

A "Joint Venture" no contexto da economia brasileira

Gláucia Maria Vasconcellos *
Hécliton Santini Henriques **

O presente trabalho analisa a situação da "joint-venture" no território nacional, a partir de uma pesquisa com 33 empresas brasileiras resultantes da associação com o capital internacional, durante os meses de agosto a outubro de 1987.

A idéia de realizar a pesquisa nasceu de negociações anteriores entre o Governo Brasileiro, através do Ministério da Indústria e Comércio, e a Comissão Executiva da Comunidade Européia, interessados em conhecer o processo de cooperação entre empresas brasileiras e européias de médio porte, com o intuito de estimular e intensificar essa cooperação.

Com uma abordagem original, a pesquisa procura mapear, de maneira estruturada e organizada, a situação dessa empresa – as estratégias e os processos de associação, as motivações inerentes ao processo de associação, as principais dificuldades sentidas para tornar viável o empreendimento, os problemas associados à transferência de tecnologia, às condições de uso dos incentivos brasileiros ao investimento, de acesso ao mercado local e internacional, as expectativas associadas ao cenário político econômico nacional e outros temas pertinentes.

Alguns resultados da pesquisa merecem destaques, como, por exemplo, 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.

Os resultados aqui apresentados devem ser, no entanto, interpretados como uma tentativa de aproximação do problema, que carece ainda de outras pesquisas empíricas, para ser melhor delineado e compreendido. O papel desta publicação foi de, sobretudo, suscitar debates em torno de um assunto, hoje de grande relevância nacional.

* Gláucia Maria Vasconcellos – Pós-graduada – D.E.A. em economia internacional pela Université de Paris I, Panthéon-Sorbonne, Professora da PUC/MG e Coordenadora de Informação e Difusão do Cebrae.

** Hécliton Santini Henriques – Economista, pós-graduado – M. Sc. pela University of Manchester, atualmente Diretor de Operações do Cebrae.

1 INTRODUÇÃO

Nas últimas décadas houve ampliação, no cenário internacional, do fenômeno de associação de empresas ou "joint-venture". Esses empreendimentos, no entanto, devem ser mapeados e compreendidos. O próprio conceito de "joint-venture" é ainda debatido, dado o caráter dinâmico e as características mutáveis do empreendimento, o que dificulta uma definição abrangente e universal.

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 permanente 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.

Diversos são os conceitos utilizados para designar "joint-venture". Para Byé e Bernis (1977) "joint-venture" é uma associação de capital de diversas firmas para a criação de filiais comuns, seja entre multinacionais ou entre estas e o capital do país hospedeiro. Os autores salientam que este tipo de associação tornou-se mais frequentemente usado a partir dos anos 1960, envolvendo sobretudo empresas multinacionais sediadas na Europa e no Japão.

Já Alonso (1981) acentua na definição dele o caráter temporal do empreendimento. Para ele, "joint-venture" indica uma sociedade por ações, constituída por sócios residentes no país receptor do investimento, que tem por objetivo a realização ou execução de contrato de interesse comum. Algumas associações de empresas são provisórias, a exemplo de alguns consórcios criados em função de um projeto, enquanto outras são formadas para durar longos períodos, constituindo-se em empresas estáveis.

Na procura de melhor conceito recorreremos ao senso comum, considerando "joint-venture" uma empresa de propriedade conjunta ou uma forma de cooperação entre empresas, em que cada qual conserva sua independência e realiza propósitos através de uma empresa comum, com participação do capital social. São características intrínsecas dessa forma de colaboração entre empresas:

- a) participação dos parceiros nos riscos e benefícios oriundos do empreendimento comum;
- b) exploração das vantagens comparativas diferenciadas de cada um dos parceiros;
- c) participação no controle financeiro de todas as operações realizadas;
- d) forma jurídica flexível, passível de adaptação às diferentes legislações nacionais e aos diferentes interesses empresariais.

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.

No que diz respeito à situação dos empreendimentos de "joint-venture" no Brasil, estudos realizados pelo Conselho de Desenvolvimento Industrial (CDI) identi-

caram a presença de 1 420 empreendimentos associados no País, envolvendo a união do capital nacional com o estrangeiro.

