transferência, compra e comercialização, marcas e patentes, licenciamento, fornecimento, entre outros [...]

O autor também apresenta dois deferentes exemplos de como pode ser feita a disposição dos contratos satélites, nas palavras de Maristela Basso:

Estes (contratos-satélites) podem ser feitos separadamente, formando uma rede de acordos satélites, ou figurarem como anexos do acordo-base. Na primeira hipóteses, a estrutura é mais fácil de ser negociada porque vai sendo construída paulatinamente, e os contratos são assinados na medida em que as partes chegam a um consenso sobre seu conteúdo. ... Na segunda hipótese, dos anexos, todos devem ser assinados conjuntamente com o acordo-base. Por outras palavras, tudo é negociado e concluído conjuntamente.

Já para Daniel Ferraz<sup>78</sup>, independentemente da ordem cronológica de negociação dos contratos, para que os contratos satélites tenham validade jurídica, nestes, é obrigatória a menção ao acordo base: Para a existência legal dos contratos satélites, no sentido de sua vinculação ao acordo-base (e não como contratos autônomos), necessária será a referência expressa do contrato principal à sua existência.

Desta forma, os contratos satélites serão interpretados conforme a luz das disposições gerais presentes no acordo base, e não somente como contratos autônomos. Para o autor, é a partir dos contratos satélite que as joint ventures ganham operacionalidade e execução.

Além dos exemplos acima, o autor aponta os contratos de know-how, marketing, leasing e franchising como exemplos de contratos satélites comumente utilizados. Além destes exemplos, é importante elencar o *Inter-company Price*. Segundo

---

<sup>78</sup> FERRAZ, 2001, p. 158.

Maria Bernadete Miranda<sup>79</sup>, este é o contrato celebrado qual regula o preço de transferência de matérias primas entre as *co-venturers*.

Conforme afirma Strenger<sup>80</sup>, o contrato de *Know-how* é um dos contratos satélites comumente utilizado nas operações Joint Venture. Segundo o autor, o contrato de Know-how pode ser caracterizado como uma convenção pela qual uma pessoa jurídica física ou jurídica transfere determinado o conhecimento de produção para o contratado:

Contrato de know-how é uma convenção pela qual uma pessoa física ou jurídica, se obriga a proporcionar ao co-contratante os direitos que ela possui sobre certas fórmulas e procedimentos secretos, durante um certo tempo e mediante certo preço que este se obriga a pagar-lhe.

Segundo o autor, não há que se confundir o contrato de *know-how* com o contrato de assistência técnica. Para Irineu, pode-se dizer que o primeiro recai diretamente à concessão de um bem móvel (procedimento de fabricação), já o outro seria equiparado à capacitação para possibilitar a concretização de um procedimento de fabricação.

Acompanhadas destes contratos, geralmente estão as cláusulas de confidencialidade, ou *non-disclosure agreement (NDAs)*. As cláusulas de confidencialidade e segredo.

Segundo Maristela Basso, existe a obrigação das partes em manter reservado certos dados e informações, e os acordos de segredo servem justamente para preservar segredos que possam dar dividendos à outra parte no decurso da negociação<sup>81</sup>.

Portanto, pode-se dizer que os contratos de confidencialidade constituem contratos temporários que cria a obrigação de não divulgar e/ou compartilhar determinadas informações previstas em contrato.

Conceituados os contratos satélites e seus exemplos, passa-se ao estudo dos contratos internacionais de joint venture.

---

<sup>79</sup> MIRANDA, 2015.

<sup>80</sup> STRENGER, 2007, p.502

<sup>81</sup> BASSO, Maristela. **Curso de Direito Internacional Privado**. Altas. 2011. p. 305

### 3. O CONTRATO INTERNACIONAL DE JOINT VENTURE

#### 3.1 CONCEITO DE CONTRATO INTERNACIONAL

Como visto anteriormente, o mundo moderno apresenta-se como um mercado unificado, com conseqüente mundialização do mercado e da economia. Para se estabelecerem e conquistar seu lugar no mercado, as empresas devem acompanhar esta evolução, para que não fiquem obsoletas corram risco de exclusão do mercado<sup>82</sup>.

O comércio Internacional, por ser composto de diferentes Estados, jurisdições e especializações, submete-se a exigências jurídicas que evoluem ao sabor dos pactos e convenções, cuja natureza reflete necessidades concretas, nascidas de uma criatividade impositiva<sup>83</sup>.

É possível afirmar, nas palavras de Daniel Ferraz que o principal instrumento de ação das empresas para se posicionarem neste mercado, são os contratos internacionais, que dia a dia, decorrente da dinamicidade do mundo negocial contemporâneo, vem sofrendo considerável incremento textual. Este por sua vez, aumenta a garantia, segurança e sustentação jurídica dos contratos internacionais modernos.

Neste sentido, Strenger destaca a importância dos contratos internacionais: “Os contratos internacionais são o motor, no sentido estrito, do comércio internacional, e, no sentido amplo, das relações internacionais, em todos os seus matizes”.

Assim, o autor adota o conceito de José Luis Siqueiros para definir o que pode ser definido como contrato internacional:

Quando as partes contratantes tenham nacionalidades diversas ou domicílio em países distintos, quando a mercadoria ou o serviço objeto da obrigação seja entregue ou seja prestado além-fronteiras, ou quando os lugares de celebração e execução das obrigações contratuais tampouco coincidam, estaremos no âmbito dos contratos internacionais.

---

<sup>82</sup> FERRAZ, 2001, p. 168

<sup>83</sup> STRENGER, 2007, p. 32.

Na obra de José Cretella Neto<sup>84</sup>, observa-se a preocupação do autor em destacar decisões de tribunais estrangeiros para então elaborar seu próprio conceito. Conforme decisão do *Tribunal de Commerce*, de Paris:

O Contrato em litígio, concluído na Holanda entre uma empresa comercial de Direito holandês e uma de Direito francês é um contrato internacional, ou seja, ligado a normas jurídicas que emanam de diversos Estados. Tem esse caráter, às vezes, devido ao local de conclusão, a Holanda, a nacionalidade diferente das partes e seu objeto, que dava poderes à Hecht, de nacionalidade francesa, de praticar atos jurídicos na França em nome de uma empresa, sediada na Holanda, para aumentar suas exportações para França.

De acordo com o autor, esta definição dada pelo tribunal faz referência aos pontos de contato com diversos sistemas jurídicos. Assim, pode-se extrair desta decisão três elementos de estraneidade: local de conclusão, objeto do contrato e nacionalidade das partes.

Ainda, para José Cretella, é preciso observar as definições encontradas nas diversas convenções internacionais envolvendo comércio internacional. Para tanto, o autor apresenta a *Lei Uniforme sobre a Formação de Contratos para a Venda Internacional de Mercadorias* (anexo I da Convenção de Haia de 01.07.1964):

Esta lei será aplicável à formação de contratos de venda de mercadorias concluídos entre partes cujos estabelecimentos se situam em territórios de diferentes Estados, em cada um dos seguintes casos:  
Se a oferta ou a resposta estiver relacionada a mercadorias que estão sendo transportadas ou que serão transportadas do território de um Estado para o território de outro.  
Se os atos que constituem a oferta e a aceitação forem praticados nos territórios de diferentes Estados.  
Se a entrega das mercadorias tiver de ser feita no território de um Estado diferente daquele no qual foram praticados os atos que constituem a oferta e a aceitação.

Cumprido destacar que a Lei Uniforme sobre a Formação de Contratos para a Venda Internacional de Mercadorias (*The Hague Convention relating to a Uniform*

---

<sup>84</sup> NETO, José Cretella. **Contratos internacionais do comércio**. Campinas, SP : Millennium Editora, 2012.



*Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods*) foi criada no intuito de organizar internacionalmente os conceitos e regras relativos a compra e venda internacional de mercadorias<sup>85</sup>.

Destaca-se também a definição apresentada na Convenção sobre Representação em Matéria de Venda Internacional de Mercadorias (Genebra – 1983): “A presente convenção aplica-se somente se o representado e o terceiro possuírem estabelecimentos em Estados diferentes e se o intermediário tiver sede em um Estado contratante”

Nas palavras de José Cretella Neto, nesse conceito observa-se que o ponto de contato é o fato de que os serviços de representação são prestados para atingir terceiros, situados em Estados diferentes.

