

JOINT VENTURES - Diga-me com quem andas que direi quem tú és

Angelina Kátia Lima Matos

Gisa Pires

Mônica Regina Rabelo

Welma Rocha Ferreira

Resumo:

O presente trabalho aborda o tema Gestão Estratégica de Custos que tem exigido das empresas bem como dos Contadores uma nova visão da empresa, dando importância ao que antes era desprezado, como o cliente. E aborda também o Joint-Venture, onde são apresentadas suas premissas básicas, bem como suas vantagens e desvantagens para as empresas. A Joint-Venture pode ser compreendida como uma empresa criada pela associação de duas ou mais empresas, específicas e diferenciadas em mercado, tecnologia, finanças, visando interesses comuns. Ela permite responder não somente às pressões do mercado em termo de competitividade, mas também à complexidade tecnológica crescente do processo de inovação. Ao mesmo tempo, a joint-venture apresenta-se como uma aliança como risco de instabilidade de manutenção. No Brasil, a Joint-Venture vem ocorrendo com projetos de grande porte, notadamente nas áreas de infra-estrutura, como Petroquímica, Energia Elétrica, Comunicações, no Setor Automobilístico, dentre outras. Apesar de suas desvantagens é uma boa opção para empresas que estão querendo continuar competitivas e não têm capital de giro para ampliar seu patrimônio.

Palavras-chave:

Área temática: *Gestão de Custos e as novas formas de organização empresarial*

“JOINT VENTURES - Diga-me com quem andas que direi quem tú és”

Angelina Kátia Lima Matos - Bacharel em Ciências Contábeis

Gisa Pires - Bacharel em Ciências Contábeis

Mônica Regina Rabelo - Bacharel em Ciências Contábeis

Welma Rocha Ferreira - Bacharel em Ciências Contábeis

Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais

Av. Dom José Gaspar, 500 - Coração Eucarístico - Belo Horizonte - MG

CEP: 30.535-610

ccontab@pucminas.br

Resumo:

O presente trabalho aborda o tema “Gestão Estratégica de Custos” que tem exigido das empresas bem como dos Contadores uma nova visão da empresa, dando importância ao que antes era desprezado, como o cliente. E aborda também o “Joint-Venture”, onde são apresentadas suas premissas básicas, bem como suas vantagens e desvantagens para as empresas.

A Joint-Venture pode ser compreendida como uma empresa criada pela associação de duas ou mais empresas, específicas e diferenciadas em mercado, tecnologia, finanças, visando interesses comuns. Ela permite responder não somente às pressões do mercado em termo de competitividade, mas também à complexidade tecnológica crescente do processo de inovação. Ao mesmo tempo, a joint-venture apresenta-se como uma aliança como risco de instabilidade de manutenção.

No Brasil, a Joint-Venture vem ocorrendo com projetos de grande porte, notadamente nas áreas de infra-estrutura, como Petroquímica, Energia Elétrica, Comunicações, no Setor Automobilístico, dentre outras.

Apesar de suas desvantagens é uma boa opção para empresas que estão querendo continuar competitivas e não têm capital de giro para ampliar seu patrimônio.

Área Temática: Gestão de Custos e as novas formas de organização empresarial

“JOINT VENTURES - Diga-me com quem andas que direi quem tú és”

I - INTRODUÇÃO

Com a globalização as empresas estão sendo obrigadas a se reestruturarem, sendo que estão dando importância maior ao cliente e utilizando-se da gestão estratégica de custos através de suas ferramentas.

A gestão estratégica de custos requer análises que vão além dos limites da empresa para se conhecer toda a cadeia de valor: desde a origem dos recursos materiais, humanos, financeiros e tecnológicos que utilizam até o consumidor final.

Esta gestão obriga o Contador a mudar seu papel, tendo uma visão mais estratégica acompanhando todas as tarefas.

O século XX aponta para a integração da economia mundial, que se dá em um contexto de concorrência, onde a competitividade é fator chave de sucesso. Tal internacionalização parece, paradoxalmente, reforçar a necessidade de definição de estratégias nacionais de desenvolvimento econômico.

