

S
UFRJ/IEI
TD29

Universidade Federal do Rio de Janeiro

043903-7

Instituto de Economia Industrial

TEXTO PARA DISCUSSÃO Nº 29

Joint Ventures (JV) na industria
lização brasileira: Notas para
o estudo das formas do capital

*Jonas Zoninsein
Aloisio Teixeira*

Outubro/1983

LIA HASENCLEVER
1983

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA INDUSTRIAL

JOINT VENTURES (JV) NA INDUSTRIALIZAÇÃO BRASILEIRA:
NOTAS PARA O ESTUDO DAS FORMAS DO CAPITAL

Jonas Toninsein
Aloisio Teixeira

1983



43 - 016243

anpec
ANPEC - Associação Nacional
de Empresas de
Pesquisa Econômica
1970 - 1980

Este trabalho foi impresso
com a colaboração da ANPEC
e o apoio financeiro do PNPE

PROGRAMA NACIONAL DE
PNPE
PESQUISA ECONÔMICA

ZONINSEIN, Jonas & TEIXEIRA, Aloisio

Joint Ventures (JV) na industrialização brasileira: notas para o estudo das formas do capital - Rio de Janeiro . Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Economia Industrial, 1983.

33 p. - (Texto para discussão, n. 29).

1. Introdução

A moderna teoria do crescimento da firma (1) associa o impulso na direção da realização de investimentos no exterior predominantemente à dinâmica das indústrias oligopolistas. A exportação de capital pelas firmas oligopolistas sucede à exportação de mercadorias, como resultado da pressão da concorrência intensificada nestas indústrias. A indústria oligopolista se move na direção de mercados e espaços econômicos cada vez mais amplos. Do espaço regional passa ao mercado nacional e deste para os espaços externos. A dinâmica das indústrias oligopolistas impõe a necessidade de, através de investimentos no exterior, encontrar escoadouros para o potencial de acumulação das firmas — definido pelo montante de fundos de que dispõem para investir, assegurar o suprimento de insumos integrando verticalmente a produção e penetrar em mercados nacionais protegidos.

A medida em que indústrias nacionais oligopolistas de diferentes países se tornam progressivamente orientadas para o exterior, a dependência mútua entre as firmas destas indústrias nacionais se estende no espaço e o seu confronto passa a ser decidido na arena internacional. Isto introduz um novo determinante geral do investimento externo — qual seja, a concorrência oligopolista internacional.

É neste contexto de estruturação de uma indústria internacional que surge a questão das barreiras à entrada de firmas em novos espaços industriais nacionais e dos mecanismos para superar estas barreiras. O estabelecimento de uma JV expressa os mesmos fatos que levam uma firma internacional a estabelecer subsidiárias no exterior. Cabe, contudo, identificar no âmbito das estratégias de crescimento das firmas internacionais os fatores que as levam a em-

(*) Versão Preliminar.

(**) IEI-FEA/UFRJ. Agradecemos a Ricardo Cicchelli e Ronaldo Fiani por sua valiosa contribuição como assistentes de pesquisa.

Para efeitos de estabelecer uma primeira diferenciação no comportamento dos atores acima mencionados poder-se-ia argumentar que as vantagens das firmas e governos locais são primariamente de natureza política. Enquanto as vantagens competitivas das firmas internacionais tendem a ser de natureza tecnológica e referidas à sua presença nos mercados mundiais, refletindo inclusive o maior avanço da formação de capital nos países centrais de onde se originam — as vantagens competitivas dos parceiros locais tendem a ser de caráter nacional (2). Desta forma, certos objetivos nacionais, tais como, por exemplo, geração de emprego, desenvolvimento tecnológico autônomo e geração de divisas, passam a fundamentar o uso discriminatório, favorável aos sócios locais, dos instrumentos de política financeira e industrial.

Entre os principais fatores específicos (mas não mutuamente excludentes) determinantes da preferência das firmas internacionais por formar joint ventures com parceiros locais nas economias periféricas encontramos os seguintes:

- a facilidade no acesso ao conhecimento dos hábitos locais de consumo e aos sistemas locais de comercialização e distribuição, o qual adquire importância especialmente no caso das firmas com elevados gastos de P&D e cujas linhas de produção tendem a se diversificar mais rapidamente que a capacidade para desenvolver habilidades na área de comercialização;

- a complementação de recursos financeiros e gerenciais e a redução do risco derivado da operação em um determinado país, por parte de firmas internacionais menores e/ou que adotam estratégias de follow the leader e exchange of threats, relacionadas com seu confronto com firmas oligopolistas líderes em várias indústrias nacionais simultaneamente, tal como vem ocorrendo especialmente desde fins dos anos 60;

- a facilidade no acesso à produção local de insumos, às habilidades locais na área administrativa, ao mercado de trabalho, às leis e práticas administrativas, às instituições e autoridades governamentais;

prender novas atividades em associação com parceiros locais nas economias em desenvolvimento.

As joint ventures internacionais nos países em desenvolvimento permitem que duas ou mais firmas ou grupos econômicos compartilhem a propriedade e as funções dos ativos de capital, os riscos, os lucros e o processo de tomada de decisões relativos a uma empresa ou um projeto de investimento. Através do envolvimento num empreendimento associado as firmas participantes — que enquanto tais continuam a manter suas individualidades — buscam agrupar suas forças para a realização de novas atividades econômicas.

O objetivo deste trabalho é identificar a presença das joint ventures na atual estrutura industrial brasileira e tentar um exame preliminar das hipóteses e evidências necessárias à interpretação deste fenômeno. Na medida em que este objetivo seja atingido, algumas implicações para a política industrial deverão tornar-se aparentes.