Observando-se a origem do capital internacional, constata-se que as empresas originárias da Europa Ocidental, consideradas em conjunto, são maioria, perfazendo 56% do total das "joint-ventures" aqui instaladas, seguidas por empresas americanas e canadenses, que representam 18% do total. Avaliando-se a natureza do sócio nacional do empreendimento, verifica-se que o setor privado é dominante, sendo responsável por 70% do total das "joint-ventures" existentes no País. Em relação aos setores econômicos prioritários salientam-se comércio e serviços, onde se localizam 32% do número de "joint-ventures" e, no setor industrial, o ramo mecânico e elétrico, com 25% do total.

Se essa cooperação entre empresas tem proliferado no cenário nacional, indicando vantagens para as empresas, quais são, de fato, os motivos e os processos que levam empresas de diferentes nacionalidades a se associarem e em que medida essas associações são úteis ou podem ser dirigidas para atender os interesses nacionais. A pesquisa que realizamos avalia essas questões.

2 A PESQUISA SOBRE "JOINT-VENTURE"

A pesquisa foi realizada com 33 empresas brasileiras, o que representa pouco mais de 2% do universo de "joint-ventures" identificadas. Considerou-se "joint-venture", para efeito desta pesquisa, toda forma de associação estável entre uma empresa nacional e uma estrangeira, em que uma delas detém entre 5% a 95% do capital da empresa resultante da associação.

Do total de empresas pesquisadas, 91% pertencem ao setor industrial, com destaque para os ramos de metalurgia, mecânica, eletroeletrônica e transformação de produtos minerais não-metálicos. As três empresas restantes são do setor de serviço. Quanto à localização geográfica, dez empresas localizavam-se em São Paulo, oito em Minas Gerais, seis na Bahia, quatro no Rio Grande do Sul, duas no Paraná, duas no Amazonas e uma no Rio de Janeiro.

Entre as empresas, duas encontravam-se em fase de teste e início de operação, 17 delas encontravam-se na etapa de plena operação e 13 já haviam ultrapassado essa fase e encontravam-se na fase de diversificação e ampliação. Uma das empresas pesquisadas estava em fase de retração, encerrando atividades.

As empresas de capital nacional majoritário são maioria na amostra, representando 91% do total. Se avaliada a porcentagem de participação da empresa estrangeira no capital da empresa pesquisada, esta apresenta maior frequência na faixa de 21% a 49%, onde localizam-se 22 empresas. Quanto à origem do capital da empresa estrangeira verifica-se uma presença majoritária de empresas européias - 52% do total -, seguidas por empresas dos Estados Unidos e Canadá - 27% - e Japão - 21%.

2.1. A estratégia de associação

Entre os motivos que levaram a empresa estrangeira a se associar com um parceiro local estão, sobretudo, os fatores mercado e lucratividade, representados nos seguintes itens: "Possibilidade de levar lucratividade através da venda de tecnologia e habilidade gerencial" (1º lugar), seguido por "Acesso a canais de comercialização já estruturados" (2º lugar) e "Conhecimento de mercado, legislação e práticas administrativas locais" (3º lugar) (quadro 1).

QUADRO 1

MOTIVOS QUE LEVARAM A EMPRESA ESTRANGEIRA A SE ASSOCIAR COM A EMPRESA NACIONAL

FATORES	%
Possibilidade de elevar lucratividade através de venda de tecnologia e habilidade gerencial	20
Acesso a canais de comercialização já estruturados	18
Conhecimento de mercado, legislação, práticas administrativas locais	17
Acesso a fontes locais de financiamento	11
Redução de gasto de capital	11
Facilidade de superar trâmites burocráticos	10
Presença de algum tipo de restrição - reserva de mercado, uso da terra, etc.	5
Contornar atitude nacionalista da população local	4
Outros	4
TOTAL	100

Fonte: Pesquisa de campo.