Os países do terceiro mundo encontram-se, nesta conjuntura, em situações bastante diferente. De maneira geral, possuem graves problemas, os quais os colocam em enorme desvantagem neste quadro de competição, dentre eles: a dívida externa, a imensa defasagem tecnológica dos diversos setores, e a ausência das condições preconizadas por PORTER(1990), no que tange à existência de efetiva competição nos mercados internos e de consumidores locais com altos padrões de exigência de qualidade dos produtos.

Diante desse quadro é importante que se tenha conhecimentos de como funciona uma Joint Venture, quais suas vantagens e desvantagens. Este é o objetivo deste trabalho, ou seja, elucidar sobre este tema de forma simplificada e eficiente.

II - DESENVOLVIMENTO

2.1 - A Gestão Estratégica de Custos

Segundo Eliseu Martins (1996):

A expressão "Gestão estratégica de custos" vem sendo utilizada nos últimos tempos para designar a integração que deve haver entre o processo de gestão de custos e o processo de gestão da empresa como um todo. Entende-se que essa integração é necessária para que as empresas possam sobreviver num ambiente de negócios crescentemente globalizado e competitivo.

Esse ambiente de competitividade global ganhou força principalmente a partir de meados da década de 70, quando as empresas orientais passaram a concorrer mais fortemente em mercados ocidentais. No Brasil esse fenômeno vem ocorrendo, principalmente a partir desta década de 90, em função da maior abertura ao mercado externo.

Com a posse do ex-presidente Fernando Collor e a “abertura dos portos” o brasileiro passou a ter acesso a produtos de alta qualidade a preços relativamente baixos, em comparação aos nacionais, o que causou grande impacto na indústria nacional, principalmente em alguns setores até então sem concorrentes como a indústria automobilística, manufatura de brinquedos, equipamentos de informática e tantos outros.

Além da abertura de mercados, observa-se também o advento da utilização de modernas tecnologias de produção e de gestão empresarial como *Just-in-Time*, *Total Quality Control*, *Total Quality Management*, *Flexible Manufacturing System*, *Computer Integrated Manufacturing*, *Computer Aided Manufacturing*, *Computer Aided Design*, etc. (JIT, TQC, FMS, CIM, CAM, CAD, etc.).

Para sobreviver nesses mercados cada vez mais competitivos, a empresa precisa perseguir e alcançar altos níveis de qualidade, eficiência e produtividade, eliminando desperdícios e reduzindo custos. Assim, é necessário que os gestores recebam informações precisas, tempestivas e atualizadas para um apoio eficaz ao processo decisório.

Já há algum tempo os chamados "sistemas tradicionais de custeio" vinham perdendo relevância por não atender, em muitos casos, adequadamente às necessidades informativas dos gestores nesse novo ambiente de negócios. As principais deficiências nesses sistemas tradicionais são as seguintes:

- distorções no custeio dos produtos, provocadas por rateios arbitrários de custos indiretos quando do uso dos custeios que promovem tais rateios;
- utilização de reduzido número de bases de rateio, nesses mesmos casos;
- não mensuração dos custos da não-qualidade, provocados por falhas internas e externas, tais como retrabalho e outras;
- não segregação dos custos das atividades que não agregam valor;
- não consideração das medidas de desempenho de natureza não financeira, mais conhecidos como indicadores físicos de produtividade.

O Contador de Custos acaba, numa visão estratégica, tendo um papel muito mais amplo e relevante, precisa acompanhar todos os gastos da empresa, precisa conhecer e acompanhar todas as atividades, analisá-las quanto à sua utilidade e valor; acompanhar as efetivas conseqüências das novas tecnologias feitas ou dos novos investimentos realizados, além de verificar o desempenho de novos produtos e outras tarefas mais tradicionais.

Passa a ser papel também da Contabilidade de Custos, prevenir, evitar, reduzir, eliminar ou otimizar os custos e as despesas, propiciando aos gestores uma postura muito mais proativa do que reativa, participando e acompanhando o processo.

