

## A Formação de uma *Joint Venture*

*Maria Bernadete Miranda*

Mestre em Direito das Relações Sociais, sub-área Direito Empresarial, pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, Coordenadora e Professora do Curso de Pós-Graduação da Faculdade de Direito de Itu e Professora de Direito Empresarial, Direito do Consumidor e Mediação e Arbitragem da Faculdade de Administração e Ciências Contábeis de São Roque. Advogada.

A palavra “**Joint**” significa um conjunto, uma associação e a palavra “**Venture**” quer dizer um negócio, um projeto, uma aventura. Assim, juntando as duas palavras temos a expressão “**Joint Venture**”, acarretando por um lado uma série de esforços conjuntos e riscos e de outro, a possibilidade de um resultado positivo.

*Joint Venture* é a celebração de um contrato entre duas ou mais empresas, que se associam, criando ou não uma nova empresa para realizar uma atividade econômica produtiva ou de serviços, com fins lucrativos.

Uma *Joint Venture* pode ser criada para desenvolver uma série de atividades, tais como, projetos industriais, execução de obras, pesquisas e desenvolvimentos, atividades financeiras, prestação de serviços, etc.

Para a formação de uma *Joint Venture* devemos seguir os seguintes passos:

a) Em primeiro lugar, o mais importante é pesquisar o mercado, analisando o seu potencial, as possibilidades de expansão, cenários alternativos e definições do projeto básico da *Joint Venture*;

b) Para se definir o projeto básico de implantação de uma *Joint Venture* é necessário uma análise profunda do próprio tipo de negócio. É importante também, nesta fase, uma análise do potencial consumidor do mercado, verificação das facilidades para aquisições de matéria prima, suprimentos e demais matérias. Não se pode esquecer de verificar se a localização do empreendimento é de fácil acesso, visando a locomoção geral e escoamento da produção no caso de indústria. Outro aspecto importante a ser analisado na fase de elaboração do projeto, é a tecnologia a ser empregada e a forma como o empreendimento deve ser administrado. E por fim, é de fundamental importância um eficaz estudo sobre a forma como os custos e despesas serão controlados;

c) É necessário durante a fase de estudos para a formação de uma *Joint Venture*, uma avaliação sobre o montante dos investimentos a serem empregados e seu futuro retorno, bem como as formas de captação de recursos. É importante também, uma análise sobre os aspectos legais, formas jurídicas, riscos ambientais, vantagens e eventuais riscos do negócio;

d) Uma vez definido o projeto básico de *Joint Venture*, o empreendedor deverá identificar os sócios potenciais e a melhor forma para a criação da sociedade, ou elaboração do contrato. Uma vez definida a parceria, é importante a elaboração de um estudo sobre as práticas comerciais da empresa selecionada, visando a idoneidade da mesma, tanto comercialmente como financeiramente.

A formação de uma *Joint Venture*, muitas vezes pode levar alguns anos até se chegar à assinatura do contrato. Normalmente, são formadas por grandes empresas, envolvendo empreendimentos de alta envergadura.

A *Joint Venture* é uma moderna forma de associação de empresas, originária do direito norte-americano, podendo ir de um simples contrato de fornecimento até a união quase total de sociedades numa única empresa.

### **Referências Bibliográficas**

BAPTISTA, Luiz Olavo. **Dos contratos internacionais – Uma visão teórica e prática**. São Paulo: Saraiva, 1994.

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

GHERSI, Carlos Alberto. **Contratos civiles y comerciales**. Buenos Aires: Astrea, 1998.

MARTINS, Pedro Antonio Batista. **Anotações sobre a arbitragem no Brasil e o projeto de lei do senado**. Brasília: Revista dos Tribunais n. 77, 1994.

MELLO, Celso Antonio Bandeira de. **Curso de direito administrativo**. São Paulo: Malheiros, 1996.

MIRANDA, Maria Bernadete. **Curso teórico e prático de direito societário**. Rio de Janeiro: Forense, 2008.

MONTEIRO, Washington de Barros. **Curso de direito civil**. São Paulo: Saraiva, Vol. 5º, 1999.

STRENGER, Irineu. **Contratos internacionais do comércio**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1992.