Na *Convenção sobre as Cláusulas de Eleição de Foro (Vigésima Sessão da Conferência de Haia de Direito Internacional Privado)* estabeleceu-se o seguinte:

Um caso será internacional exceto se as partes forem domiciliadas no mesmo Estado Contratante e a relação entre as partes e todos os demais elementos relevantes ao litígio, independentemente da localização do tribunal escolhido, estiverem vinculados apenas com aquele Estado.

Desta, observa-se que a nacionalidade das partes não é levada em consideração e sim a transferência física de mercadorias sobre fronteiras ou prestação de serviço.

A partir das definições apresentadas, para melhor compreender o conceito de Contrato Internacional, Cretella Neto dividiu critérios básicos e critérios adicionais para estabelecer a internacionalidade dos contratos. Segundo o autor, tratam-se de critérios básicos a pessoa dos contratantes (nacionalidade ou domicílio), o objeto do contrato (formação ou execução) e também a pessoa e objeto do contrato. Dentre os critérios adicionais, podemos destacar a moeda e a situação cambial, o fluxo de bens, a transfronteiricidade, os tratados, a lei uniforme, a extensão da autonomia da vontade das partes ao escolher a lei aplicável, o idioma do contrato e a intenção das

---

<sup>85</sup> \_\_\_\_\_ **Convention relating to a Uniform Law on the International Sale of Goods.** 1964. Disponível em <http://www.unidroit.org/instruments/international-sales/international-sales-ulis-1964> Acesso em 11/08/2018.

partes em celebrar o contrato. Ainda, define que a partir do momento que a operação é internacional, também deve ser o instrumento.

A partir dos conceitos acima expostos, verifica-se que há uma série de critérios que podem ser estabelecidos para que se caracterize um contrato como internacional. Dentre eles, está a pluralidade de jurisdições envolvidas em uma relação comercial englobada pelo contrato. Desta forma, ao abranger diferentes jurisdições, pode-se considerar um potencial conflito de leis.

Para tanto, é necessário observar as fontes de direito comercial internacional como Tratados, convenções arbitrais, leis domésticas dentre outras.

Portanto, a partir das divergências existentes nos diversos sistemas jurisdicionais, faz-se necessário a apresentação de conceitos e princípios comuns que norteiam as relações contratuais internacionais entre as partes.

### 3.2 PRINCÍPIOS DO UNIDROIT:

O Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado (*The International Institute for the Unification of Private Law*) (UNIDROIT) é uma organização inter-governamental criada com a finalidade de estudar as necessidades e métodos para estabelecer e coordenar o direito comercial e formular instrumentos, princípios e regras uniformes de direito para atingir esses objetivos.

Desde a sua criação em 1926 como um órgão auxiliar da Liga das Nações, o UNIDROIT elaborou estudos e princípios internacionais comuns. Muitos deles resultaram em tratados internacionais, incluindo Convenções Internacionais, Leis-Modelo, Princípios e *Contractual Guides*. Em 1940 o Instituto foi reformulado através do Estatuto do UNIDROIT, contando hoje com mais de 61 Estados signatários, entre eles o Brasil.

O trabalho da UNIDROIT também serviu de base para vários instrumentos internacionais adotados por outras organizações internacionais, vários dos quais se

encontram vigentes<sup>86</sup>. Dentre eles, podemos citar a convenção da ONU sobre compra e venda internacional de mercadorias

Para Irineu Strenger, a Organização está empenhada na elaboração de um projeto a longo prazo, objetivando estabelecer um conjunto de princípios e regras uniformes sobre a formação, interpretação, validade, execução e inexecução dos contratos internacionais em geral, no âmbito de um “Código do Direito do Comércio Internacional” para reduzir a imprevisibilidade relativa ao direito aplicável.

Segundo o autor, o projeto já foi parcialmente cumprido a partir do encaminhamento à Comissão das Nações Unidas para o Direito do Comércio Internacional (UNCITRAL) do projeto “Regras Uniformes sobre os Contratos Internacionais em Geral”, qual aborda matérias como a formação e interpretação dos contratos internacionais, a validade material dos contratos internacionais e também o erro, o dolo, a ameaça e a disparidade manifesta<sup>87</sup>.

Os Princípios da UNIDROIT objetivam determinar regras comuns a maioria dos sistemas jurídicos da comunidade internacional, para desta forma dinamizar e encontrar soluções às exigências do comércio internacional<sup>88</sup>.

De acordo com Daille Costa Toigo<sup>89</sup>, desde a sua publicação, os princípios da UNIDROIT excederam as expectativas, sendo recebido pelos círculos acadêmicos e tomado como norma para as negociações internacionais. Segundo a autora, os princípios mais frequentemente utilizados e adotados pela comunidade internacional são artigo 1.7 no dever das partes em agir de acordo com a boa-fé e a lealdade negocial no comércio internacional; Capítulo 4, na interpretação do contrato; Capítulo 7, seção 3 na Resolução dos contratos em caso de ruptura; e o Capítulo 7, seção 4, dos Danos.

Segundo Daille, a direção do conselho determinou uma ordem de prioridades que deveriam ser acrescidas aos princípios do UNIDROIT, como por exemplo o Po-

---

<sup>86</sup> **UNIDROIT Principles of International Contracts** – disponível em <https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/principles.html> acesso em 12/08/2018.

<sup>87</sup> STRENGER, 2007, p.904

<sup>88</sup> BONELL, Michael Joachim. **The UNIDROIT Principles Of International Commercial Contracts: towards a new lex mercatoria?** Revue de Droit Des Affaires Internationales. Paris n.2, 1997, p. 147.

<sup>89</sup> TOIGO, Daille Costa. **Os princípios do UNIDROIT aplicáveis aos contratos internacionais do comércio** Disponível em <https://jus.com.br/artigos/17715/os-principios-do-unidroit-aplicaveis-aos-contratos-internacionais-do-comercio/3>. acesso em 13/08/2018.

der dos agentes, Direito de terceiros, compensação, cessão de direitos, transferência de obrigações e cessão de contratos, prescrição e renúncia.

Desta forma, com a sua reforma em 2004, os Princípios adotaram a seguinte estrutura e característica: preâmbulo (versão de 1994 com adição dos parágrafos 4 e 6); Capítulo 1: Provisões Gerais (versão de 1994 acrescida dos artigos 1.8 e 1.12); Capítulo 2, Seção 1: Formação (versão de 1994) e Seção 2: Poder dos Agentes (novo); Capítulo 3: Validade (versão de 1994); Capítulo 4: Interpretação (versão de 1994); Capítulo 5, Seção 1: Conteúdo (versão de 1994, com adição do artigo 5.1.9) e Seção 2: Direito de Terceiros (novo); Capítulo 6, Seção 1: Execução em Geral (versão de 1994) e Seção 2: Hardship (versão de 1994); Capítulo 7, Seção 1: Inexecução em Geral (versão de 1994), Seção 2: Direito de execução (versão de 1994); Seção 3: Resolução (versão de 1994) e Seção 4: Danos (versão de 1994); Capítulo 8: Compensação (novo); Capítulo 9, Seção 1: Cessão de Direitos (novo), Seção 2: Transmissão de Obrigação (novo) e Seção 3: Cessão de Contratos (novo); Capítulo 10: Prazos de Prescrição.