Numa visão muito mais abrangente, a Gestão Estratégica de Custo requer análises que vão além dos limites da empresa para se conhecer toda a cadeia de valor: desde a origem dos recursos materiais, humanos, financeiros e tecnológicos que utiliza, até o consumidor final. Passa a não ser apenas importante conhecer os custos da sua empresa, mas os dos fornecedores e os dos clientes que sejam ainda intermediários, a fim de procurar ao longo de toda a cadeia de valor (até chegar ao consumidor final), onde estão as chances de redução de custos e de aumento de competitividade.

Para sobreviver nesse novo mercado, alguns aspectos fundamentais a serem considerados são:

- melhor desenho de produtos, com alta qualidade e tecnologia de ponta, vida útil menor;
- maior sensibilidade para o mercado, voltado para o cliente;
- melhor desenho do processo, processos de produção mais rígido, implementação de células de produção;
- melhor gestão estratégica, utilizando-se de instrumentos de controles como filosofia, missão, planejamento estratégico e outros;
- melhor gestão operacional, adotando um sistema de informações gerenciais para controlar as operações.

O mais importante para alcançar os objetivos é o cliente, sendo que terão um diferencial as empresas que investirem na filosofia da excelência empresarial, sendo que devem ter quatro ferramentas: preço, qualidade, confiabilidade e flexibilidade.

Para desenvolvimento de uma gestão de custos estratégica é necessário a definição de alguns conceitos e ferramentas como:

- eliminação de gastos de atividades que não adicionam valor, podendo ser através do TQC (Total Quality Control) e JIT (Just-in-Time);
- disponibilidade de informações confiáveis sobre os custos de produção, utilizando as ferramentas de ABC -Custeio baseado em Atividade (Activity Based Costing) que em combinação com as demais ferramentas compõem o que passou a ser chamado de ABM - Gerenciamento baseado em Atividades (Activity Based Management) que é o conjunto das ferramentas: TQC, JIT e ABC.

2.2 - Conceito de Joint-Venture

A Joint-Venture pode ser compreendida como uma empresa criada pela associação de duas ou mais empresas, específicas e diferenciadas em mercado, tecnologia, finanças, visando interesses comuns.

A empresa de Joint-Venture apresenta as seguintes características:

- é juridicamente independente
- tem a participação societária de duas ou mais empresas
- tem contrato social e capital específico e independente
- tem responsabilidades definidas entre as partes
- visa interesses comerciais, institucionais, negócios ou empreendimentos comuns
- tem riscos e benefícios definidos pelas cotas de responsabilidade, entre as partes.
- participação dos parceiros nos riscos e benefícios oriundos do empreendimento comum;
- exploração das vantagens comparativas diferenciadas de cada um dos parceiros;
- participação no controle financeiros de todas as operações realizadas;
- forma jurídica flexível, passível de adaptação às diferentes legislações nacionais e aos diferentes interesses empresariais.

Este tipo de negócio nasceu nos EEUU, no século XVII e ganhou força nas três últimas décadas, com o fenômeno da globalização da economia, devido ao crescimento vertiginoso de empresas européias e japonesas visando novos mercados.

No Brasil, a Joint-Venture vem ocorrendo com projetos de grande porte, notadamente nas áreas de infra-estrutura, como Petroquímica, Energia Elétrica, Comunicações, no Setor Automobilístico, dentre outras.

A formação de uma Joint-Venture requer tempo. Dependendo do tipo de negócio ou de empreendimento, pode levar anos, até a assinatura do contrato. Normalmente, uma Joint-Venture é formada por grandes empresas, com investimentos, projetos e empreendimentos de grande envergadura. Os passos principais para formar uma Joint-Venture são: pesquisa e estudos básicos de mercado, definição do projeto básico e executivo, e realização da maturação da joint venture.

