

JOINT VENTURE, UNIÃO ENTRE EMPRESAS

Juliano dos Santos Luiz Gustavo dos Santos Ferreira, Jorge Gabarino

RESUMO

Em dias cada vez mais competitivos, as empresas procuram formas de obter vantagens competitivas fazendo alianças estratégicas para se manter fortes no mercado e o tipo que atrai mais atenção é o Joint Venture. Que nada mais é do que a união de duas empresas com o objetivo de realizar atividades econômicas em comum.

OBJETIVO

Esse trabalho tem como objetivo explicar como funciona a união de grandes empresas no mercado econômico atual.

METODOLOGIA

O presente estudo pode ser caracterizado como qualificativo a partir do uso referencial bibliográfico, esse levantamento de dados encontrados em sites e artigos já existentes com a realização de pesquisas bibliográficas e possibilitou coleta de dados de diversas informações que contribuíram para o desenvolvimento deste presente artigo. É importante relatar que para este trabalho que envolve o tema Joint Venture como um mecanismo de cooperação entre empresas, apresenta-se como principal. Devido a isso, a utilização do referencial teórico foi suficiente para o objetivo pretendido.

RESULTADO

Entende-se que duas empresas que podem ou não ser do mesmo ramo, podem executar o processo denominado Joint Venture, que é uma expressão de origem inglesa, que significa a união de duas ou mais empresas. Na maioria dos casos, a Joint Venture atua no sentido de ampliar o mercado consumidor de grandes multinacionais sem demandar um grande investimento em infraestruturas e transportes. Essa parceria pode operar de várias maneiras, executando-se para fins logísticos, industriais, comerciais, tecnológicos e outros. A forma contratual tem sido a mais utilizada entre aqueles que visam estabelecer esse modelo de parceria, tendo em vista o fato de que a sua realização dispensa a necessidade de constituição de nova Sociedade entre as partes parceiras. Já na forma de Joint Venture Societário, a união dos parceiros acarretará a criação de nova pessoa jurídica, o que implica em um número de ônus maior, bem como maior responsabilidade das partes envolvidas. Porém a Joint Venture pode ter algumas desvantagens como por exemplo, maiores riscos, ter a autonomia reduzida, sofrer de parcerias não confiáveis e ter mais

rigidez nas decisões. Mas apesar disso, suas maiores vantagens são, ter um menor investimento inicial, a produção se torna mais barata, expansão de mercado e gera uma competição saudável.

CONCLUSÃO

Concluimos que a união de esforços entre empresas se mostrou importante ferramenta na conquista de seus objetivos, com maior participação em outros mercados consumidores e culturalmente diferentes. Essa estratégia recentemente está sendo adotada no Brasil fortalecendo nosso mercado nacional e internacional. Infelizmente ainda no Brasil não tendo uma legislação específica para regulamentar essa operação. Palavras-chave: Joint Venture, Empresas, Parcerias