2. As joint ventures de crescimento das firmas internacionais, das firmas locais e dos governos locais nas economias periféricas

Para efeito de enquadrar as joint ventures internacionais nos países periféricos dentro do processo de crescimento da firma é conveniente considerar pelo menos as óticas específicas de três principais atos: (1) as firmas internacionais originárias das economias centrais, (2) as firmas locais privadas dos países hospedeiros e (3) os governos locais e as empresas estatais nos países hospedeiros.

Não é um exagero afirmar, entretanto, que entre estes atos predomina um interesse básico comum na formação de joint ventures, apesar de existirem importantes divergências e tensões entre os mesmos, com diversas características. Este interesse comum se expressa na intensificação do processo de formação de capital nas economias periféricas e na obtenção dos rendimentos derivados dos investimentos realizados. As divergências e tensões entre estes atores dizem respeito ao grau de controle exercido sobre as funções do financiamento, da produção e da comercialização, tendo em vista obter vantagens na apropriação dos frutos do investimento.

- o acesso às fontes locais de financiamento, especialmente nos países onde exista legislação restritiva a este respeito com relação ao capital estrangeiro;

- o maior controle do mercado local e do comportamento de competidores potenciais, assim como a prevenção de um possível esforço de absorção por parte dos mesmos, ao torná-los sócios nos empreendimentos associados;

- a necessidade de atender às imposições dos governos locais, quando esta é a única forma de assegurar o acesso a uma oportunidade de investimento; nestas circunstâncias a jv pode ser imposta ao investidor estrangeiro através de mecanismos legais, de medidas e restrições econômicas e administrativas específicas (licenças, impostos, alocação de divisas, etc), através de programas setoriais que definam as condições de entrada, ou quaisquer outros mecanismos que especifiquem as atividades consideradas prioritárias em termos da propriedade e do controle por nacionais;

- a prevenção das pressões de sentimentos nacionalistas, mesmo quando os governos locais não adotam medidas específicas de estímulo às jv; neste caso, as jv podem estar sendo utilizadas para simbolizar a convergência entre os interesses locais e do capital estrangeiro e/ou para eliminar as pressões de firmas privadas locais que sejam competidores potenciais.

Do ponto de vista dos governos locais e/ou das firmas locais nos países hospedeiros, os principais fatores de estímulo à formação das jv com firmas internacionais (de novo, não excludentes entre si) seriam os seguintes:

- tanto do ponto de vista dos governos locais como das firmas locais, as jv são identificadas como um instrumento para acelerar a transferência de tecnologia, graças ao acesso ao arsenal de cursos técnicos e administrativos da firma internacional, incluindo eventualmente até mesmo os departamentos de pesquisa e laboratórios da matriz da firma internacional, aos canais de suprimento de equipamentos, componentes e insumos e de comercialização da produção;

- do ponto de vista do governo local, as vantagens das jv, relativamente ao caso das subsidiárias e filiais das firmas internacionais, estão também associadas ao maior controle nacional — exercício do a nível empresarial — nas decisões de produção e administração das empresas e, portanto, na utilização dos recursos do país;

- ainda dentro da ótica do governo do país hospedeiro as vantagens das jv dizem respeito ao seu impacto positivo (comparativamente às subsidiárias com propriedade integral das firmas internacionais) sobre o balanço de pagamentos, devido ao menor nível de remessas futuras de lucros às matrizes;

- consideradas dentro da ótica estrita das firmas locais, a sua participação em jv com firmas internacionais seria vantajosa pelo fato de criar ou ampliar as oportunidades de acesso aos mercados externos; isto porque permitiria a utilização pelo sócio local dos canais internacionais de comercialização e dos requerimentos de qualidade e especificações técnicas supridos pelo sócio estrangeiro, o uso da influência política das firmas multinacionais no sentido de tornar mais flexíveis as barreiras protecionistas nos seus países de origem e também pelas implicações favoráveis, no plano das inovações e dos custos de produção, para a competitividade das firmas locais nos mercados externos;

- considerado ainda o interesse exclusivo do sócio local, as jv surgem como mecanismo para ampliar os aportes de recursos financeiros externos, exigíveis e não exigíveis, destinados à formação de capital;

- finalmente, as firmas locais podem interessar-se na formação de jv com firmas internacionais de modo a eliminar barreiras à entrada em certas atividades, a associar-se com competidores potenciais e/ou a compartilhar os lucros extras derivados da propriedade de patentes e marcas, da superioridade tecnológica, de posições monopolistas ou de liderança nos mercados e da proteção tarifária em atividades controladas por firmas internacionais.

O conjunto dos fatores acima relacionados constitui, no essencial, o universo de motivações que as firmas internacionais, as

firmas locais e os governos locais utilizam para enquadrar as jv em suas respectivas estratégias de crescimento. Cada jv ou grupo de jv possui uma lógica resultante de uma certa combinação parcial destes fatores. Somente o estudo de casos e de ramos industriais específicos pode, entretanto, fornecer indicações a respeito de quais interesses estão sendo perseguidos pelos diferentes atores, em cada uma das circunstâncias. Da mesma forma, a avaliação crítica com respeito a efetividade das vantagens assinaladas depende do exame das experiências concretas de jv no Brasil, o qual se encontra ainda num estado embrionário. Na parte final deste trabalho, apresenta-se algumas idéias preliminares com respeito ao papel efetivo das jv como instrumento da transferência de tecnologia.

