

Joint Venture

Por Thais Pacievitch

Uma empresa conjunta (**joint venture**, algo que pode ser traduzido como "aventura em conjunto", ou melhor, **empreendimento conjunto**) é uma espécie de aliança estratégica que supõem um acordo comercial de inversão conjunta de longo prazo entre duas ou mais pessoas (normalmente pessoas jurídicas ou comerciantes). Não há razão para uma joint venture constituir uma companhia ou entidade legal separada.

O objetivo de uma joint venture pode ser muito variado, engloba a produção de bens, a prestação de serviços, a procura de novos mercados ou o apóio mútuo em diferentes níveis da cadeia de um produto. A joint venture se desenvolverá durante um tempo limitado, e seu objetivo será obter benefícios econômicos.

Para atingir este objetivo comum, duas ou mais empresas farão um acordo para investir neste negócio comum. Este investimento pode ser constituído de matéria prima, capital, tecnologia, canais de distribuição, vendas, conhecimento do mercado ou know-how, etc. Este tipo de aliança não implicará na perda da identidade, bem como da individualidade de cada pessoa jurídica.

Inexistem requisitos em relação à forma das empresas trabalharem conjuntamente. Ditas empresas podem assinar um contrato de colaboração, constituir uma união temporal de empresas ou uma sociedade onde ambas participam. Desde que não exista fusão ou absorção, é uma característica da joint venture que as empresas que a formam sigam sendo independentes, mantendo o compromisso a longo prazo.

Há muitas vantagens que levam as empresas a formar uma joint venture. Estas vantagens incluem a partilha de custos e riscos dos projetos que estariam além do alcance de uma só empresa. As joint ventures também são muito importantes naqueles negócios que precisam de grandes investimentos iniciais para iniciar um projeto que trará benefícios a longo prazo (como exemplo disto temos as grandes construções ou o setor petrolífero).

Para pequenas ou médias empresas, a joint venture se apresenta como uma chance de atuar de uma forma conjunta para superar barreiras, sejam elas comerciais em um novo mercado ou para competir de forma mais eficiente no mercado atual. Esta é a razão de encontrarmos frequentemente a criação de joint ventures para chegar a mercados estrangeiros, que pedem importantes investimentos e um know-how específico para o país ao qual se tenta vender (nesta situação, normalmente um dos sócios normalmente é dono de uma empresa nacional e o outro aquele que tenta introduzir seus produtos).