QUADRO 2

MOTIVOS QUE LEVARAM A EMPRESA NACIONAL A SE ASSOCIAR COM A EMPRESA ESTRANGEIRA

FATORES	%
Obtenção de tecnologia	23
Obtenção de vantagens competitivas perante concorrentes locais	19
Exploração de vantagens à propriedade tecnológica, patente/marca, e poder de mercado multinacional	18
Utilidade de uma oportunidade	14
Redução de gastos de investimentos/capital	13
Possibilidade de melhoria gerencial/comercial	13
TOTAL	100

Fonte: Pesquisa de campo.

Entre os fatores que levaram a empresa nacional a se associar com a empresa estrangeira observa-se, como motivo mais relevante, "Obtenção de tecnologia" (1º lugar), seguido logo após pelo fator "Obtenção de vantagens competitivas em face dos concorrentes locais" (2º lugar) e "Exploração de vantagens ligadas à propriedade tecnológica, patente/marcas e poder de mercado multinacional", como demonstra o quadro 2.

2.2 Etapas do processo de associação

A criação de um empreendimento "joint-venture" parece fazer parte de processo mais longo, antecedido, em geral, por exportações ou investimentos diretos da empresa estrangeira no país hospedeiro. Por outro lado, as duas empresas de diferentes nacionalidades que se unem para criar um empreendimento comum, com muita frequência já possuíam, no passado, algum tipo de relação comercial.

Das 33 empresas pesquisadas, em 13 delas foi registrada alguma forma de vínculo comercial no passado. O vínculo mais frequentemente citado coloca a empresa nacional (antes da associação ou parceira) como importadora de produtos da empresa estrangeira – nove casos. Em cinco casos citados, a empresa nacional também era representante da empresa estrangeira e em três casos a empresa nacional havia realizado exportação para a empresa estrangeira.

2.3 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 ou 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 a 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;
- dificuldades associadas ao processo de transferência de tecnologia;
- complexidade e falta de transparência da legislação brasileira, com seu emaranhado de incentivos especiais, regionais, setoriais, etc.;

g) altas taxas de inflação e instabilidade político-econômica.

Este último ponto, dada sua importância na formação de expectativa, com consequências sobre decisões futuras de investimento, merece ser melhor tratado.

QUADRO 3
EXPECTATIVA DE EVOLUÇÃO DOS FATORES POLÍTICOS E
ECONÔMICOS NOS PRÓXIMOS QUATRO ANOS

FATORES	POSÍ- VO (A)	NEGA- TIVO (B)	NEU- TRO	SALDO (A) - (B)
Possibilidade de ampliação de mercado	28	1	4	27
Estabilidade Política	12	7	14	5
Esperança de lucro	29	2	2	27
Custo de mão-de-obra	20	5	8	15
Crescimento econômico do País	27	1	5	26
Restrição à importação		6	16	5
Dívida pública	10	13	10	-3
Dívida externa	13	11	9	2

Fonte: Pesquisa de campo.

Nesse sentido o quadro 3 indica a expectativa das empresas quanto à evolução de variáveis no cenário político-econômico nacional, nos próximos quatro anos, com impacto direto ou indireto no desempenho dos negócios. Constata-se que a grande maioria das respostas é positiva.

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

- diferenças de estilos gerenciais entre as empresas associadas;
- disparidade/diversidade de objetivos iniciais entre os sócios;
- dificuldades na obtenção de recursos financeiros necessários;
- dificuldade no processo de absorção de tecnologia.

O tempo demandado entre o início dos primeiros contatos entre a empresa estrangeira e a nacional interessadas na cooperação e a formação da parceria é variável. Em 76% dos casos foi inferior a 24 meses. Em dois casos o tempo considerado foi superior a quatro anos (quadro 5).

2.4 As condições de associação

Em 29 empresas pesquisadas houve transferência de tecnologia do sócio estrangeiro para a empresa nacional. A frequência maior da contratação tecnológica deu-se no item "Cooperação Técnico-Industrial", seguido pelo item "Fornecimento de Tecnologia Industrial" (quadro 4).

QUADRO 4
NATUREZA DE CONTRATAÇÃO DE TECNOLOGIA

NATUREZA	%
Cooperação Técnico-Industrial	26
Fornecimento de Tecnologia Industrial	25
Serviços Técnicos Especializados	20
Licença de Uso de Marcas	16
Licença para Exploração de Patentes	13
TOTAL	100

Fonte: Pesquisa de campo.