No preâmbulo é exposta a “*Purpose of the Principles*” (Proposta de Princípios), na qual fica estabelecido quais são as condições e quando devem ser aplicados os princípios estabelecidos nos tratados:

PREÂMBULO: Proposta dos Princípios: Estes Princípios estabelecem regras gerais para contratos comerciais internacionais. Serão aplicados quando as partes tiverem concordado que seu contrato seria regido por eles. (\*) Podem ser aplicadas quando as partes concordaram que seu contrato seria regido por princípios da lei, a *lex mercatoria* ou similares. Podem ser aplicadas quando as partes não escolheu qualquer lei para reger seu contrato. Eles podem ser usados para interpretar ou complementar instrumentos jurídicos uniformes internacionais. Eles podem ser usados para interpretar ou complementar lei doméstica. Eles podem servir de modelo para os legisladores internacionais.<sup>90</sup>

---

<sup>90</sup> Tradução livre de “These Principles set forth general rules for international commercial contracts. They shall be applied when the parties have agreed that their contract be governed by them. (\*) They may be applied when the parties have agreed that their contract be governed by general principles of law, the *lex mercatoria* or the like. They may be applied when the parties have not chosen any law to govern their contract. They may be used to interpret or supplement international uniform law instruments. They may be used to interpret or supplement domestic law. They may serve as a model for national and international legislators”. UNIDROIT PRINCIPLES OF INTERNATIONAL COMMERCIAL CONTRACTS 2016. Disponível em <https://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2016/principles2016-e.pdf>. acesso em 13/08/2018.

Ainda no preâmbulo podemos encontrar a definição adotada de Contrato Internacional, sobre quais incidem os princípios:

O caráter internacional de um contrato pode ser definido em uma grande variedade de maneiras. As soluções adotadas tanto a nível nacional como internacional legislação variam desde uma referência até o local de negócios ou residência das partes em diferentes países até a adoção de mais critérios gerais, tais como o contrato ter “conexões significativas com mais de um Estado”, “envolvendo uma escolha entre as leis de diferentes jurisdições internacionais”, ou “afetando os interesses do comércio internacional.”<sup>91</sup>

Adicionalmente, após a definição de contrato internacional, encontram-se as maneiras em que os princípios devem ser interpretados, dentre eles pode-se considerar Os Princípios como regras de direito que regem o contrato (*The Principles as rules of law governing the contract*), Os princípios como regras gerais de Direito, a “*Lex Mercatoria*” ou a estabelecida pelas partes (*The Principles applied as a manifestation of “general principles of law”, the “lex mercatoria” or the like referred to in the contract*), Os princípios aplicados quando não há lei contratualmente estabelecida pelas partes (*The Principles applied in the absence of any choice of law by the parties*), Os Princípios como um meio de interpretar e suplementar instrumentos jurídicos uniformes internacionais (*The Principles as a means of interpreting and supplementing international uniform law instruments*), Os Princípios como um meio de interpretar e suplementar leis domésticas (Nacionais) (*The Principles as a means of interpreting and supplementing domestic law*), Os Princípios como modelo para legisladores nacionais e internacionais (*The Principles as a model for national and international legislators*) e Outros possíveis interpretações<sup>92</sup>.

---

<sup>91</sup> Tradução livre de “*The international character of a contract may be defined in a great variety of ways. The solutions adopted in both national and international legislation range from a reference to the place of business or habitual residence of the parties in different countries to the adoption of more general criteria such as the contract having “significant connections with more than one State”, “involving a choice between the laws of different States”, or “affecting the interests of international trade”.* UNIDROIT PRINCIPLES OF INTERNATIONAL COMMERCIAL CONTRACTS 2016. Disponível em <https://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2016/principles2016-e.pdf>. acesso em 13/08/2018

<sup>92</sup> UNIDROIT PRINCIPLES OF INTERNATIONAL COMMERCIAL CONTRACTS, 2016. Disponível em <https://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2016/principles2016-e.pdf>. acesso em 13/08/2018

Com relação ao conteúdo dos Princípios, Daille compartilha dos ensinamentos de Lauro Gama Jr, ao defender que os Princípios da UNIDROIT foram criados na tentativa de diminuir as divergências e incertezas provenientes das relações comerciais internacionais, como por exemplo no conflito de leis:

Os Princípios do UNIDROIT versam principalmente sobre normas gerais do contrato, com a finalidade de uniformizar essas regras gerais, pretendendo torná-las comuns à maioria dos sistemas jurídicos atuais, promovendo melhores soluções, mais adaptáveis às exigências específicas do comércio internacional e suprir suas deficiências. Isto porque em transações que ultrapassam as fronteiras de um determinado Estado há que sujeitar-se, na maioria das vezes, a leis nacionais de conteúdo variável e que, por sua vez, não são adaptadas às características e peculiaridades do comércio internacional, pois, assim como foi falado anteriormente nesse trabalho, o direito contratual interno não consegue suprir as exigências do direito contratual no âmbito internacional.

Ainda de acordo com Daille, a autora compartilha a visão de Lauro Gama Jr para concluir que os referidos Princípios admitem a força do princípio do *pacta sunt servanda*, mas conforme apresentado anteriormente, verifica-se que existem situações nas quais é admitida a supressão e afastamento dos Princípios e outras situações que permitem seu abrandamento, dependendo do que fora convencionado pelas partes no contrato e das possibilidades expressamente previstas de interpretação dos Princípios:

Diante do exposto, conclui-se que os Princípios do UNIDROIT admitem a força do princípio do *pacta sunt servanda*, mas também permitem seu abrandamento diante de determinadas situações ou até mesmo o seu afastamento segundo os termos previstos pelas partes no contrato, ou por algumas hipóteses expressamente previstas nos Princípios, tais como: os artigos 3.10 (2) e 3.10 (3), o qual contém previsão sobre anulação e adaptação do contrato – em caso de lesão causada ao contratante por vantagem excessiva e injustificada à outra parte – quando da celebração do contrato; o artigo 5.1.8, que permite a qualquer das partes fazer a rescisão unilateral do contrato por prazo indeterminado; o artigo 6.2.1, que prevê o *hardship* (onerosidade excessiva), como em sua exceção do qual autoriza a alteração ou resolução do contrato; conforme o artigo 6.2.3, nas situações definidas pelo artigo 6.2.2; e o artigo 7.1.7 que disciplina os efeitos da força maior e a exoneração do devedor da prestação, enquanto os artigos 7.3.1 e 7.3.3 prevêem circunstâncias em que uma parte pode exercer o direito de resolução de contrato por inexecução essencial.

A partir das definições acima, verifica-se que os Princípios da UNIDROIT não foram criados para substituir as leis nacionais de um país em comércio internacional, mas sim, complementar e orientar a forma de interpretação em negócios internacionais, por isso, os Princípios são regras gerais que podem ser interpretadas e aplicadas a situações diversas.

### 3.3 FORO INCIDENTE

Conforme exposto anteriormente nas definições de Contratos internacionais, foi constatado que devido a suas diferenças e peculiaridades, para regular as relações comerciais específicas advindas de uma relação comercial internacional, os contratantes utilizam cláusulas contratuais específicas para melhor adequar o contrato à demanda.

Dentre as diversas cláusulas existentes, Irineu Strenger dedica um capítulo da sua obra exclusivamente para conceituar as principais cláusulas, dentre elas Cláusulas de Garantias, Arbitragem Internacional, Força maior e cláusula de *Hardship*, Cláusulas de Jurisdição, *Incoterms*, Estabilidade da Moeda, Cláusula Penal e Seguros<sup>93</sup>.

Segundo Cretella Neto, é a partir da Autonomia da Vontade que surge a necessidade de estabelecer cláusulas específicas aos contratos internacionais, já que o autor define que o conteúdo do contrato é a regulamentação de interesses que as partes entendem atuar no complexo de suas relações negociais. Ou seja, é a vontade traduzida em preceito. Por isso, define que a vontade contratual articula-se em uma série de determinações que constituem as mencionadas regras e que recebem as denominações de cláusulas, pactos ou condições.

Para o autor, as cláusulas correspondem efeitos jurídicos próprios, não podendo estas serem confundidas com parágrafo ou artigo de um contrato:

As cláusulas representam um preceito negocial autônomo, no interior da unidade integral das determinações contratuais, às quais corresponde um

---

<sup>93</sup> STRENGER, 2007.

efeito jurídico próprio. Não se confunde, finalmente, a cláusula com um parágrafo ou com um artigo de um contrato.

Ainda, o autor atrela a responsabilidade das cláusulas de um contrato internacional abranger diferentes situações daquelas enfrentadas no direito interno:

É certo que muitas dessas cláusulas podem perfeitamente ser inseridas nos contratos de Direito interno, mas isso se dará de forma diversa da encontrada nos contratos internacionais, produzindo também efeitos diferentes, pois devem estar aptas a atender a outros tipos de situações jurídicas.

