Joint Venture: o que é e como funciona essa estratégia?

Joint Venture pode ser uma ótima opção para o empreendedor que precisa vencer algumas barreiras em seu negócio, expandir o mercado de atuação ou até mesmo jogar suas receitas pra cima de maneira rápida. E isso não vale apenas para as grandes empresas. Pelo contrário, as pequenas também podem se beneficiar dessa estratégia.

Ou seja, os negócios de qualquer tamanho e dos mais diferentes segmentos podem obter vantagens de uma Joint Venture. Mas, se existe o lado bom, existem também os riscos e os pontos de atenção que você deve conhecer, antes de se aventurar na união com outro empreendimento.

Nesse post, você vai saber o que é uma Joint Venture, como funciona e várias informações relevantes sobre o tema.

O que é Joint Venture

Joint Venture é uma associação estratégica, geralmente entre duas ou mais empresas. As partes envolvidas compartilham gestão, informações, ativos, propriedade intelectual, mercado, lucros e perdas (se ocorrerem).

Na maioria das vezes as empresas criam uma Joint Venture para trabalhar juntas apenas em um determinado projeto – produção, venda, distribuição, pesquisa etc – mantendo o restante dos negócios separados.

Quando as empresas se unem em uma Joint Venture, elas criam um novo empreendimento. Essa união pode ser informal, apenas “de boca”. Ou ela pode ser formal, mediante assinatura de contrato, que deve conter todas as decisões acordadas entre as partes.

No entanto, os especialistas alertam que, quando se trata de negócio, a melhor coisa a se fazer é recorrer aos contratos detalhados. Para isso, busque apoio de uma assessoria

jurídica. Sempre.

Por que recorrer à Joint Venture?

Se você não pode vencer o inimigo, junte-se a ele… Ou você já ouviu a frase de que duas cabeças pensam melhor do que uma… Na verdade, são vários os motivos que levam as empresas a se unirem em uma Joint Venture, entre eles destacam-se:

- somar forças, recursos e talentos para expandir a influência nos negócios, aumentar presença em mercados mais fortes e/ou acessar novos mercados e canais de distribuição. Tudo com menos recursos e mais rapidez;
- obter rapidamente propriedade intelectual ou qualquer outro recurso de difícil acesso;
- contornar barreiras legais ou regulamentos em mercados novos, unindo-se a uma empresa local;
- fortalecer o poder de compra e financiamentos;
- economizar dinheiro (marketing, publicidade, pessoal, infra-estrutura etc) e aumentar os lucros.

Qual o momento certo de investir em uma Joint Venture?

Essa é uma questão específica de cada empresa, porque envolve várias questões relacionadas ao negócio, produto, mercado etc. No entanto, os especialistas dão algumas dicas para ajudar você a enxergar melhor o contexto do seu empreendimento.

Ou seja, a ideia é que você tente responder algumas questões-chave. Mas, a primeira coisa a se pensar é se você está disposto a repartir o bolo. Avalie, ainda, se a sua equipe conseguirá trabalhar em conjunto com outro time.

Se a sua resposta for sim, então, mãos-à-obra para responder 9 perguntas-chave.

9 perguntas valiosas

1. Quais são os seus produtos/serviços e qual a penetração de cada um no mercado?
2. Você tem um público-alvo bem-definido e quais as estratégias que vêm sendo usadas para se chegar até ele?
3. Quais são os pontos fortes e fracos do seu negócio? Quais são as ameaças e oportunidades no seu mercado?
4. Quais são os seus maiores e/ou mais agressivos concorrentes? O que eles fazem melhor do que você: produto/serviço, marketing, distribuição, pontos de vendas?
5. Em qual área a sua empresa precisa de parceria, no momento: desenvolvimento de produto, levantamento de dados, marketing, distribuição, penetração de mercado, ganho de imagem e/ou credibilidade?
6. Existe algum mercado relevante para o seu negócio mas que você só conseguirá entrar com parcerias locais – por causa de legislação, regulamentação, burocracia para

novos entrantes ou até mesmo custos muito altos etc?