O desenvolvimento da Joint-Venture envolve os seguintes aspectos principais:

- Ajustamento dos ambientes internos das estruturas operacionais das empresas formadoras do Joint-Venture
- Ajustamento da Joint-Venture junto aos ambientes externos
- Implantação e Administração do Projeto

2.3 - Formação de Joint-Venture

A joint-venture apresenta-se como uma organização peculiar pelo fato de dois parceiros, no mínimo, previamente existentes como organizações individuais diferenciadas, reunirem-se em um empreendimento comum. Estes parceiros poder ser de um mesmo país ou de países distintos. Neste segundo caso, podem ser ambos de países desenvolvidos ou um parceiro de país desenvolvido e outro de país em

desenvolvimento. A importância de se evidenciar estas possibilidades está no fato de que as motivações para a formação de joint-ventures variam, entre outros determinantes, com a origem dos parceiros.

A cooperação entre organizações, nas diversas formas em que possa se apresentar, é uma tendência nos mercados economicamente maduros, na medida em que: o crescimento diminui, os mercados se tornam cada vez mais repartidos ou competitivos e as mudanças tecnológica aceleram-se de tal maneira que firmas individualmente não conseguem obter retornos sobre seus investimentos. tais formas de cooperação, incluindo aí a joint-venture como uma das mais importantes, apresentam-se como alternativas estratégicas onde pontos fortes de organizações distintas são somados, resultando numa aceleração do processo de inovação.

KOGUT (1988) propõe três abordagens teóricas para a formação de joint-ventures. A primeira é baseada na teoria de custos de transações, que considera a perspectiva de minimização de custos como motivador de quaisquer empreendimentos, sendo uma joint-venture preferível a um acordo de licenciamento devido à possibilidade de maior controle sobre o empreendimento. A segunda é baseada nas teorias de comportamento estratégico, que consideram a perspectiva de maximização de lucros através do aumento da competitividade da firma frente aos rivais. A terceira abordagem considera a joint-venture como uma oportunidade única de transferência de conhecimento organizacional, de um lado, e de aprendizado organizacional, de outro.

Os principais motivos que levariam o parceiro estrangeiro a se associar com o brasileiro são:

- Possibilidade de elevar lucratividade através da venda de tecnologia e habilidade gerencial.
- Acesso a canais de comercialização já estruturados.
- Conhecimento do mercado, legislação e prática administrativas locais.

Em relação aos principais motivos que levariam o parceiro brasileiro a se associar com o estrangeiro estão:

- Obtenção de tecnologia;
- Obtenção de vantagens competitivas em face aos concorrentes locais;
- Exploração de vantagens ligadas a propriedade tecnológica, patente/marcas e poder de mercado multinacional.

Assim, o parceiro estrangeiro se motivaria principalmente sob a ótica do custo de transações e da transferência de conhecimentos organizacionais, enquanto o parceiro brasileiro se motivaria na perspectiva do comportamento estratégico e aprendizado organizacional. Ainda neste sentido, pode-se concluir que a joint-venture, se bem usada, é um instrumento valioso para o aumento do grau de competitividade das empresas.

Destaca-se como principal motivação para formação de joint-venture, do lado do parceiro brasileiro, o acesso a tecnologia, capital, mercado, recursos humanos e materiais, e, do lado do parceiro norte-americano, o acesso ao mercado brasileiro em expansão, hoje impedido pela reserva de mercado. Parece claro, portanto, que a

transferência/obtenção de tecnologia gerencial de produtos é um ponto comum motivador da formação de joint-ventures.

2.4 - Gerenciamento da Joint-Venture

Em relação ao gerenciamento da joint-venture, após o estabelecimento do acordo-base, pode-se observar que, apesar das negociações iniciais já terem estabelecido os parâmetros básicos de atuação, o aspecto dinâmico da realidade individual de cada parceiro, bem como do próprio empreendimento conjunto, obriga a continuidade permanente do processo de negociação, na busca do que poderia ser chamado de equilíbrio dinâmico.

As diferenças de estilos gerenciais, tanto pelo fato de duas organizações, certamente com estilos diferenciados, estarem se reunindo para um empreendimento, quanto pela influência da cultura nacional de cada parceiro.

Abordando o tipo de gerenciamento, KILLING (1983) classificou as joint-ventures em três categorias: as dominadas por uma das empresas formadoras, as de gerenciamento compartilhado e as independentes das empresas formadoras.