Dentre as várias cláusulas específicas dos contratos internacionais, como as acima apresentadas, importante destacar a importância da cláusula de eleição de foro competente, uma vez que apesar de utilizada em contratos nacionais, assume uma importante função nos contratos internacionais visto que a partir da autonomia da vontade das partes, o Foro competente para resolução do litígio decorrente da relação comercial ou de conflito de leis.

Luiz Olavo Baptista<sup>94</sup> define que na prática, as cláusulas de eleição, o foro escolhido deve ter alguma relação ou relação relevante com o contrato e que a escolha não configure tentativa de fraude à lei. Com relação ao exposto, o autor menciona os comentários de Ferrari sobre a convenção da ONU sobre Compra e Venda Internacional de Bens Móveis: A eleição de foro pode, muitas vezes, configurar a prática do fórum shopping (simplificadamente, a escolha do foro mais benéfico às partes ou a uma delas), o que diversas Convenções pretendem minimizar.

A exemplo do descrito pelo autor, pode-se considerar a já mencionada Convenção e Princípios do UNIDROIT, qual pretende dirimir a eleição do denominado *fórum shopping* no *Factoring* Internacional.

De acordo com Baptista, a doutrina e a jurisprudência hesitaram por um bom tempo até aceitar a cláusula de eleição de foro. Para o autor, o fundamento legislati-

---

<sup>94</sup> BAPTISTA, Luis Olavo. **Contratos Internacionais**. Lex Magister 2011, p.179.



vo advém da Súmula nº335 do Supremo Tribunal Federal e o artigo 78 do Código Civil<sup>95</sup>:

O fundamento legislativo da cláusula de eleição de foro ou “convenção sobre o foro no contrato”, como foi também denominada, é o art. 78 do Código Civil, que permite às partes em um contrato “*especificar o domicílio onde se exercitem e cumpram os direitos e obrigações dele resultantes*”.

Quando se trata de um contrato internacional, deve-se levar em consideração que as partes se encontram em locais países distintos, ou seja, os efeitos da relação contratual ocorrerão em ordens jurídicas diferentes. Assim, há, em teoria, mais de um ordenamento jurídico possível para regular a relação jurídica<sup>96</sup>.

Desta forma, a cláusula de eleição de foro visa evitar ou minimizar os problemas que podem surgir entre o conflito de leis, conforme conceitua Cretella Neto:

Nos contratos internacionais, a escolha do foro insere-se na questão mais ampla da autonomia da vontade, sendo a indicação das partes, via de regra, plenamente aceita, a não ser que se comprove não guardar qualquer relação com o contrato, ou que, foi inserida em tentativa de fraude à lei, em violação à ordem pública<sup>97</sup>.

De acordo com o autor, no Brasil, a liberdade de escolha do foro pelas partes é limitada pelo Código Civil nos artigos 421, 424 e 427)<sup>98</sup>.

Ou seja, não se pode atribuir à cláusula de eleição de foro, as mesmas limitações impostas às cláusulas de lei aplicável.

---

<sup>95</sup> Súmula 335 do Supremo Tribunal Federal: “É válida a cláusula de eleição do foro para os processos oriundos do contrato.”

Art. 78. Nos contratos escritos, poderão os contratantes especificar domicílio onde se exercitem e cumpram os direitos e obrigações deles resultantes.

<sup>96</sup> BAPTISTA, 2011, p.182

<sup>97</sup> NETO, 2012, p. 422

<sup>98</sup> Art. 421: A liberdade de contratar será exercida em razão e nos limites da função social do contrato.

Art. 424: Nos contratos de adesão, são nulas as cláusulas que estipulem a renúncia antecipada do aderente a direito resultante da natureza do negócio.

Art. 427: A proposta de contrato obriga o proponente, se o contrário não resultar dos termos dela, da natureza do negócio, ou das circunstâncias do caso.

Em se falando do Brasil, observamos o fenômeno em relação às cláusulas de eleição de lei aplicável. O art. 9º da LICC é taxativo quando diz que a lei aplicável ao contrato é a lei do local de sua celebração. Portanto, um contrato internacional que seja submetido à apreciação do juiz brasileiro verá empregada a lei do local da celebração para reger suas cláusulas, desconsiderando a cláusula de eleição de lei aplicável.

Neste sentido, o legislador brasileiro privilegiou o Princípio da autonomia da vontade em relação ao princípio da soberania nacional (adotado no antigo Código de Processo Civil) quando aceitou a cláusula de eleição de foro estrangeiro em contratos internacionais, qual é verificado no artigo 25 do novo Código de Processo Civil<sup>99</sup>:

Em caminho inverso, o novo CPC introduziu novo dispositivo no ordenamento jurídico brasileiro, o artigo 25, que permite expressamente a eleição de foro exclusivo estrangeiro em contratos internacionais, determinando que não é competente a autoridade judiciária brasileira para processamento e o julgamento da ação quando houver a aludida cláusula em contrato internacional, desde que arguida pelo réu na contestação.

Ainda, a autora utiliza como exemplo da evolução dos sistema normativo brasileiro e adequação às convenções internacionais o trecho do voto do ministro Relator, Raul Araújo, no RO 114 DF 2011/0027483-8:

A jurisdição, como exercício da soberania do Estado, é inderrogável e inafastável e, ainda que válidas, como na presente hipótese de competência internacional concorrente, as cláusulas que elegem foro alienígena em contratos internacionais não têm o poder de afastar a jurisdição brasileira. Entender de forma diversa, apenas porque as partes assim o pactuaram, significaria, em última análise, afronta ao postulado da soberania nacional.<sup>100</sup>

Entre os países que admitem a cláusula, pode-se considerar a França, a Alemanha, a Grécia, a Inglaterra e os Estados Unidos<sup>101</sup>.

---

<sup>99</sup> FERNANDES, Clarissa Vasconcelos. **A cláusula de eleição de foro nos contratos internacionais**. Disponível em <https://www.migalhas.com.br/dePeso/16,MI249023,91041-A+clausula+de+eleicao+de+foro+nos+contratos+internacionais>. Acesso em 10/09/2018.

<sup>100</sup> STJ. RO: 114 DF 2011/0027483-8, Relator: Ministro RAUL ARAÚJO, Data de Julgamento: 2/6/15, T4. QUARTA TURMA, Data de Publicação: DJe 25/06/2015. Disponível em: Acesso em 10 de setembro de 2018.

<sup>101</sup> STRENGER, 2007. p. 277

Para Irineu Strenger, na cláusula de eleição de foro deve discriminar quais litígios serão submetidos ao tribunal designado:

Para que se convalide a eleição do foro, é indispensável que o consentimento das partes seja certo e isento de vício, notadamente quando se trata de contratos significativos, como os de fornecimento de instalações industriais, as fabricações e pesquisas em comum (neste caso pode-se encontrar as Joint Ventures), as licenças de marca ou de *know-how* etc. Além disso, a cláusula deve estipular, cuidadosamente, os litígios submetidos ao tribunal designado.<sup>102</sup>

Isto posto, pode-se concluir que a eleição da cláusula de foro competente surge na tentativa de evitar possíveis problemas que podem surgir decorrente da relação comercial e do conflito entre normas. Porém, deve ser levado em consideração a relevância do local escolhido à relação comercial para que determinado foro seja eleito competente.

### 3.3.1 Arbitragem

O termo “arbitragem”, pode ter ampla extensão. A arbitragem abrange, como sistema de solução de pendências, desde pequenos litígios pessoais até grandes controvérsias empresariais ou estatais, em todos os planos do Direito, que expressamente não estejam excluídos pela legislação<sup>103</sup>.

Em se tratando da solução dos conflitos comerciais internacionais, a experiência estrangeira informa que proporção substancial das controvérsias se dá por via da arbitragem (além de outros métodos alternativos ao Poder Judiciário, como a mediação). Diversas entidades concorreram de forma substancial para a implementação dos métodos alternativos para a solução de litígios (através dos programas

---

<sup>102</sup> STRENGER, 2007, p. 277.