7. Você precisa implantar ou desenvolver algum know-how ou ferramenta que já existe e vem funcionando bem no mercado?
8. Sua empresa tem os talentos necessários nas áreas estratégicas? Existe alguma outra empresa com recurso humano valioso para o seu negócio?
9. Existe uma pessoa ou uma empresa que possa lucrar em algum projeto com a sua empresa? Em algum momento, esse assunto já foi discutido entre vocês e, se sim, qual foi a reação da outra parte?

Anote todas as respostas para estudá-las com cuidado.

Dicas para obter resultados com uma Joint Venture

Você chegou à conclusão de que a criação de uma Joint Venture é uma boa estratégia para o seu empreendimento? Ótimo. Então, siga algumas dicas dos especialistas para garantir o sucesso

dessa iniciativa:

- discuta claramente com os seus parceiros as metas e expectativas da Joint Venture; garanta que tudo seja definido em comum acordo. Além disso, é fundamental que os itens acordados fiquem claros para todas as partes envolvidas;
- procure contrabalancear os investimentos a serem realizados pelas partes e o grau de especialização dos times;
- as empresas podem ter culturas diferentes, mas o sucesso da parceria dependerá de uma integração harmoniosa dos times envolvidos;
- toda as suas equipes devem conhecer, entender e se comprometer com as metas macro da Joint Venture;
- participe ativamente da criação da Joint Venture. Paralelamente, defina um time para também acompanhar de perto todas as atividades.

Os riscos de uma Joint Venture

Como já foi mencionado, uma Joint Venture tem vantagens e riscos. Por isso, a sua decisão deve ser feita com cuidado e seguindo todas as regras e requisitos legais. Afinal, manter uma parceria de negócio não é tarefa fácil.

Os principais riscos são:

- quando uma das partes ou todas elas não são realistas na especificação das metas e expectativas em relação à "parceria";
- quando o que está escrito não funciona exatamente como o esperado no cotidiano. Ou ainda o que está no contrato não reflete a realidade dos fatos;
- quando as culturas organizacionais, os valores, práticas gerenciais, a visão de curto e longo prazos etc não estão adequadamente alinhados;
- quando não existe sintonia entre as lideranças das empresas envolvidas, comprometendo o diálogo franco e permanente;
- quando uma das partes ou todas elas não estão dispostas a fornecer informações relevantes, mantendo-as sob

sigilo.

Exemplos de Joint Ventures

- Boeing e Embraer: anunciaram recentemente a intenção de criarem uma nova empresa na área de aviação comercial da companhia brasileira.
- Pfeizer e Zhejiang Hisun: da união dessas duas empresas nasceu a Zhejiang Hisun, em 2012. A proposta era recuperar as vendas da Pfeizer e abrir oportunidades no mercado chinês.
- Ford e a Toyota: em 2011 decidiram se unir para desenvolver caminhões híbridos.
- Nokia e Siemens: em 2007 lançaram a Joint Venture Nokia Siemens Networks para fabricação de equipamentos de telecomunicações.
- Sony e Ericsson: criaram a Sony Ericsson, em 2001. A meta era juntar os pontos fortes de cada uma delas na fabricação de telefones celulares.
- A Nintendo, Gradiente e a Estrela no Brasil: entre os anos 90 e 2000, criaram a Playtronic. Elas lançaram consoles, como os videogames Super NES, Nintendo 64 e Nintendo GameCube.
- Volkswagen e Ford: criaram a Autolatina, que funcionou de 1987 a 1996. As empresas compartilharam custos e otimizaram os pontos fortes de cada uma. Envolveu os mercados brasileiro e argentino.

Você conhece outros exemplos interessantes de Joint Venture? Compartilhe conosco!

E, agora, nós da 12Min selecionamos uma opção de leitura fantástica para você:

Organizações Exponenciais – Salim Ismail & Michael S. Malone & Yuri Van Geest

Por que essas organizações são dez vezes melhores, mais rápidas e mais baratas do que a sua? E o que fazer a respeito? Segundo os autores, no mundo dos negócios, performance é o fator crucial. Assim, quanto maior a sua, mais você cresce. Nesta obra, você vai aprender a crescer e escalar por meio da tecnologia.

O microbook de Organizações Exponenciais já está na plataforma 12 Min. Boa leitura!

Organizações Exponenciais