Se avaliada a origem da tecnologia de processo usada pelas 29 empresas que adquiriram, em 72% dos casos ela é originária do sócio estrangeiro, 14% do sócio local e 10% de ambos. Quanto à tecnologia de produto, em 62% é originária do sócio estrangeiro, 17% do sócio local e 17% mista. Já a marca usada pela empresa e, em 52% dos casos, originária do sócio estrangeiro e 41% do sócio local.

No que diz respeito ao comércio exterior, em 25 empresas ocorreu, em algum grau, a importação de máquinas e equipamentos. Das empresas que realizaram importação, oito delas adquiriram maquinário e equipamento importado, total ou parcialmente, do parceiro estrangeiro ou empresa estrangeira do mesmo grupo. Dessas, cinco recorreram apenas parcialmente a empresas do grupo localizadas no exterior, como fornecedoras, enquanto que três delas realizaram suas importações recorrendo exclusivamente ao parceiro estrangeiro ou empresas do grupo.

É importante ressaltar que tais associações direcionam-se para o mercado externo. Das empresas pesquisadas, 25 delas também realizam exportação. Do total das vendas externas uma parte substantiva vai para empresas do mesmo grupo localizadas no exterior.

Um total de 17 empresas contou com recursos de financiamento nacional para se viabilizar, três contaram com recursos de agências internacionais ou estrangeiras, 13 gozaram de algum benefício fiscal ligado a programas setoriais e regionais, e 16 também usufruíram de outros incentivos fiscais.

QUADRO 5
PERÍODO ENTRE A DATA DOS PRIMEIROS CONTATOS
E A FORMAÇÃO DA PARCERIA

INTERVALO	EMPRESAS	
	Números	%
menos de um ano	6	18
um ano	19	58
dois anos	4	12
três anos	1	3
quatro anos	1	3
mais de quatro anos	2	1
TOTAL	33	100

Fonte: Pesquisa de campo.

Após a criação da "joint-venture", as empresas esperam, em geral, alguns meses ou anos 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 dois casos; e mais de quatro anos em quatro casos.

2.5 Resultados

Apresentamos uma síntese dos principais resultados encontrados na pesquisa, visando traçar um quadro básico de referência:

- No processo de realização da "joint-venture", na maioria dos casos a iniciativa de procurar o negócio foi do sócio brasileiro, ressaltando, também, que em 33% das empresas pesquisadas já existiam relações comerciais entre os sócios;
- O parceiro estrangeiro procura na associação, em geral, mercado e lucratividade, enquanto o parceiro nacional procura, como fatores principais, tecnologia e melhoria da competitividade no mercado local;

- c) O capital nacional é, em geral, majoritário nos casos das "joint-ventures" pesquisadas;
- d) na maior parte dos casos houve algum tipo de transferência de tecnologia do sócio estrangeiro para a empresa nacional;
- e) a transferência tecnológica foi ou está sendo efetuada da seguinte forma:

-Tecnologia de processo: 72% originária do sócio estrangeiro, 14% do sócio local e 10% de ambos;

-tecnologia de produto: 62% originária do sócio estrangeiro, 17% do sócio nacional e 17% mista;

-uso da marca: 52% originária do sócio estrangeiro e 41% do sócio local;

f) a pesquisa identifica a importância do componente tecnológico da "joint-venture", quando constata que 72% das empresas possuem departamentos de pesquisa e/ou mantêm convênios com centros de tecnologia e universidades;

g) embora 75% das empresas pesquisadas importaram máquinas e equipamentos, somente 25% dessas realizaram importações substanciais acima de 51% do total adquirido;

h) a maioria das empresas gozou de algum tipo de incentivo local, seja via linha de financiamento de banco de fomento, incentivos fiscais regionais ou setoriais ou outro tipo de benefício, tendo sido importante para a viabilidade do empreendimento;

i) a média de concorrentes por empresa pesquisada é bastante baixa, indicando grau elevado de concentração. Dez empresas pesquisadas contribuem com mais de 50% do mercado;

j) no que se refere ao comércio externo, ressalta-se o fato de que 60% das empresas exportam até 50% do total diretamente para o parceiro estrangeiro ou empresas do grupo no exterior;

l) existe grande concentração de empresas associadas nos ramos considerados mais tradicionais da atividade econômica, e que não representam a ponta do desenvolvimento tecnológico, como alimentação;

m) as áreas identificadas pelas empresas como de maior potencial para investimento associado foram: informática, química fina, petroquímica, biotecnologia, mecânica de precisão, bens finais e componentes eletroeletrônicos, automação comercial, têxtil e industrialização de matérias-primas para exportação.