<sup>103</sup> *Ibid*, p.233.

designados por *Alternative Dispute Resolutions* – ADRs), entre elas a *American Arbitration Association* – AAA<sup>104</sup>.

Para Antônio Carlos Amaral, A arbitragem comercial internacional teve grande aceitação no mundo dos negócios nos últimos cinquenta anos, tornando-se o meio por excelência utilizado na solução de conflitos privados, especialmente por sua flexibilidade e respeito ao desejo das partes.

Para José Cretella Neto, a arbitragem é um dos métodos extrajudiciais de solução de litígios envolvendo direitos patrimoniais sujeitos à transação. Para o autor, que segue a mesma linha de raciocínio de Daniel Fasquelle, os empresários aderem à arbitragem para ver o litígio resolvidos por profissionais que conheçam do negócio litigioso<sup>105</sup>:

Presta-se, por suas qualidades, a atrair os comerciantes, especialmente porque é mais rápida (procedimentos simplificados) e discreta (as sentenças não são publicadas) do que os da jurisdição estatal. Além disso, os empresários preferem ver seus litígios resolvidos por árbitros escolhidos em função de suas competências técnicas e conhecimento do ambiente profissional em que atuam, e não por juízes togados, que somente conhecem o campo jurídico, não tendo vivência empresarial.

Da definição acima expostas, pode-se observar duas vantagens identificadas pelo autor que atraem os empresários à resolução do litígio pela via arbitral: celeridade e discricção.

Neste mesmo sentido, Nadia de Araujo e Lidia Spitz apontam as duas vantagens como diferenciais no procedimento arbitral e acrescentam a opção de escolha da lei aplicável:

A possibilidade de escolha dos árbitros, em regra especialistas nas matérias tratadas, e o caráter confidencial do procedimento são duas vantagens importantes desse meio de solução de conflitos com relação ao judicial. A opção pela via arbitral também encontra amparo no grande valor que é confe-

---

<sup>104</sup> AMARAL, Antonio Carlos Rodrigues. **Direito do Comércio Internacional: aspectos fundamentais**. 4.ed 2009.

<sup>105</sup> NETO, 2012, p. 371.

rido à possibilidade de escolha da lei aplicável, sem qualquer interferência estatal, inclusive mediante a adoção dos princípios do UNIDROIT.<sup>106</sup>

Ainda, pontuam as autoras que a prática da arbitragem internacional só foi concretizada devido as regras internacionais uniformes para reconhecimento dos laudos arbitrais internacionais:

Era imperioso que as cortes locais conferissem aos laudos arbitrais estrangeiros o mesmo tratamento dispensado aos laudos internos, de modo que o judiciário do foro não pudesse recusar ou dificultar o reconhecimento a execução de um laudo oriundo de outro país [...] Para isso, a ONU organizou uma conferência internacional para discutir o tema, da qual resultou a Convenção de Nova Iorque, esta facilitou a execução do laudo, dando fim ao sistema do duplo *exequatur* e impondo o ônus da prova para desconstituição do laudo à parte perdedora.

Para as autoras, no âmbito internacional a arbitragem se firmou a partir do momento que diversas jurisdições reconheceram os laudos arbitrais. Para elas, a arbitragem é uma importante modalidade de solução de controvérsias graças à garantia de reconhecimento e execução de laudos arbitrais estrangeiros pelas autoridades judiciais. Ainda, pontuam que este é um dos principais objetivos da Convenção de Nova Iorque: assegurar a mobilidade das decisões arbitrais, que podem ser obtidas em um determinado país, mas cumpridas sem maiores entraves jurídicos em outro.

Em âmbito nacional, a inovação veio através da Resolução 125/2010 e a implantação do chamado Tribunal Multiportas, que segundo definição de Francisco José Cahali, é o sistema pelo qual o Estado coloca à disposição da sociedade alternativas variadas para se buscar a solução mais adequada de controvérsias, especialmente valorizados os mecanismos de pacificação (meios consensuais), e não mais restrita a oferta ao processo clássico de decisão imposta pela sentença judicial. Cada uma das opções (mediação, conciliação, ação judicial, etc) representa uma “porta”, a ser utilizada de acordo com a conveniência do interessado, na perspectiva de

---

<sup>106</sup> WALD, Arnoldo, LEMES Selma Ferreira (coordenadores). **Arbitragem Comercial Internacional** – A Convenção de Nova Iorque e o Direito Brasileiro. São Paulo. Saraiva, 2011, p. 54.

se ter a maneira mais apropriada de administração e resolução do conflito<sup>107</sup>. Para o autor, a partir desta resolução que se encontra o prestígio à autocomposição.

No mesmo sentido, Luiz Antônio Scavone Junior, define a arbitragem e sua constitucionalidade no ordenamento jurídico brasileiro:

Tradicionalmente se entende que jurisdição é monopólio e função do Estado que, assim, substitui as partes na solução do conflito que os envolve, mediante aplicação do direito material por meio do processo. [...] Em verdade, a arbitragem é a jurisdição exercida fora do âmbito do Estado o que se admite posto que as partes são livres para transigir sobre seus direitos patrimoniais e disponíveis.

Segundo o autor, o Supremo Tribunal Federal julgou recurso em processo de homologação de sentença estrangeira (SE 5206) que sacramentou que as partes podem ingressar no Judiciário, mas por força do princípio da autonomia da vontade, podem optar pela via arbitral para dirimir os litígios decorrentes de direitos patrimoniais disponíveis<sup>108</sup>.

Em resumo, o que se entendeu, e acompanhamos, é que o princípio da inafastabilidade da tutela jurisdicional pelo Poder Judiciário (art. 5º XXXV, da CF) significa – o que parece óbvio a partir do dispositivo constitucional – que “a lei não excluirá da apreciação do Poder Judiciário lesão ou ameaça de direito.

Com relação ao conceito de arbitragem, Scavone Junior define a arbitragem como o meio privado, jurisdicional e alternativo de solução de conflitos decorrentes de direitos patrimoniais e disponíveis por sentença arbitral, definida como título executivo judicial e prolatada pelo árbitro, juiz de fato e de direito, normalmente especialista na matéria controvertida<sup>109</sup>. É importante frisar que o Brasil regulamenta a arbitragem a partir da lei 9.307/96.

---

<sup>107</sup> CAHALI, Franciso José. **Curso de arbitragem, mediação e conciliação**: resolução CNJ 125/2010 – 6ed – São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2017.

<sup>108</sup> SCAVONE JUNIOR, Luiz Antonio. **Manual de Arbitragem**: mediação e conciliação. 7. Ed .Rio de Janeiro: Forense, 2016. P. 23.

<sup>109</sup> Ibid, p. 2.

Já para Francisco Cahali<sup>110</sup>, A arbitragem, ao lado da jurisdição estatal, representa uma forma heterocompositiva de solução de conflitos. As partes capazes, de comum acordo, diante de um litígio, ou por meio de uma convenção, estabelecem que um terceiro, ou colegiado, terá poderes para solucionar a controvérsia, sem a intervenção estatal, sendo que a decisão terá a mesma eficácia que uma sentença judicial. Segundo o autor, a sentença arbitral é considerada um título executivo judicial:

“A decisão dada pelo árbitro impõe-se às partes, e por esta razão a solução é adjudicada, e não consensual, como se pretende na conciliação e na mediação, e delas pode ser exigido o cumprimento, porém a execução forçada se fará perante o Poder Judiciário, sendo a sentença arbitral considerada um título executivo judicial (art. 31 da Lei 9.307/1996 e art. 515, VII, do CPC/2015).<sup>111</sup>

Quanto as vantagens reconhecidas da arbitragem, o autor menciona a escolha do julgador (este pode ter conhecimentos específicos sobre a matéria, não devendo ser obrigatoriamente com formação superior em Direito), a rapidez do procedimento arbitral, instância única (sem a possibilidade de recursos), a flexibilidade do procedimento e também o cumprimento espontâneo das decisões.