Ainda aqui a joint-venture internacional seja passível de cumprir um papel relevante, já que interesses comuns estão em jogo; se práticas adotadas em culturas estrangeiras não trouxerem resultados satisfatórios nos países hospedeiros, estas terão de ser adaptadas através de esforço conjunto, sob pena de fracasso do negócio.

2.5 - Resultados da Joint-Venture

Em seu trabalho, KILLING (1983) contempla tanto a ótica das empresas formadoras quanto da joint-venture. Do lado das empresas formadoras, o autor aponta como as formas mais usuais de retorno da joint-venture o pagamento de dividendos, as taxas por prestação de serviços técnicos ou administrativos por um dos parceiros, o pagamento de royalties, a participação nos lucros sobre as vendas da joint-venture e a possibilidade de compra dos produtos da joint-venture a preços abaixo dos de mercado. Salienta que, em muitos casos, os acordos sobre a forma de remuneração dos parceiros tem de ser renegociados, essencialmente quando a remuneração de um parceiro passa a ser maior ou menor do que sua efetiva contribuição. Do lado da joint-venture, a questão fundamental esta relacionada ao próprio sucesso do empreendimento. O que é importante é a confiança mútua entre os parceiros como um fator fundamental para uma performance satisfatória do empreendimento.

2.6 - Aspectos jurídicos

Joint-Venture: É um acordo contratual pelo qual duas ou mais partes empreendem uma atividade econômica que está sujeita a um controle conjunto (literalmente "empreendimento conjunto").

"Venture (participante)" é o participante de uma joint venture e exerce controle conjunto sobre a joint venture.

Investidor em uma joint venture é o participante de uma joint venture e não exerce o controle sobre a joint venture.

As joint ventures se apresentam sob diferentes formas e com diferentes estruturas. Este pronunciamento identifica três tipos gerais - operações controladas em conjunto, ativos controlados em conjunto e entidades controladas em conjunto - que são comumente descritas como joint ventures (empreendimentos conjuntos) e que se enquadram nesta definição. As seguintes características são comuns a todas as joint ventures: dois ou mais participantes são vinculados a um acordo contratual; e o acordo contratual estabelece o controle em conjunto.

O acordo contratual pode ser evidenciado de diversas maneiras, por exemplo, um contrato entre os venturers (participantes) ou atas das discussões entre os venturers. Em alguns casos, o acordo é incorporado ao contrato básico ou a outros documentos constitutivos da joint venture. Qualquer que seja a forma, o acordo contratual é usualmente por escrito e trata de assuntos tais como:

- a atividade, duração e obrigações sobre relatórios financeiros do empreendimento;
- a nomeação de uma diretoria ou corpo diretivo equivalente do empreendimento e os direitos de voto dos ventures (participantes);
- contribuições de capital pelos ventures (participantes); e
- a participação dos ventures (participantes) na produção, receita, despesas ou resultados da joint venture.

O acordo contratual estabelece o controle conjunto sobre a joint venture e pode designar um participante como operador ou administrador da joint-venture que não controla a joint venture, mas atua consoante as políticas financeiras e operacionais.

O contrato da joint venture usualmente prevê um meio pelo qual a receita da venda do produto conjunto e quaisquer despesas incorridas em comum são compartilhadas entre os venturers.

2.7 - Joint-Venture no contexto da economia brasileira

A identificação da presença predominante do sócio brasileiro no capital das empresas associadas e a forte ocorrência de transferência tecnológica do sócio estrangeiro para a empresa local. Estes, ao lado de outros indicadores, Vêm demonstrar a relevância que pode ter o empreendimento de "joint venture ", desde que bem dirigido e controlado, para o processo de desenvolvimento nacional.

A idéia de "Joint-Venture", porém, é antiga, tendo inicialmente conotação de aventura conjunta combinada a um direito de navegação. A Companhia das Índias Ocidentais, bem ligada à nossa história, é um bom exemplo. Desde então, houve evolução permanentes das formas e objetivos das "joint-ventures", utilizadas por empresas que, possuindo vantagens comparativas específicas e diferenciadas, em áreas de mercado, tecnologia ou finanças, unem-se para maximizar tais vantagens.