3. A evidência sobre a disseminação das jv a nível internacional e na indústria brasileira

Os dados apresentados a seguir mostram que não existe uma preferência absoluta das firmas internacionais por constituir, fora dos países de origem, subsidiárias onde detenham a propriedade integral do capital. Na tabela 1, observa-se que quase 40% de todas as subsidiárias das firmas manufatureiras norte-americanas estabelecidas fora da economia americana entre 1900 e 1967 envolveram a participação em jv. A mesma fonte desta tabela assinala que acima de 60% destas jv estavam localizadas em países nos quais as firmas internacionais poderiam optar livremente por subsidiárias onde possuíssem integralmente o capital. Com base nas mesmas fontes primárias utilizadas para a tabela 1, Wells (1973) assinala que, das 187 firmas então consideradas, 67 tinham em 1963 parceiros locais do setor privado em mais de 40% de suas subsidiárias, em países nos quais as firmas norte-americanas poderiam igualmente escolher livremente o padrão de propriedade a adotar. Franko (1974), a partir da atualização das fontes primárias já mencionadas, indica que das 187 firmas, somente 25 delas nunca havia formado até 1971 uma jv com um parceiro local nos países hospedeiros.

Oman (1982) enfatiza que a partir dos anos 50 ocorreu uma intensificação da tendência na direção da associação de capitais à escala internacional e da formação de jv. A tabela 2 apresenta evi-

dências neste sentido relativas aos países em desenvolvimento. Como se pode verificar, esta tendência é particularmente acentuada no caso de firmas internacionais européias e japonesas e para aqueles tipos de associação em que a firma internacional detém uma participação minoritária no capital da subsidiária (entre 50% e 5%). Com relação ao caso dos investimentos das firmas japonesas nos países em desenvolvimento, Oman (1982) assinala com dados relativos a 1977 e 1978 que de 937 firmas estabelecidas em seis países asiáticos (Filipinas, Tailândia, Malásia, Singapura, Hong-Kong e Coreia do Sul), somente em 332 (isto é, 36%) as matrizes possuíam mais de 50% do capital.

Num artigo mais recente, Franko (1982) destaca que a maior aceitação de participações minoritárias pelas firmas internacionais norte-americanas nos investimentos fora dos EUA ocorreu particularmente a partir do início da década dos 70 e constituiu-se como um fenômeno restrito aos países em desenvolvimento, em particular, Iran, México, Brasil, Índia e Filipinas.

A tentativa de quantificar a presença das jv na estrutura industrial brasileira esbarra, de saída, no obstáculo constituído pela existência de um número relativamente pequeno de pesquisas sobre o capital estrangeiro no país, com base em levantamento primário de dados. Um primeiro esforço neste sentido é aqui empreendido com base nos dados procedentes do Guia Interinvest (5a. edição, 1983). Inicialmente identificou-se o conjunto de empresas instaladas no Brasil que resultam de alguma forma de associação entre capital local e capital estrangeiro e que podem, portanto, ser designadas como jv. Em seguida procedeu-se a um cruzamento deste conjunto com as empresas listadas no "Quem é Quem", da revista Visão, em sua edição de agosto de 1982, que fornece informações mais detalhadas sobre as firmas que relaciona. Daí resultaram nove tabelas que são apresentadas a seguir e que retratam, com base em distribuições de frequência, a evidência empírica sobre a presença de jv no país.

As tabelas de 3 a 5 tomam por base o Guia Interinvest e trabalham com o universo de jv ali localizadas, totalizando 1.420 empresas. A tabela 3 apresenta a distribuição de frequência deste universo, por país de origem do sócio estrangeiro e de acordo com o tipo de sócio nacional (privado, estatal, privado + estatal, ou outra

TABELA 1

Padrão de propriedade das subsidiárias de firmas manufatureiras norte-americanas estabelecidas entre 1900 e 1967 (número e %)

País ou Região	95% e mais do capital da subsidiária		Joint Venture (a)		Total	
	nº	%	nº	%	nº	%
Fora dos EUA	2923	61,7	1812	38,3	4735	100,0
Fora dos países desenvolvidos (b)	824	53,9	704	46,1	1528	100,0
América Latina	667	55,5	535	44,5	1202	100,0
Brasil	117	63,2	68	36,8	185	100,0

FONTE: Vaupel, James W. e Curham, Joan P., *The Making of Multinational Enterprise: A Sourcebook of Tables Based on a Study of 187 Major U.S. Manufacturing Corporations* (Harvard Business School, Division of Research, 1969, Boston). Os dados referem-se às subsidiárias no estrangeiro de 187 entre as principais firmas manufatureiras norte-americanas. A amostra escolhida cobriu aproximadamente todas as operações de subsidiárias no exterior controladas por firmas norte-americanas. As firmas foram escolhidas através de dois critérios: 1) a firma participava da lista das 500 maiores firmas industriais norte-americanas, publicada pela revista *FORUNE* nos anos de 1964 e 1965; 2) no ano de 1964 a matriz norte-americana possuía pelo menos 25% do capital de subsidiárias localizadas em 6 ou mais países estrangeiros.

(a) Subsidiárias nas quais as firmas multinacionais possuem menos de 95% e mais de 5% do capital foram consideradas joint ventures.

(b) Os países desenvolvidos incluem os países da Europa, Canadá, África do Sul, Rodésia, Austrália, Nova Zelândia e Japão.