n) as empresas pesquisadas têm, em geral, expectativa positiva em face da evolução do cenário político-econômico brasileiro, principalmente pela possibilidade de ampliação do mercado, decorrente da expectativa ligada ao crescimento econômico brasileiro;

o) todas as empresas pesquisadas alegaram dificuldades nas etapas de prospecção e de negociação para tornar viável o empreendimento em parceria.

Diante desse quadro geral de referência, indicando a situação do empreendimento de "joint-venture" no Brasil, sugerimos algumas propostas para uma política industrial da área.

3 CONCLUSÃO - 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:

- a) integrar as diversas entidades envolvidas na área, tais como CDI, Inpi, Cacex, Bacen, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Financiadora de Estudos e Projetos (Finep) e Ministério das Relações Exteriores (MRE), além de buscar uma articulação permanente destas com entidades diversas de apoio empresarial;
- b) definir e regulamentar a situação do empreendimento de "joint-venture" no país;
- c) incentivar sua formação, de maneira coerente com interesses nacionais, através da adoção de mecanismos de fortalecimento do sócio local, de estímulo à absorção e ao desenvolvimento tecnológico nas empresas;
- d) promover e direcionar os investimentos para setores/ramos econômicos e regiões-chave para o desenvolvimento nacional.

Os resultados obtidos na pesquisa permitem chegar a algumas proposições quanto aos instrumentos e mecanismos de política econômica que podem ser usados para a promoção de "joint-ventures", entre os quais citamos:

- a) estimular a empresa local para que ela busque, mais agressivamente, o mercado internacional, independentemente dos interesses das empresas do grupo, localizadas no exterior;
- b) facilitar as condições de entrada no país de equipamentos, componentes e matérias-primas acoplados a projetos de exportação, de transferência de tecnologia e de realização de "test-market";
- c) adotar mecanismos de simplificação dos processos de transferência de tecnologia no País e de estímulo à absorção e ao desenvolvimento tecnológico nos sócios locais;
- d) apoiar a associação de empresas de menor porte em setores de tecnologia de ponta, tais como química fina, biotecnologia, mecânica de precisão, etc.;
- e) 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;
- f) 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, a Empresa Privada Nacional/Estado/Empresa Multinacional ou, ainda, a Empresa Privada Nacional/Banco Brasileiro/Empresa Multinacional;

g) estimular a cooperação empresarial internacional em áreas complementares, como subcontratação, exportação e a participação de empresas nacionais em feiras e exposições no exterior.

4 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 1 ALONSO, F.R. **Agrupamentos complementares de empresas.** São Paulo, Resenha Universitária, 1981. 133p.
- 2 BYÉ, Maurice & BERNIS, Destanne de. **Relations économiques internationales; échanges internationaux.** 4.ed. Paris, Dalloz, 1977. 1168p.
- 3 KINDLEBERGER, Charles P. & LINDERT, Peter H. **Economie internationale.** Paris, Economia, 1978. 656p.