Nos contratos internacionais, o que vincula a resolução do litígio à arbitragem é a cláusula compromissória ou cláusula arbitral, conforme explicito no artigo 3º da Lei 9.307/96 “As partes interessadas podem submeter a solução de seus litígios ao juízo arbitral mediante convenção de arbitragem, assim entendida a cláusula compromissória e o compromisso arbitral”.<sup>112</sup>

Segundo José Cretella Neto, a clausula arbitral, ou convenção de arbitragem é autônoma com relação ao contrato na qual está inserida, ou seja, a mesma somente pode ser revogada pelo consentimento das partes:

A convenção de arbitragem é autônoma em relação ao contrato de que faz parte, somente podendo ser revogada por meio do mútuo consentimento

---

<sup>110</sup> CAHALI, 2017, p. 121

<sup>111</sup> Art. 31. A sentença arbitral produz, entre as partes e seus sucessores, os mesmos efeitos da sentença proferida pelos órgãos do Poder Judiciário e, sendo condenatória, constitui título executivo. Art. 515. São títulos executivos judiciais, cujo cumprimento dar-se-á de acordo com os artigos previstos neste Título: VII. a sentença arbitral;

<sup>112</sup> BRASIL. **LEI Nº 9.307, DE 23 DE SETEMBRO DE 1996**. Dispõe sobre a arbitragem. Lei 9.307/96. Disponível em [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/LEIS/L9307.html](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L9307.html). Acesso em: 15/09/2018.

das partes. Isso significa que é válida e independente em relação ao contrato ao qual se refere (pois pode ser firmada em separado).<sup>113</sup>.

No mesmo sentido, Luiz Olavo Baptista:

[...] É um contrato em si mesma, embora possa estar ligada a um contrato, ou seja, vis solucionar alguma divergência decorrente daquele contrato, ou relacionada a ele[...]. A autonomia da cláusula arbitral deve ser entendida como independência em relação ao contrato, de cujo destino está desligada. Assim, a validade e licitude da cláusula arbitral são examinadas separadamente das do contrato principal. Aliás, a doutrina e os tribunais anglo-saxões referem-se a essa qualidade da cláusula arbitral como *severability* ou *separability*, expressões essas que sublinham a separação da cláusula.

Porém, o autor atenta a independência da cláusula arbitral nos contratos e sua autonomia quando a invalidade ou nulidade do contrato na qual está inserida: “A independência da cláusula arbitral, em relação ao contrato em que se insere, não impede que, se a causa de invalidade ou nulidade do contrato afetar a cláusula, esta seja atingida”.

Para o autor, isto pode ser ocasionado pelos vícios de vontade:

Um erro substancial, a fraude, a coação, quando causam a nulidade do contrato principal, arrastam consigo a cláusula arbitral, pois esta, contrato que também é, está sujeita às mesmas regras quanto a sua validade. Todavia, esta hipótese é uma exceção que precisa ser examinada com muito cuidado, pois há defeitos do contrato principal que não se estendem à cláusula.

Francisco Cahali conclui que a cláusula arbitral é uma relação jurídica do contrato principal, podendo esta inclusive constar em um instrumento separado, que seja remetido ao contrato:

Assim, quando se estabelece a cláusula arbitral relativa a um contrato, na verdade criam-se duas relações jurídicas: o negócio contratado e a arbitragem, esta última independente, porém restrita à vontade das partes em submeter aquela primeira à tutela arbitral.

---

<sup>113</sup> NETO, 2012, p. 375.



Isto posto, pode-se concluir que diversas são as vantagens da arbitragem e os motivos que levam cada vez mais as partes em negócios internacionais se submeterem à via arbitral de solução de conflitos provenientes da relação comercial estabelecida.

### 3.4 LEI APLICÁVEL

Conforme apresentado anteriormente, o contrato internacional pode ser definido como aquele no qual os elementos constituintes podem vincula-lo a mais de um sistema jurídico nacional, seja pela nacionalidade das partes, local de execução, etc. Desta forma, é necessário que se estabeleça qual o direito aplicável ao contrato em caso de litígio<sup>114</sup>.

Nos contratos nacionais, poucas ou nenhuma dúvida surge quanto à lei aplicável, uma vez que todos os tipos contratuais irão operar dentro do mesmo território, no interior de um único sistema jurídico. Desde a negociação, até o local de conclusão, execução e resolução estarão diretamente submetidos a um conjunto de normas pertencentes a esse sistema jurídico<sup>115</sup>.

Tratando-se de contratos internacionais do comércio, Irineu reconhece a possibilidade do cumprimento de obrigações em diferentes planos jurídicos:

Tratando-se de contratos internacionais do comércio, fica implícita e necessariamente firmada a ideia de que a execução e o cumprimento das obrigações reciprocamente assumidas se situam num plano multissistemático de dependência jurídica. Normalmente os contratos internacionais do comércio, pela sua natureza, não ficam subordinados a regimes unitários, a não ser os casos raros de uniformidade do direito, nem se submetem de forma espontânea e direta à normatividade de um único Estado.<sup>116</sup>

---

<sup>114</sup> RAMOS, André De Carvalho. **Curso de Direito Internacional Privado**. SaraivaJur. São Paulo. 2017. p.117.

<sup>115</sup> NETO, 2012, p. 235.

<sup>116</sup> STRENGER, 2007. p.126.

Segundo Luiz Olavo Baptista, em contratos internacionais existe a necessidade de estabelecer uma lei aplicável ao contrato e de sua determinação, podem surgir alguns problemas.

Para o autor, o Direito brasileiro apresenta diversas soluções e alternativas com relação à lei aplicável aos contratos internacionais. Segundo Olavo, a regra geral é determinada pelo princípio *lex loci contractus*, porém as exceções são observadas na Lei de Introdução ao Código Civil (LICC), no protocolo de Buenos Aires (nos casos de países do Mercosul onde a Lei é escolhida pelas partes e o aplicador da lei são os árbitros) e na própria lei da Arbitragem brasileira, na qual a regra predominante é a de que as partes podem escolher qual lei será aplicada pelos Árbitros.<sup>117</sup>

Quanto a regra geral trazida no artigo 9º da LICC, Olavo define o seguinte: “A solução da LICC é de considerar o contrato celebrado no local de onde partiu a oferta ou proposta, ou naquele em que foi firmado. Constitui regra geral do direito brasileiro”.

No mesmo sentido, Cretella Neto aponta que no caso de contratos internacionais celebrados entre partes presentes, prevalecerá a lei do Estado no qual tiver sido celebrado. Já no caso de contrato internacional celebrado entre partes ausentes, a lei aplicável será, nos termos do §2º do art. 9º, a lei do Estado de domicílio do ofertante: “A obrigação resultante do contrato reputa-se constituída no lugar em que residir o proponente”<sup>118</sup>.

De acordo com o autor, a teoria da vontade tácita de Albert Venn Dicey é aplicada quando as partes deixam de definir em contrato qual será a lei aplicada:

Em casos nos quais as partes tenham negligenciado a indicação da lei aplicável ao contrato, mas que tenham dado ao tribunal alguma indicação de que norma poderiam ter escolhido, a *proper law* deve reger o contrato. Essa formulação, que configura a teoria da vontade tácita, é definida por Dicey para o qual a lei mais apta a reger o contrato será aquela que as partes indubitavelmente teriam considerado

---

<sup>117</sup> BAPTISTA, 2011, p 108.

<sup>118</sup> Art. 9º Para qualificar e reger as obrigações, aplicar-se-á a lei do país em que se constituírem.

§ 1o Destinando-se a obrigação a ser executada no Brasil e dependendo de forma essencial, será esta observada, admitidas as peculiaridades da lei estrangeira quanto aos requisitos extrínsecos do ato.

§ 2o A obrigação resultante do contrato reputa-se constituída no lugar em que residir o proponente.

como a ideal para disciplinar suas relações jurídicas, ao tempo da conclusão do contrato<sup>119</sup>

Segundo Irineu Strenger, na prática do comércio internacional, as partes podem definir expressamente a lei que regerá o contrato:

Na prática do comércio internacional, tem sido reconhecido e respeitado, tanto pelos tribunais nacionais como pelas cortes de arbitragem, que as partes podem, expressamente, designar a lei regedora da convenção, à medida que essa escolha não seja contrária à ordem pública e às disposições imperativas como por exemplo aquelas relacionadas com a legislação monetária.