TABELA 2

Padrões de Propriedade de 1276 filiais manufatureiras (a) de 391 firmas transnacionais estabelecidas nos países em desenvolvimento, por período em que foram estabelecidas, 1951-1975 (número)

Nome do país e tipo de propriedade	Antes de 1951		1951-1960		1961-1970		1971-1975	
	nº	%	nº	%	nº	%	nº	%
Filiais de 180 firmas norte-americanas								
Número total	214		229		281		303	
95% e mais entre 95 e 50%	125		102		105		140	
50%-50%	26		49		54		54	
de 5% a menos de 50%	12		18		32		34	
desconhecido	24		43		61		65	
	27		17		29		10	
Filiais de 135 firmas europeias e inglesas								
Número total	266		244		416		694	
95% e mais entre 95 e 50%	104		77		87		131	
50%-50%	41		49		65		114	
de 5% a menos de 50%	14		16		46		46	
desconhecido	26		68		149		292	
	81		34		69		111	
Filiais de outras 76 firmas transnacionais (principalmente japonesas)								
Número total	73		42		159		279	
95% e mais entre 95 e 50%	20		7		17		17	
50%-50%	6		11		20		23	
de 5% a menos de 50%	9		3		10		21	
desconhecido	12		18		106		207	
	26		3		6		11	

FONTE: United Nations, Commission on Transnational Corporations, *Transnational Corporations in World Development: A Re-examination*; New York, 1978, com dados fornecidos pelo Harvard Multinational Enterprise Project.

(a) As filiais das firmas norte-americanas são aquelas nas quais a propriedade é mantida diretamente pela matriz; as filiais das firmas europeias, inglesas e japonesas incluem também aquelas filiais cuja propriedade é mantida indiretamente via outras filiais.

juv, onde o capital nacional pode ser privado e estatal), discriminando ainda as faixas em que se situa o percentual de participação do sócio nacional. Do total de 1.420 empresas, existem 90 (6,3%) não identificadas, das quais em 31 não foi possível identificar nem o país de origem nem o percentual de participação do sócio local e em 59 não foi possível identificar apenas este percentual.

Considerando as informações constantes da tabela 3 pode-se observar duas ordens de problemas. Quando tomamos como referência o país de origem, a frequência de juv obedece a seguinte ordenação:

Europa Ocidental	789 (55,6%)
EUA e Canadá	261 (18,4%)
Japão	136 (9,6%)
3º Mundo	98 (6,9%)
Europa Oc. + EUA e Canadá	46 (3,2%)

Quando a referência é em relação ao sócio nacional, observamos que 1.000 juv, ou seja 70,4% do total, resultam de associações com empresas privadas e 213, de associações (juv de 2a. geração) com juv nas quais o sócio local são empresas privadas nacionais que possuem 50% ou mais do capital. As juv nas quais os sócios locais são exclusivamente empresas estatais são apenas 27, ou seja, 1,9% do total.

Outra observação importante, resultante da tabela 3, é que, em todos os grupos, a maior incidência de juv ocorre quando o sócio local possui 50% e mais do capital. Assim, quando o sócio local é uma empresa estatal, 81,5% dos casos (22 em 27) referem-se a juv em que a participação do sócio local é igual ou superior a 50% do capital; no caso de estatal + privada, é de 93,3% (28 em 30). E para o total das 1.330 juv identificadas, em 1.017 (76,5%) corresponde a casos em que o sócio local detém parcela do capital igual ou maior que 50 por cento.

Em linhas gerais, podemos destacar da tabela 3 três conclusões. A primeira nos dá idéia de que o capital estrangeiro ainda preferiu a forma de filial fechada à associação com empresas locais; a evidência para esta afirmativa deriva do fato de que das quase 9.000 empresas estrangeiras, em menos de 1.500 ocorre a associação. A se-

gunda, nos diz que os casos de associação registrados referem-se efetivamente a juv, o que é confirmado pela elevada incidência de empresas em que a participação do sócio local é superior a 50% do capital. Finalmente, a terceira conclusão é que fica desautorizada qualquer hipótese que considere as juv como um fenômeno restrito à órbita das empresas estatais.

Passemos agora à tabela 4. Esta nos dá a distribuição de frequência setorial das juv, de acordo com o tipo de sócio nacional (vistos estes do mesmo modo que a tabela anterior). Reaparecem aqui as 90 empresas cujo percentual de participação dos sócios locais não foi identificado. Os resultados obtidos indicam claramente que é no setor dinâmico e moderno da indústria de transformação (mecânica e elétrica e química e farmacêutica) que se verifica a ocorrência do maior número de juv: 554, ou seja, 39% do total. Destas, 424 (30% do total) são de associações cujo parceiro local são empresas privadas. A elevada incidência de juv em comércio e serviços decorre da inclusão neste setor, das empresas de participação e administração que, como vimos, são as holdings de grupos estrangeiros cujos investimentos distribuem-se, de fato, pelos demais setores.

A tabela 5 resulta do cruzamento das duas anteriores, apresentando, portanto, a distribuição de frequência das juv por países de origem e por ramo de atividade. As não identificadas aqui se limitam às 31 para as quais não foi possível determinar a procedência do capital do sócio estrangeiro (embora, neste caso, tenha sido possível localizar o ramo em que operam). Esta tabela nos permite chegar a algumas conclusões complementares, tais como: a distribuição de frequência setorial para juv com capitais na Europa Ocidental mantém-se bem próxima da distribuição do total das juv (última coluna), o que não indica necessariamente um padrão estrutural, já que mais de 50% das juv localizadas encontram-se neste caso; existe, no entanto, um padrão uniforme de distribuição para os quatro grupos de países em que existem ocorrências de juv em todos os setores com valores significativos; os maiores desvios encontrados podem ser explicados, no caso dos Estados Unidos, por uma maior concentração em química e farmácia e uma menor em comércio e serviços, no caso do Japão, por uma maior concentração em agricultura, pecuária e alimentos e em mecânica e elétrica, e uma menor em comércio e serviços, e, no caso do Terceiro

Mundo, por u'a maior concentração em comércio e serviços e menor em mecânica e elétrica; os ramos em que existem menores desvios em relação ao padrão uniforme são mineração, metalurgia e petróleo, e têxtil e calçados.