5 BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA

- 1 ASTOLFI, Andrea. **II contrato di joint venture; la disciplina giuridica del raggruppamenti temporanei di imprese.** Milano, A. Giuffrè, 1981. 1v.
- 2 ASTOLFI, Andrea. **II contrato internacional de joint venture.** *Rivista delle Società*, Milano, 22(5):863-7, set./ott. 1977.
- 3 BANCO CENTRAL DO BRASIL; relatório. Brasília, 1980-1986.
- 4 BAPTISTA, Luis Olavo. **Formação do contrato internacional.** *Revista de Direito Público*, São Paulo, 19(80):152-7, out./dez. 1986.
- 5 BAPTISTA, Luis Olavo. **Uma introdução às joint ventures.** *Vox Legis*, São Paulo, 15(169):1-38, jan. 1983.
- 6 BAPTISTA, Luis Olavo. **A joint venture; uma perspectiva comparatista.** *Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro, nova fase*, São Paulo, 20(42):39-59, abr./jun. 1981.
- 7 BIATO, F.A. **A transferência de tecnologia no Brasil.** Rio de Janeiro, IPEA/IPLAN, 1973. 1v.
- 8 BIVENS, Karen K. & LOVELL, Enid B. **Joint ventures with foreign partners.** New York, National Industrial Conference, 1966. 1v.
- 9 CAHIERS FRANÇAIS. **Les multinationales.** Paris, mars/avr. 1979.
- 10 CARREAU, Dominique et alii. **Droit international économique.** 2.éd. rev. aug. Paris, Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, 1980. 631p.
- 11 COISH, H.O. **Joint ventures and bilateral agreement.** *Canada Commerce*, Ottawa a, Jan. 1981.

- 12 CONSELHO DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL, Brasília. **Consolidação do modelo de joint venture.** Brasília, 1983. 3v.
- 13 DIAS, José Maria A.M. **Aspectos jurídicos das joint ventures internacionais.** *Fundação JP*, Belo Horizonte, 13(5/6):13-41, maio/jun. 1983
- 14 ERBER, F.S. **Problemas de tecnologia en el sector de los bienes de capital.** In: UNCTAD, Genebra. **Estudio monográfico de los principales productores de maquinaria industrial del Brasil.** Genebra, 1981. 1v.
- 15 FRANCO, G. Lawrence. **Joint international business ventures in developing countries; mystique and reality.** In: WILLIAMSON, R. et alii. **Latin American - US economic interactions.** Washington, American Enterp. Instit. for Publ. Policy Research, 1974.
- 16 FRIEDMAN, G. Wolfgang. **The contractual joint venture.** *Columbia Journal of World Business*, New York, 7(1)1972.
- 17 FRIEDMAN, G. Wolfgang & BEGUIN, Jean-Pierre. **Joint international ventures in developing countries.** New York, Columbia University Press, 1971. 1v.
- 18 HENDERSON, Dan Femmo. **Contract problems in US-Japanese joint ventures.** *Washington Law Review*, 39(3):479-515, Aug. 1964.
- 19 HENRIQUES, Hécliton Santini. **Investment and industrial cooperation between Europe and Latin America; support mechanisms and possibilities.** In: ECONOMIC/cooperation between Europe and Latin America; the search for new approaches. Boon, IRELA, 1987.
- 20 HUFBAUER, G.C. **The multinational corporation and direct investment.** In: KENEN, P.B., ed. **International trade and finance.** Cambridge, Cambridge University Press, 1975. p.253-318
- 21 HYMER, S. **The international operations of national firms: a study of direct foreign investment.** Cambridge, The MIT Press, 1976. 1v.
- 22 JOINT ventures. In: SEMINÁRIO SOBRE ASPECTOS JURÍDICOS-LEGAIS DAS NEGOCIAÇÕES EM COMÉRCIO EXTERIOR, 1., Brasília, 1981. **Anais...** Brasília, Ministério das Relações Exteriores, 1981. p.1-75.
- 23 JOINT ventures. **Informação Semanal CACEX**, Rio de Janeiro, 12(556):1-4, ago. 1977.
- 24 KIENBAUM CONSULTING GROUP & BOSSARD CONSULTANTS [Bélgica] **Ways and means to enhance the cooperation between Brazilian and EC-medium sized companies.** s.l., 1987.
- 25 LALL, S. & STREETEN, P. **Foreign investment, transnational and developing countries.** London, Macmillan, 1977. 1v.
- 26 LAMERS, E.A.A.M. **Joint ventures between Yugoslav and foreign enterprises.** s.l., Tilburg University Press, 1976. 1v.
- 27 LANGONI, Carlos Geraldo. **Política de associações com empresas estrangeiras.** *Diagnósticos APEC*, Rio de Janeiro, 2:301-6, 1978.