Cretella Neto aponta a posição convencional adotada por algumas das mais importantes convenções internacionais que tratam de contratos internacionais, como a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional, a Lei Aplicável às Obrigações Contratuais de Roma, a Lei Aplicável aos Contratos de Venda Internacional de Mercadorias (Haia)<sup>120</sup>:

A convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional, concluída em Viena em 1980, dispõe no artigo 6º: “As partes podem excluir a aplicação da presente Convenção ou, sem prejuízo do disposto no artigo 12, derrogar qualquer das suas disposições ou modificar-lhe os efeitos”

Lei Aplicável às Obrigações Contratuais de Roma dispõe o seguinte:

1. O contrato rege-se pela lei escolhida pelas partes. Esta escolha deve ser expressa ou resultar de modo inequívoco das disposições do contrato ou das circunstâncias da causa. Mediante esta escolha, as partes podem designar a lei aplicável à totalidade ou apenas uma parte do contrato”

A Lei Aplicável aos Contratos de Venda Internacional de Mercadorias (Haia): “A venda é regida pela lei escolhida pelas partes...”.

Por fim o autor apresenta a definição aplicada pelos princípios da UNIDROIT:

---

<sup>119</sup> NETO, 2012, p. 250

<sup>120</sup> Ibid, p. 255

Os princípios do UNIDROIT estabelecem que “as partes são livres para celebrar um contrato e determinar-lhe o conteúdo” (Artigo 1.1 – Liberdade Contratual) e, ademais, segundo o Preambulo, podem ser aplicados: a) quando as partes acordarem que o contrato seja regido pelos “princípios gerais do Direito”, pela “Lex Mercatoria” ou outra fórmula semelhante; b) quando as partes não houverem escolhido um Direito em particular para reger seu contrato; c) para interpretar ou integrar outros instrumentos de Direito Internacional uniforme; d) para interpretar ou complementar o direito nacional; e e) para servir de modelo aos legisladores nacionais e internacionais.

Por fim, Maristela Basso define que tratando de contratos internacionais de Joint Ventures, a lei aplicável pode ser definida em cláusula, ou então submetidos à via arbitral<sup>121</sup>.

A partir do exposto acima, é possível concluir que com a modernização do comércio internacional envolvendo diversos países em uma relação comercial, pode surgir a dúvida quanto a lei que será aplicada em caso de litígio, desta forma será necessário estabelecer qual será a lei aplicada a cada caso, através de cláusula contratual convencionada pelas partes. Nos casos onde as partes são omissas quanto a lei aplicável, deverão ser observadas as Convenções nas quais os países são signatários e também as fontes de direito internacional para resolução do conflito.

---

<sup>121</sup> BASSO, 2011, p. 271

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

O Presente trabalho teve como escopo a análise do contrato internacional de Joint Venture no Brasil e no âmbito internacional.

Inicialmente foi apresentado a definição de contrato e a possibilidade da aplicação dos princípios que regem as relações contratuais aos contratos de Joint Ventures e de que forma se aplicam de caso a caso.

Viu-se também os diferentes conceitos de Joint Ventures e apresentou-se um breve histórico desde as origens por explorações em conjunto que mais tarde vieram a ser denominadas como Joint Ventures até os dias de hoje. Também, foi apresentado as diferentes espécies bem como suas semelhanças e diferenças entre a Contratual e a Societária.

Em seguida foi analisado de que forma são constituídas as Joint Ventures contratuais a partir da negociação e criação de um contrato base com todas as cláusulas basilares de funcionamento, performance e execução de uma Joint Venture contratual. Após, foi apresentado o conceito de contratos satélites através de exemplos de cláusulas comumente encontradas em contratos de Joint Venture.

Também, foram identificados os principais motivos pelos quais empresas e comerciantes adotam com cada vez mais frequência as Joint Ventures como modelo de negócio, desde a facilidade de inserção em novos mercados bem como a divisão das tarefas e o *profit-loss*.

No tocante a aplicação das regras e princípios, foi definido e apresentado os princípios da UNIDROIT com breve histórico e contextualização. Desta forma, foi demonstrado de que forma os princípios se aplicam aos contratos internacionais do comércio e conseqüentemente, as Joint Ventures para diminuição dos conflitos entre leis domésticas de jurisdições diferentes. A partir deste ponto, foi estudado a Lei aplicável ao contrato e de que forma as partes podem escolher o Foro competente para julgar eventual litígio. Para isto, foi apresentado o posicionamento das cortes internacionais a partir de exemplos sobre os dispostos nas convenções internacionais sobre direito comercial.

No mesmo sentido, foi conceituada a arbitragem e seu uso na esfera contratual internacional a partir da clausula arbitral e a possibilidade da escolha do(s) arbitro(s) em caso de litígio em uma relação comercial. Foi apresentado as vantagens

da via arbitral de solução de conflitos bem como a evolução do Brasil com relação ao instituto.

Por fim, concluímos que no contrato internacional de Joint Venture existem cláusulas próprias em seu contrato base e acessórios, porém, apesar das exclusividades, aplicam-se as regras gerais e princípios contratuais do Direito, bem como convenções internacionais sobre o Direito Internacional privado. Ademais, as Joint Ventures desempenham papel fundamental nas relações comerciais internacionais e são utilizadas cada vez mais utilizadas como forma de estreitar as relações comerciais entre partes com nacionalidades distintas e conseqüentemente, as relações entre países.

## REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Amador Paes de. Manual das sociedades comerciais. 5ª Ed. São Paulo, 1987. 165

ALMEIDA, Francisco de Paula Lacerda de. Obrigações. 2.ed. Rio de Janeiro: Livraria Cruz

AMARAL, Francisco. Direito Civil: Introdução, 6ª edição, 2012. p.183

art. 421 – CC: A liberdade de contratar será exercida em razão e nos limites da função social do contrato

ASTOLFI, Andrea. El contrato internacional de "joint venture". Depalma, 2006

BAPTISTA, Luis Olavo – Contratos Internacionais – Lex Magister 2011 – p.179

BARROS, André. Doutrina Essencial - Volume Único. Método. p. 395

BASSIL DOWER, Curso moderno de direito civil, Nelpa, 1980, v.4, p.6

BASSO, Maristela - Curso de Direito Internacional Privado. Altas. 2011. p. 305

BASSO, Maristela – Direito Internacional Privado 5a edição 2015. P. 271

BASSO, Maristela. Contratos Internacionais do Comércio: negociação. Livraria do Advogado. 5 ed. 2005. p. 234.

BASSO, Maristela. Manual Prático das Associações Empresariais. 5ª Edição 2002. Livraria do Advogado.

BASSO, Maurício. A função social como elemento da teoria geral dos contratos. 2008. 60 f. Monografia (Bacharelado em Direito)– Universidade do Vale do Itajaí, Tijucas, 2008.

BEVILÁQUA, Clóvis, Direito das obrigações.

BONELL, Michael Joachim. The UNIDROIT Principles Of International Commercial Contracts: to-towards a new lex mercatoria? Revue de Droit Des Affaires Internationales.Paris n.2, 1997.

BULLINGTON, John P. "International Treaties and the clause Rebus Sic Stantibus" disponível em [https://scholarship.law.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=8268&context=penn\\_la\\_w\\_review](https://scholarship.law.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=8268&context=penn_la_w_review) acesso em 07/04.

<sup>1</sup> CABRAL, Eurico de Pina. A Autonomia” no Direito Privado. Revista de Direito Privado. a.5, n. 19, jul./set., 2004.

CAHALI, Franciso José – Curso de arbitragem, mediação e conciliação: resolução CNJ 125/2010 – 6ed – São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2017.

**CÍCERO, *Cato Maior de Senectute***

COELHO, Fábio Ulhoa. Curso de Direito Civil vol. 3 - Contratos. São Paulo: Saraiva, 2012

COELHO, Fábio Ulhoa. Curso de Direito Civil. - Volume 3. 2016. Revista dos Tribunais.