As tabelas 6 e 7 completam o levantamento de jv existentes no país, apresentando as 101 empresas decorrentes de associações de 3a., 4a., 5a. e 6a. gerações, tendo em vista identificar a participação estatal em quaisquer jv de geração anterior (tabela 6) e o ramo de atividades em que operam (tabela 7). A primeira destas tabelas constata a inexistência de participação estatal em qualquer jv de 3a., 4a., 5a. e 6a. gerações; a segunda mostra que quase a metade das firmas está classificada em comércio e serviços, o que se explica em parte pela inclusão, neste ramo, das holdings das empresas estrangeiras.

As tabelas 8 e 9 são constituídas a partir da interseção do universo de jv identificadas no Guia Interinvest com a relação de empresas analisadas pelo "Quem é Quem" da revista Visão. Resulta daí um total de 433 firmas com as quais se formam dois subconjuntos examinados separadamente: o das jv sem participação estatal (tabela 8) e com participação estatal (tabela 9). A vantagem do uso desta amostra reside, antes de mais nada, na sua representatividade, uma vez que a relação do "Quem é Quem" engloba as maiores empresas atuando no país; mas, também, por permitir uma classificação mais desagregada a nível setorial.

Começemos pela tabela 8, que apresenta a distribuição setorial das jv, sem participação estatal, por país de origem do sócio estrangeiro. Pode-se observar que quando a referência é a origem do capital, a distribuição se mantém bastante assemelhada à da tabela 3, que trabalhava com o universo por inteiro; a exceção é constituída pelas jv com países do Terceiro Mundo cuja participação cai significativamente. Quando a referência passa a ser o ramo de atividade, pode-se observar que quase 70% dos casos (259 firmas) estão localizados na indústria de transformação, sendo que quase a metade (176 firmas) em apenas seis setores: mecânica, metalurgia, material de transporte, produtos alimentícios, material elétrico e química e petroquímica.

A tabela 9 nos fornece as mesmas informações, apenas para as jv com participação estatal, e aqui a distribuição é muito concentrada, qualquer que seja a referência. Do ponto de vista setorial, quase 40% dos casos envolvem firmas no ramo químico e petroquímico e, dos demais, só são expressivas as associações em metalurgia e mineração. Em conjunto, estes três casos correspondem a mais de 60% do total. Do ponto de vista da origem do capital, quase a totalidade corresponde a associações com capitais procedentes dos Estados Unidos, Europa Ocidental e Japão. Este quadro confirma análises anteriores onde se observou a existência de políticas específicas para a constituição de jv exatamente nestes três setores, impulsionadas a partir da Petroquímica e da Companhia Vale do Rio Doce.

As tabelas 10 e 11 completam as informações anteriores apresentando as jv incluídas na relação das 500 maiores empresas do país, segundo o "Quem é Quem" da revista Visão. A tabela 10 nos dá a distribuição setorial de frequência, de acordo com a classificação ordenada segundo o valor do patrimônio líquido. A tabela 11 nos diz quantas destas jv tem participação estatal e quantas não tem, confirmando o resultado a hipótese relativa ao peso e importância das associações entre capital estrangeiro e privado nacional (37 casos em 52).

TABELA 7

Distribuição de frequência das Joint Ventures de acordo com o país de origem do sócio estrangeiro e com o setor

Setor	Fonte: Guia Interinvest, Janeiro de 1983.																						
	Agricultura + Pecuária + Prod. Alimentícios	Mineração + Metalurgia + Petróleo	Indústrias Mecânica e Elétrica	Indústrias Química e Farmacêutica	Indústrias Têxtil e do Calçado	Comércio e Serviços	TOTAL	1	2	3	4												
Procedência da Participação estrangeira	26	37	72	57	3	65	260	789	9	29	136	98	1	46	1	10	2	5	1	2	31	1420	
EUA e Canadá	4	7	2	8	-	-	11	24	29	29	24	52	1	16	1	2	1	1	1	2	1	16	452
Europa Ocid.	24	18	42	22	21	6	24	22	8	-	6	3	-	1	-	-	-	-	-	-	-	34	
Outros Países Desenvolvidos	4	4	9	9	9	3	52	9	-	-	3	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	195	
Internacional	2	7	2	22	9	21	260	91	-	-	-	-	-	5	-	1	2	2	1	1	1	359	
Japão	10	15	9	9	9	9	98	22	8	8	6	3	-	5	-	1	2	2	1	2	31	1420	
Tercelro Mundo	4	15	9	9	9	9	98	22	8	8	6	3	-	5	-	1	2	2	1	2	31	1420	
EUA e Canadá + Terceiro Mundo	4	15	9	9	9	9	98	22	8	8	6	3	-	5	-	1	2	2	1	2	31	1420	
EUA e Canadá + Europa Ocid.	4	15	9	9	9	9	98	22	8	8	6	3	-	5	-	1	2	2	1	2	31	1420	
EUA e Canadá + Japão	4	15	9	9	9	9	98	22	8	8	6	3	-	5	-	1	2	2	1	2	31	1420	
Europa Ocid. + Japão	4	15	9	9	9	9	98	22	8	8	6	3	-	5	-	1	2	2	1	2	31	1420	
Europa Ocid. + Outros Países Desenvolvidos	4	15	9	9	9	9	98	22	8	8	6	3	-	5	-	1	2	2	1	2	31	1420	
Europa Ocid. + Terceiro Mundo	4	15	9	9	9	9	98	22	8	8	6	3	-	5	-	1	2	2	1	2	31	1420	
Japão e Terceiro Mundo	4	15	9	9	9	9	98	22	8	8	6	3	-	5	-	1	2	2	1	2	31	1420	
TOTAL	26	37	72	57	3	65	260	789	9	29	136	98	1	46	1	10	2	5	1	2	31	1420	