- 28 LINDA, Romo. Firmes multinationales de dernière generation et nouvelles concurrences structurantes. **Chroniques d'Actualité de la S.E.D.E.I.S.**, Paris, 33(12):427-37, dec. 1985.
- 29 LOPEZ, José Alberto. Joint venture; um estudo comparado. **Revista Brasileira de Contabilidade**, 16(59):27-9, out./dez. 1986.
- 30 MAZZOLINI, Renato. **Government controlled enterprises, international strategy and policy decisions**. Chichester, J.Wiley, 1979. 1v.
- 31 MEYNEN, J. et alli. Joint venture revisited. **Columbia Journal of World Business**, New York, Spring 1966.
- 32 NAÇÕES UNIDAS, Nova York. **Manual on the establishment of industrial joint venture agreements in developing countries**. New York, 1971. 1v.
- 33 NEGOCIAÇÃO e renegociação dos contratos de joint ventures. In: SEMINÁRIO SOBRE ASPECTOS JURÍDICOS-LEGAIS DAS NEGOCIAÇÕES EM COMÉRCIO EXTERIOR, 4., Brasília, 1985. Brasília, Ministério das Relações Exteriores, 1985. p.117-96.
- 34 NESS JÚNIOR, W.L. A participação acionária local nas subsidiárias de empresas multinacionais: o caso brasileiro. **Revista Brasileira de Mercado de Capitais**, Rio de Janeiro, 1(1):37-64, jan./fev. 1975.
- 35 OLIVEIRA, José Carlos Costa. Joint venture; alternativa para o comércio internacional. **Rumos do Desenvolvimento**, Rio de Janeiro, 7(41):14-6, maio/jun. 1983.
- 36 OLIVEIRA, José Carlos Costa. Joint venture; uma estratégia para o desenvolvimento de novos negócios. **Fundação JP**, Belo Horizonte, 13(5/6):2-12, maio/jun. 1983.
- 37 OMAN, Charles. Changing international investment strategies; the news forms of investment in developing countries. In: MEETING OF EXPERTS ON FOREIGN INVESTMENTS AND ITS IMPACT ON DEVELOPMENT, 2., Paris, 1981. Paris, OCDE, 1981.
- 38 ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DEVELOPPMENT ÉCONOMIQUE, Paris. **Changing international investment strategies**. Paris, 1982.
- 39 ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DEVELOPPMENT ÉCONOMIQUE, Paris. **Transfer of technology by multinational corporations**. Paris, 1977. 1v.
- 40 PAPAVALASSIOU, Nicolaos. Joint ventures - the aims of business development. **Intereconomics**; review of international trade and development, Hamburg (2) 1975.
- 41 RAINELLI, M. **La multinationalisation des firmes**. Paris, Economica, 1979. 1v.
- 42 ROBOCK, Stefan H. Controlling multinational enterprises; the Brazilian experience. **Journal of Contemporary Business**, Seattle, 6(4) 1977.
- 43 ROBOCK, Stefan H. & SIMMONDS, Kenneth. **International business and multinational enterprises**. Homewood, R.D. Irwin, 1973. 652p.
- 44 SIMONSEN, M.H. **O sistema brasileiro de incentivos fiscais**. Rio de Janeiro, FGV, EPGE, 1974. (Ensaio Econômico da EPGE, 12).
- 45 TAVARES, M.C. & TEIXEIRA, A. **A internacionalização do capital e as multinacionais na indústria brasileira**. 1982. (Ensaio sobre a Civilização Brasileira, 29).
- 46 VASCONCELLOS, Gláucia Maria. **Les investissements directs étrangers au Brésil**. Paris, s.ed., 1981. 1v. Monografia de DEA da Université de Paris I.
- 47 VERNON, R. International investment and international trade in the product cycle. **Quarterly Journal of Economics**, New York, May 1966.
- 48 WELLS, Louis T. joint venture; sucessful handshake or painful heachache? **European Business**, Paris (38):73-9, Summer 1973.
- 49 WRIGHT, R.W. & RUSSEL, C.S. Joint ventures in developing countries; realities and responses. **Columbia Journal of World Business**, New York, 10(2):74-80, Summer 1975.
- 50 ZONINSEIN, Jonas. **Política industrial, joint venture e exportações - a experiência brasileira**. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1986. 77p.