Dicionário digital Linguee - acesso em 15/05/2018.  
<https://www.linguee.com.br/portugues-ingles/search?source=ingles&query=joint>

DINIZ, Maria Helena e outros. Novo Código Civil Comentado. Versão eletrônica. 2005.

DINIZ, Maria Helena. Curso de Direito Civil Brasileiro: teoria das obrigações contratuais e extracontratuais. 27 ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

FARINA, JUAN M. Contratos Comerciales Modernos. Ástrea. 2006.

**FERNANDES, Clarissa Vasconcelos - A cláusula de eleição de foro nos contratos internacionais. Disponível em [http://www.uesc.br/revistas/calea/edicoes/rev2\\_2.pdf](http://www.uesc.br/revistas/calea/edicoes/rev2_2.pdf)**

FERRAZ, Daniel. Joint Ventures e contratos internacionais. Mandamentos. 2001.

FERREIRA, Antônio Carlos - **Revisão judicial de contratos:** diálogo entre a doutrina e a jurisprudência do SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA. dez/2014.

FIUZA, Cesar. Direito Civil - Curso Completo - 18ª Ed. 2015 .

FIUZA, César. Direito Civil. 13 ed. Revista, atualizada e ampliada. Belo Horizonte: Del Rey, 2014.

GAGLIANO, Pablo Stolze; PAMPLONA FILHO, Rodolfo. Novo Curso de Direito Civil.

GAMBARO, M. Carlos “O Contrato Internacional de Joint Venture” Brasília a. 37 n° 146 - Revista de Informação Legislativa.

GONÇALVES, Carlos Roberto. Direito Civil Brasileiro, Volume III: Contratos e Atos Unilaterais. 6 ed. rev. São Paulo: Saraiva, 2014.

GOMES, Josiane Araújo, A Aplicação do princípio da Autonomia da Vontade nos Contratos Internacionais e os Receitos de Ordem Pública: Alcance e Limitações. Pesquisa resultante do Programa de Bolsa Institucional de Iniciação Científica (CNPq/UFU) – Projeto n° F007/2008.



The tapping point in Joint Ventures. LEROI, Arnaud Revista HARVARD BUSINESS REVIEW. 05/2015. p.78

JAEGER, Walter. Partnership or Joint Venture. Notre Dame Law Review. Volume 37. Issue 2. 1961.

KRAAKMAN, REINIER. The Anatomy of Corporate Law: A Comparative and Functional Approach, Amazon, 2016, 3a edição. Apud Cato Maior de Senectute, Cícero

THEODORO JUNIOR, Humberto. Novo Código de Processo Civil Anotado 20ª Ed. 2016 – Saraiva

JUNIOR, Nelson Nery, NERY Rosa Maria De Andrade. **Código Civil Comentado** 12ª Edição (2017). Revista dos Tribunais

KENDRICK, N Dar'shun em artigo publicado para a Kennesaw State University. 2011. Disponível em <https://kendricklaw.wordpress.com/2011/11/28/partnerships-vs-joint-ventures-differences-and-why-you-should-know-which-one-youre-in/>

LAMY FILHO, Alfredo Sociedade de economia mista - Joint Venture - Controle. 2002 Mandamentos, 2001.

LE PERA, Sergio. Joint Venture y Sociedad: Acuerdos de coparticipación empresarial. Buenos Aires: Astrea, 1984.

LEROI, Arnaud. Tapping the Unexpected Potential of Joint Ventures. Forbes Financial. Edição abril/2017.

MALUF, Clovis Antonio em artigo publicado disponível em <http://www.clovismaluf.com.br/artigos/artigo00.htm>

MCCARTHY, Malcom. Antitrust Guidelines for Collaborations Among Competitors on the FTC website <https://www.justice.gov/atr/joint-venture-guidelines>. acesso em 21/05

MIRANDA, Maria Bernadete. O Contrato de Joint Venture como Instrumento Jurídico de Internacionalização de Empresas. Revista digital da UFSC. 2015. disponível em <http://www.egov.ufsc.br/portal/sites/default/files/anexos/28558-28576-1-PB.pdf> Acesso em 22/05/2018.

NALIN, Paulo. Contrato: Conceito Pós-Moderno, Do - Em Busca de sua Formulação na Perspectiva Civil-Constitucional - Pensamento Jurídico.

NASCIMENTO, SILVIA - A Evolução histórica da cláusula rebus sic stantibus. disponível em <http://www.conteudojuridico.com.br/artigo,evolucao-historica-da-clausula-rebus-sic-stantibus,589499.html>. acesso em 28/05/2018.

NETO, JOSÉ CRETELLA – CONTRATOS INTERNACIONAIS DO COMÉRCIO. – Campinas, SP : Millennium Editora, 2012. P 371

OLIVEIRA, B.K. GIOVANNA. Joint Ventures Internacionais: Da Estrutura à Função. Trabalho de Conclusão do Curso de Direito. Universidade de Brasília. 2013.

PEREIRA, Caio Mário da Silva – Instituições de Direito Civil. 10.ed., v.III. Rio de Janeiro:

PIMENTA, Eduardo Goulart. Joint Ventures: Contratos de parceria empresarial no direito

Ramos, André De Carvalho – Curso de Direito Internacional Privado – 2017 - p.117

Reinhard Zimmermann, Director, Max Planck Institute for Comparative and International Private Law. Hamburg, Germany. Revue de droit de McGill, 2010, 56:1

Relatório de Sustentabilidade COSAN – 2015-2016.

Relatório PWC - Fusões e Aquisições no Brasil Fevereiro de 2018

ROOS, Alexander; Khanna, Dinesh; Verma, Sharad; Lang, Nikolaus; Dolya, Alex; Nath, Gaurav; Hammoud, Tawfik. "Getting More Value from Joint Ventures". Transaction Advisors. ISSN 2329-9134.

SCAVONE JUNIOR, Luiz Antonio – Manual de Arbitragem: mediação e conciliação – 7. Ed – Rio de Janeiro: Forense, 2016. P 2.

SETTI, Maria Estela Leite Gomes. O princípio da função social do contrato: conteúdo, alcance e a análise econômica do direito. In: Encontro Nacional do CONPEDI, 19, 2010, p. 416-428. Fortaleza. Anais... Fortaleza: Fundação Boiteux, 2010.

SIMANTOBS, Moises. "A importância da inovação para a sobrevivência das organizações" - FNQ em Revista. Disponível em <http://www.fnq.org.br/informe-se/artigos-e-entrevistas/entrevistas/a-importancia-da-inovacao-para-a-sobrevivencia-das-organizacoes>. Acesso em 30/03/2018.

STRENGER, Irineu. Contratos Internacionais do Comércio. 7a edição. LTR, 2007. p.435

TARTUCE, Flávio. Manual de Direito Civil - Volume Único - 5a edição 2015. Editora Método.

TARTUCE, Flávio. Manual de Direito Civil - Volume Único - 5a edição 2015. Editora Método.

Cita Martins Costa - MARTINS-COSTA, Judith. A boa-fé no direito privado. São Paulo: RT, 1999.

THEODORO JUNIOR, Humberto. Novo Código de Processo Civil Anotado 20ª Ed. 2016 – Saraiva

TOIGO, Daille Costa – Os princípios do UNIDROIT aplicáveis aos contratos internacionais do comércio – disponível em <https://jus.com.br/artigos/17715/os-principios-do-unidroit-aplicaveis-aos-contratos-internacionais-do-comercio/3> - acesso em 13/08/2018.

PYMAN, Tony. Advantages and disadvantages of two alternative collaboration structures: incorporated joint ventures and unincorporated joint ventures. <https://www.allens.com.au/pubs/bt/14oct03/bio02.htm> Acesso em 22/05.

WALD, Arnaldo e LEMES Selma Ferreira (coordenadores) – Arbitragem Comercial Internacional – A Convenção de Nova Iorque e o Direito Brasileiro – São Paulo : Saraiva 2011. P. 54

UNIDROIT Principles of International Contracts – disponível em <https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/principles.html> acesso em 12/08/2018.