TABELA 6

Joint ventures de 3ª, 4ª, 5ª e 6ª gerações e tipo de sócio nacional

Tipo de Joint venture	3ª Geração	4ª Geração	5ª Geração	6ª Geração	Total
Com Participação Es total em qualquer JV anterior	-	-	-	-	-
Sem Participação Es total em qualquer JV anterior	75	18	6	2	101
TOTAL	75	18	6	2	101

Fonte: Guia Interinvest, Janeiro de 1983

TABELA 7

Joint Ventures de 3ª, 4ª, 5ª e 6ª gerações e setor

Tipo de Joint venture	3ª Geração	4ª Geração	5ª Geração	6ª Geração	Total
Agricultura + Pecuária + Prod. Alimentícios	9	5	2	1	17
Mineração + Metalurgia + Petróleo	12	4	3	-	19
Indústrias Mecânica e Elétrica	8	1	-	-	9
Indústrias Química e Farmacêutica	7	2	-	-	9
Indústrias Têxtil e do Calçado	-	-	-	-	-
Comércio e Serviços	39	6	1	1	47
TOTAL	75	18	6	2	101

Fonte: Guia Interinvest, Janeiro de 1983.

TABELA 8

Distribuição de frequência das joint ventures sem participação estatal (lista VISAO), de acordo com o país de origem do sócio estrangeiro e com o setor

Setor da J.V. (sem participação estatal)	Procedência da Participação Estrangeira										TOTAL
	Europa Ocidental	Japão	Outros Países Desenvolvidos	Internacional	Tercelairo Mundo	Europa Ocidental + Japão + Europa Ocidental	Europa Ocidental + Japão + Tercelairo Mundo	Japão + Europa Ocidental + Tercelairo Mundo	Japão + Tercelairo Mundo	Não Identific.	
Agricultura e Silvicultura	5	2	3	1	1	3	1	1	1	1	23
Mineração	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	7
Produtos minerais não metálicos	1	8	1	1	1	1	1	1	1	1	12
Metallurgia	8	20	3	1	1	1	1	1	1	1	34
Química	7	24	4	1	1	1	1	1	1	1	40
Material Eléctrico-Electrónico	2	11	7	1	1	1	1	1	1	1	24
Material de Transporte	10	14	2	1	1	1	1	1	1	1	30
Madeira	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	5
Móveis e artigos de decoração	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2
Papel e Papelão	2	3	1	1	1	1	1	1	1	1	7
Borracha	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
Course e Peles	-	2	1	1	1	1	1	1	1	1	7
Química e Petrolquímica	6	13	1	1	1	1	1	1	1	1	22
Produtos farmacêuticos, medicinais e veterinários	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4
Produtos de perfumaria, higiene doméstica, velas, etc.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	11
Plásticos e derivados	4	3	3	1	1	1	1	1	1	1	11
Têxtil (Fiação e tecelagem)	-	8	2	1	1	1	1	1	1	1	11
Calçados, têxteis e vestuário	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	5
Produtos Alimentícios	6	12	4	1	1	1	1	1	1	1	26
Bebidas	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3
Puro	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4
Editorial e Gráfica	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	4
Indústrias Diversas	4	10	3	1	1	1	1	1	1	1	17
Construção e Engenharia	2	18	2	1	1	1	1	1	1	1	26
Transporte e Armações	1	-	-	1	1	1	1	1	1	1	4
Serviços Públicos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	19
Crédito	4	9	2	1	1	1	1	1	1	1	24
Serviços em geral	4	9	2	1	1	1	1	1	1	1	24
Administração e Participação	2	7	2	1	1	1	1	1	1	1	17
TOTAL	76	196	40	4	13	9	21	11	5	1	379

Fonte: "Joint é Quem", VISAO, agosto de 1982.

TABELA 9

Distribuição de frequência das joint ventures com participação estatal (lista VISAO) de acordo com o país de origem do sócio estrangeiro e com o setor.

Setor da J.V. (com participação estatal)	Procedência da Participação Estrangeira										TOTAL
	Europa Ocidental	Japão	Outros Países Desenvolvidos	Internacional	Tercelairo Mundo	Europa Ocidental + Japão + Europa Ocidental	Europa Ocidental + Japão + Tercelairo Mundo	Japão + Europa Ocidental + Tercelairo Mundo	Japão + Tercelairo Mundo	Não Identific.	
Agricultura e Silvicultura	-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
Mineração	-	3	2	1	1	1	1	1	1	1	6
Produtos minerais não metálicos	-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Metallurgia	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	6
Química	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	4
Material Eléctrico-Electrónico	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
Madeira	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Móveis e artigos de decoração	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Papel e Papelão	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	4
Borracha	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Course e Peles	5	4	5	1	1	1	1	1	1	1	21
Química e Petrolquímica	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
Produtos farmacêuticos, medicinais e veterinários	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Produtos de perfumaria, higiene doméstica, velas, etc.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Plásticos e derivados	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Têxtil (Fiação e tecelagem)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Calçados, têxteis e vestuário	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Produtos Alimentícios	-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Bebidas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Puro	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Editorial e Gráfica	-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Indústrias Diversas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Construção e Engenharia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Transporte e Armações	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Serviços Públicos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Crédito	-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Serviços em geral	-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Administração e Participação	-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
TOTAL	10	16	13	2	1	8	3	1	1	1	54

Fonte: "Joint é Quem", VISAO, agosto de 1982.