Kindleberger e Lindert (1978), na análise da situação de empresas conjuntas, abordam o fato de os países da América Latina possuírem sistemas fiscais e tributários muito peculiares, onde, então, um parceiro local pode apresentar vantagens ao investidor estrangeiro, servindo como uma espécie de intermediário entre este e as autoridades locais.

2.8 - O meio ambiente e as variáveis empresariais que afetam o desempenho da empresa

No desempenho das atividades toda empresa confronta com dois tipos de desafios - os ambientais e os empresariais. Os primeiros dizem respeito a variáveis de natureza político - institucional e econômica, fora do controle da própria empresa e os segundos a fatores ligados ao exercício da atividade empresarial , sobre os quais a empresa tem relativa influência ao exerce relativo impacto.

As principais dificuldades salientadas pelas empresas pesquisadas na dimensão ambiental são:

- diversidade e falta de transparência dos órgãos normativos que atuam na área, sem maior integração entre si - Conselho de Desenvolvimento Industrial (CAI), Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI), Carteira de Comércio exterior (CACEX), Banco Central do Brasil (BACEN), etc.
- restrição à importação, que impede ou dificulta a importação de peças, componentes e maquinário, essenciais à produção de alta qualidade, adequada ao padrão do mercado internacional;
- problemas associados à nacionalização de peças e componentes, às vezes inadequados ao padrão de qualidade internacional;
- peculiaridade do contexto brasileiro, com a presença de instituições/processos econômicos de difícil assimilação e compreensão no exterior. Exemplo \: conceito de correção monetária;
- dificuldade associadas ao processo de transferência de tecnologia;

- complexidade e falta de transparência da legislação brasileira , com seu emaranhado de incentivos especiais, regionais, setoriais.
- altas taxas de inflação e instabilidade econômica.

Por outro lado, entre as variáveis empresariais identificadas pela empresas que apresentaram maior grau de dificuldade durante a fase necessária à viabilidade do empreendimento estão:

- diferença de estilos gerências entre as empresas associadas
- disparidade /diversas de objetivos iniciais entre os sócios
- dificuldades na obtenção de recursos financeiros necessários
- dificuldade no processo de absorção de tecnologia

Após a criação da "joint-venture", as empresas , em geral alguns meses ou ano para iniciar a operação. Se considerarmos o tempo demandado entre os primeiros contatos e o início da operação, esse período situou-se dentro do horizonte de menos de um ano, em seis casos pesquisados; um ano, em oito casos; dois anos em seis casos; três anos em sete casos; quatro anos em quatro casos.

2.9 - Instrumentos e mecanismos de política econômica

Dada a importância crescente da "joint-venture" no cenário internacional e a constatação de que ela pode ser utilizada como um importante mecanismo de desenvolvimento industrial, torna-se indispensável a definição de uma política econômica para este segmento, que vise:

- integrar as diversas entidades envolvidas na área, tais como CD, INPM, Caces, Bane, Banco Nacional de desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Financiadora de estudos e Projetos (Finesp) e Ministério das relações exteriores (MRE), além de buscar uma articulação permanente destas com entidades diversas de apoio empresarial;
- definir e regulamentar a situação do empreendimento de "joint-venture" no país
- incentivar sua formação, de maneira coerente com interesse nacionais, através da adoção de mecanismos de fortalecimento do sócio local, de estímulo à absorção e ao desenvolvimento tecnológico nas empresas;
- promover e direcionar os investimentos para setores/ramos econômicos e regiões chave para o desenvolvimento nacional.

Quanto aos instrumentos e mecanismos de política econômica que podem ser usados para a promoção de "joint-ventures", podemos concluir o que deve ser feito, conforme descrito abaixo:

- estimular a empresa local para que ela busque, mais agressivamente, o mercado internacional, independente dos interesses das empresas do grupo, localizadas no exterior
- facilitar as condições de entrada no país de equipamentos, componentes e matérias primas acoplados a projetos de exportação, de transferência de tecnologia de realização de "test-market";
- adotar mecanismos de simplificação dos processos de transferência de tecnologia no País e de estímulo à absorção e ao desenvolvimento tecnológico nos sócios locais;
- apoiar a associação de empresas de menor porte em setores de tecnologia de ponta, tais como química fina, biotecnologia, mecânica de precisão, etc.;
- racionalizar e integrar os diversos benefícios financeiros, fiscais - setoriais e regionais, num conjunto coeso e transparente, adequado às políticas maiores de desenvolvimento setorial e regional;
- estimular a adoção da fórmula mista de capital 51/49 (participação brasileira/participação estrangeira) e a fórmula tripartite, em alguns projetos de relevante interesse nacional, envolvendo, na composição do capital, e Empresa Privada Nacional/Estado/Empresa/Multinacional ou, ainda, a empresa Privada nacional/ Banco brasileiro/ empresa Multinacional.
- estimular a cooperação empresarial internacional em áreas competentes de subcontratação, exportação e a participação de empresas nacionais em feiras e exportações no exterior.

2.10 - Vantagens e desvantagens da Joint-Venture

As vantagens são:

- Ampliação de conhecimentos tecnológicos, financeiros administrativos e comerciais
- Ampliação de mercado
- Participação dos parceiros no controle financeiro de operações conjuntas
- Participação nos lucros e benefícios
- Participação nas vantagens positivas, comparativas e específicas de cada parceiro
- Forma jurídica flexível, adaptável a diferentes legislações nacionais, internacionais
- Benefícios Fiscais e tributários, dependendo de legislações locais, nacionais e internacionais
- Possibilidades de atendimento a interesses nacionais e internacionais, com mais eficácia
- Entrada de Investimentos externos para o país hospedeiro
- Trânsito comercial facilitado nas esferas do setor econômico, institucional e legal
- Abertura de restrições ou reservas de mercado

As desvantagens são:

- Problemas gerenciais entre empresas diferenciadas
- Riscos de mercado, por falta de Know-how Indefinição de Vantagens Comparativas, à nível prático, por parte dos parceiros
- Concorrência entre parceiros
- Formas jurídicas inflexíveis entre as empresas Incompatibilidade de sistemas administrativos e financeiros entre as empresas participantes Inadaptação as normas legais, institucionais e econômicas de outros países
- Ausência de Interação, entre as empresas participantes
- Riscos de prejuízos comuns, com reflexos para todo o grupo formador da Joint-Venture

A estratégia de colaboração na forma de joint-venture permite ganho de competitividade, entra em novos mercados, obtenção de experiência e capacidade tecnológica, ampliação de rede de parceiros e fortalecimento da capacidade inovadora. Permite dividir custos e riscos de atividades, também, serve como meio de satisfazer pressões dos governos de países em desenvolvimento em torno de transferência de tecnologia e realização de atividades de P&D. Através da joint-venture juntam-se as oportunidades das várias empresas que serão mantidas independentes, sendo assim, empresas com atividades complementares param de competir entre si e se unem para reduzir custos e maximizar lucros. Atualmente com uma concorrência cada vez mais acirrada, as empresas não dispõem mais de tempo nem de recursos para começar do zero a busca de eficiência. A saída é unir forças com quem está à frente.

As empresas que não tiverem nenhum tipo de parceria encontrarão dificuldades para sobreviverem. Como os recursos são escassos, e a matéria-prima cara, as empresas encontram na parceria facilidade na obtenção de matéria-prima de mais qualidade e a garantia de um produto final melhor. Uma parceria é exatamente isso, ou seja, os dois lados ganham sempre.

Outro aspecto que a empresa encontra ao se associar é a redução das incertezas do ambiente externo no qual a empresa está inserida, permitindo alcançar mais rapidamente certo estágio de capacitação, assim como um mecanismo de valorização tecnológica já existente.

Através da joint-venture, os entraves burocráticos são eliminados não há pagamento de impostos de importação de equipamentos, conseqüente redução de custo sem perda da qualidade.

As joint são realizadas entre pessoas, portanto as filosofias dos empresários precisam combinar. Outra vantagem no campo de RH, os funcionários das empresas membro participam de congressos e seminários a fim de transmitir e/ou receber informações e ampliar contatos interpessoais. A joint-venture serve para adquirir uma experiência dispersa entre varias empresas de diversos países.