TABELA 10

Distribuição de frequência das joint ventures (lista VISÃO) de acordo com a classificação ordenada segundo o valor do patrimônio líquido e com o setor.

Setor	Classificação ordenada segundo o valor do patrimônio líquido										TOTAL
	100	101 a 200	201 a 300	301 a 400	401 a 500	100	101 a 200	201 a 300	301 a 400	401 a 500	
Agropecuária e Silvicultura	-	-	-	1	1	-	-	-	-	2	
Mineração	-	2	4	-	-	-	-	-	-	6	
Produtos de minerais não-metálicos	-	2	-	1	-	-	-	-	-	3	
Metalurgia	4	1	2	2	3	12	-	-	-	13	
Mecânica	-	-	1	-	1	1	-	-	-	3	
Material Eletroeletrônico	-	3	1	-	1	5	-	-	-	10	
Material de Transporte	-	-	1	1	2	4	-	-	-	8	
Madeira	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Móveis e artefatos de decoração	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Papel e Papelão	1	-	2	-	1	4	-	-	-	8	
Borracha	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Couro e Peles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Química e Petroquímica	2	-	-	2	3	7	-	-	-	12	
Produtos Farmacêuticos, medicinais e veterinários	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Produtos de Perfumaria, higiene doméstica, velas, etc.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Plásticos e derivados	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Têxtil (Fiação e tecelagem)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Calçados, tecidos e vestuário	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Produtos Alimentícios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Bebidas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Fumo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Editorial e Gráfica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Indústrias Diversas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Construção e Engenharia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Transporte e Armazenagem	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Serviços Públicos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Comércio	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Serviços em Geral	-	1	-	1	-	2	-	-	-	4	
Administração e Participação	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
TOTAL	7	11	13	9	12	52	-	-	-	95	

Fonte: "Quem é Quem", VISÃO, agosto de 1982.

TABELA 11

Distribuição de frequência das joint ventures (lista VISÃO) de acordo com o tipo de sócio local e a ordem do valor do patrimônio líquido

Classificação ordenada segundo o valor do patrimônio líquido	Tipo de sócio local		TOTAL
	Estatal	Não Estatal	
1 a 100	4	3	7
101 a 200	2	9	11
201 a 300	4	9	13
301 a 400	1	8	9
401 a 500	4	8	12
TOTAL	15	37	52

Fonte: "Quem é Quem", VISÃO, agosto de 1982.

4. As joint ventures, a legislação sobre capital estrangeiro e os instrumentos de política industrial e financeira

O estudo da presença das joint ventures na estrutura industrial brasileira não se esgota quando se consideram exclusivamente os aspectos quantitativos, com base na evidência empírica disponível. Outro aspecto essencial para a compreensão do problema diz respeito aos instrumentos institucionais que regulam a relação dos parceiros nacionais — privados e o próprio Estado — com o capital estrangeiro em geral e as joint ventures em particular. Neste sentido, cabe destacar o papel da legislação brasileira relativa ao capital estrangeiro que não contém a figura das joint ventures⁽³⁾. Esta legislação, por sua natureza geral e por ter seus fundamentos básicos instituídos quando o movimento recente de expansão à escala universal das grandes empresas internacionais apenas se iniciava, deixa assim de abranger aspectos específicos, ou que se tornarem relevantes no desenrolar do próprio processo de industrialização.

De um modo geral, a atitude do governo brasileiro é tradicionalmente "liberal" no que tange à presença de empresas de capital estrangeiro, tendo esta característica se reforçado no período 1968-73. O pragmatismo dominante tem preferido tratar o investimento externo através de políticas flexíveis ou de procedimentos administrativos informais que fazê-lo por meio de uma legislação geral. Na verdade, existem fortes indícios de tratamento diferenciado por setor, o que leva a crer ser este o locus privilegiado para o entendimento das diversas formas de associação existentes bem como para a formulação de políticas adequadas ao seu controle. O âmbito complementar ao da legislação, portanto, é o das políticas industriais e financeiras, bem como das instituições que as implementam. E aí que surgem normas e práticas voltadas, explicitamente ou não, para a preservação e estímulo à empresa privada nacional — capazes, portanto, de afetar a presença, o desempenho e a forma de organização das empresas estrangeiras radicadas no país ou que nele desejem se instalar.

A política industrial brasileira apresenta, no ciclo recente, três nítidos pontos de inflexão que demarcam fases distintas em sua evolução: o primeiro em 1967, quando a questão do crescimento econômico volta a figurar como objetivo prioritário na política econômica, sem maiores considerações, no entanto, com a questão da procedência do capital e do controle societário das empresas que haveriam de promover o próprio crescimento; o segundo em 1974, quando, ante os primeiros sinais de esgotamento do modelo de desenvolvimento e os efeitos do primeiro "choque do petróleo", a política industrial coloca, como primordial, a questão do apoio à empresa privada nacional; o terceiro em 1977, quando se adota a administração recessiva da crise econômica como eixo central da política econômica. Ao longo deste movimento cíclico, os três principais instrumentos de política industrial consistiram em incentivos fiscais, incentivos creditícios e política de compras do setor público (incluindo-se aí as empresas estatais). A estes pode-se acrescentar instrumentos cambiais e de controle de importações, usados em diferentes momentos com vistas aos objetivos pretendidos pela política econômica.