As vantagens da parceria são evidentes, mas a construção de um relacionamento saudável e duradouro requer cuidados, como a relação de um canal de comunicação permanente e até a celebração de um contrato, sem isso, não há acordo que resista, sobra apenas o canibalismo cuja premissa básica é levar vantagem em tudo.

Salientamos que nem tudo é flores da joint-venture. Existem várias desvantagens como a resistência cultural e a incerteza natural dos participantes. Corre-se o risco do fortalecimento de um parceiro em detrimento do outro. A questão de controle sobre a filial comum é sempre problemática, por haver riscos de decisões unilaterais dos parceiros.

III - CONCLUSÃO

A globalização atual tem obrigado às empresas a mudarem suas convicções, e dar importância ao que antes não davam, como o cliente.

Hoje em dia não é tão importante conhecer os custos da sua empresa, mas os dos fornecedores e os dos clientes que sejam intermediários, procurando oferecer um aumento de competitividade.

Como um novo modelo de desenvolvimento as empresas brasileiras mais ágeis vem adotar o joint-venture como nova forma para se unirem ao movimento mundial de conglomerização do capital.

Através da joint-venture as empresas nacionais vem adquirindo um novo capital que na maioria das vezes vem sob a forma de máquinas, equipamentos e tecnologia em geral. É portanto uma nova forma de intercâmbio de tecnologia onde as necessidades de um é suprida pelas qualidades do outro.

O novo perfil do consumidor, que agora como nunca se vê em escala mundial de forma homogênea, requer mais qualidade e tecnologia em nos produtos ou serviços consumidos. Diante dos novos padrões de concorrência, as empresas são levadas a definir estratégias específicas para sustentarem sua capacidade de inovação e poderem melhorar e de maneira eficaz atender a demanda do mercado nacional e internacional.

A estratégia de joint-venture vem colaborar para a diminuição dos custos, uma vez que integralizado e articulado o sistema, uma empresa se beneficiará da estrutura da outra em termos operacionais, mercadológicos e jurídicos, influenciando-se também no lado social. A estratégia de colaboração na forma de joint-venture permite ganho de competitividade, entrada em novos mercados, obtenção de expertas e capacidade tecnológica, ampliando a rede de parceiros e o fortalecimento da capacidade inovadora.

É muito importante, e quase imprescindível que se faça a manutenção do joint-venture em análises lineares em relação ao mercado interno nacional e externo internacional, pois essas variações podem influenciar na variação tecnológica produtiva e comercial em que cada sócio ou empresa redefina a variação obtida.

Com a grande variação de tecnologia internacional e face ao sistema múltiplo de aumento de competitividade em âmbito nacional e internacional, o joint-venture delimita a questão da escassez de recursos.

Em suma o sistema de joint-venture permite responder não somente as pressões do mercado em termos de competitividade mas também à complexidade tecnológica crescente do processo de inovação. Ao mesmo tempo a joint-venture apresenta-se como uma aliança com risco de instabilidade e dificuldade de manutenção. Pode ser citada como um dos sistemas mais adequados no que tange à transferência de tecnologia com a proximidade da globalização da economia mundial.

BIBLIOGRAFIA

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custo**. 5. ed. ver. São Paulo: Atlas. 1996. 381p.

MACULAN, Anne Marie e CHAMAS, Cláudia Inês. **Joint Venture e o desenvolvimento tecnológico**. REVISTA DE ADMINISTRAÇÃO DA USP, v. 28, n. 1, jan/mar/1993, p. 97-109.

PORTER, M. E. **Vantagem competitiva. economia nacional**. Rio de Janeiro: Campus, 1995. 250p.

SHANK, Jonh K. **Gestão estratégica de custos: a nova ferramenta para a vantagem competitiva**. Tradução de Luiz Orlando Coutinho Lemos. Rio de Janeiro: Campus, 1995. 341 p.

VASCONCELOS, Gláucia Maria e HENRIQUES, Hecliton Santini. **A Joint-Venture na economia nacional**. CEBRAE, 1998. 90 p.