Por volta de 1974, com a adoção do II PND, a filosofia que orienta a política industrial sofre uma significativa modificação, que se reflete em mudanças de atitude por parte dos diversos órgãos res-

ponsáveis pela sua aplicação. Poderíamos alinhar, como manifestações desta mudança, os seguintes fatos: o próprio texto do II PND; as diversas resoluções tomadas pelo CDE, em particular a de nº 9 e o documento "Ação para a Empresa Privada Nacional" (1976); na área do CDI, temos o Decreto-Lei nº 1.335, de 1974, e as Resoluções nºs. 34 e 35, do mesmo ano, bem como as modificações estruturais por que passa em 1975 e 1976; na área do BNDE, temos o Programa Especial da Finame, o POC, a Embramec, a Ibrasa e a Fibase (1974), e o Procap e o Finac (1976); na área da Finep, a reestruturação do ADTEN (1976) e a criação das NAI; na área do INPI, o Ato Normativo nº 15, de 1975.

Em termos de políticas setoriais específicas, pode-se também observar mudanças significativas (ou, em alguns casos, confirmação de tendências já prefiguradas), nos setores de petroquímica, telecomunicações, informática e bens de capital, podendo-se destacar a decisão quanto à montagem do Pólo Petroquímico do Rio Grande do Sul (1975), as portarias do Ministério das Comunicações que regulamentam a política de compras da Telebrás e empreendem uma tentativa de reorganização industrial do setor, e a criação da Cobra (1974).

A filosofia em que se apóia o II PND abrange os seguintes pontos básicos: a) apoio à empresa privada nacional em setores básicos (bens de capital, insumos básicos e mineração); b) políticas de incentivos fiscais e creditícios voltadas prioritariamente para o setor privado nacional; c) prioridade para empreendimentos sob controle de empresas privadas nacionais por parte das agências públicas de financiamento; d) adoção do modelo tripartite.

Em relação ao setor de bens de capital, as recomendações insistem em controle das importações realizadas pelos órgãos públicos, nacionalização de componentes e preferência aos fornecedores nacionais. Um balanço exaustivo dos resultados alcançados por esta política ainda não foi feito, não estando disponíveis informações suficientes ou suficientemente desagregadas que permitam uma avaliação definitiva. Por parte das instituições governamentais, como o BNDE, a Finep, o CDI e o INPI, sem dúvida este foi um período em que se tornaram mais rigorosos em suas políticas de apoio ao setor privado nacional, analisando mais detidamente os três níveis em que se formalizam as associações entre empresas de diferentes procedências: o contrato

social, os acordos de acionistas e contratos de prestação de serviços. Mesmo assim, pode estar havendo distorções como as sugeridas por Villela e Baer (1980) em relação ao CDI, onde, no período 1975-78, foram as empresas do governo as que receberam a maior parcela dos incentivos concedidos.

No que tange aos sistemas de incentivos fiscais e créditos, a excessiva agregação dos dados disponíveis impede uma avaliação afirmativa sobre quais setores teriam sido mais beneficiados. Por inferência estatística, Villela e Baer sugerem que pode estar havendo distorções (em relação ao objetivo de apoio à empresa privada nacional) na alocação destes benefícios. Os próprios autores, no entanto, qualificam o método adotado, colocando sob suspeição os resultados alcançados.

Um dos aspectos da política industrial do II PND era a adoção do modelo tripartite de associação entre empresas privadas nacionais, estrangeiras e do governo. As tentativas de implementação deste modelo, a partir de decisões governamentais, atingem alguns setores importantes, como bens de capital, mineração, petroquímica, telecomunicações e informática.

Em relação ao setor de bens de capital, existiram esforços desenvolvidos pela Embramec no sentido de promover a formação de joint ventures com empresas estrangeiras, garantida a participação majoritária do sócio nacional, com vistas à absorção de tecnologia. Dadas as normas adotadas pelas subsidiárias do BNDES no tocante às suas relações com o setor privado — permanecendo em atitude passiva e deixando sob controle dos empresários a administração das empresas — não há garantia de que tenha havido uma efetiva transferência ao sócio nacional de todos os aspectos da tecnologia envolvida.

A política de compra das empresas estatais é outro instrumento utilizado em relação ao setor que produz máquinas e equipamentos, de que têm resultado associações entre empresas de capital nacional e estrangeiro. Esta política, no entanto, tem um duplo aspecto que deve ser ressaltado: a exigência de controle nacional por parte das empresas fornecedoras e os requerimentos tecnológicos dos equipamentos demandados. Em ambos os casos, o resultado é a formação de as-

sociações, embora os motivos e a iniciativa sejam diferentes, em um e outros.

Em relação ao setor mineral, o Estado tem estimulado a formação de joint ventures entre empresas nacionais e estrangeiras, visando não só a exploração de minérios não tradicionais como sua transformação primária. Os instrumentos utilizados foram basicamente incentivos de natureza fiscal e creditícia. As associações mais importantes são as que envolvem a Companhia Vale do Rio Doce, embora neste caso as associações tenham como objetivo a abertura do mercado externo — e não razões ligadas à tecnologia ou à manutenção de capitais nacionais no setor.

A indústria petroquímica assistiu aos primeiros experimentos do modelo tripartite, uma década antes que o II PND procurasse generalizar esta forma de associação. As joint ventures constituídas na fase de prosperidade cíclica — anteriores, portanto, a 1974 — aceitaram condições contratuais de transferência de tecnologia pouco vantajosas ao país. Na constituição do III Pólo Petroquímico (Rio Grande do Sul), cuja decisão está associada ao II PND, procurou-se introduzir melhoramentos no modelo de modo a garantir condições mais vantajosas. Embora nem todos os requisitos tenham sido satisfeitos, alguns passos foram dados neste sentido. Há, no entanto, a hipótese de que, nos marcos da crise econômica internacional, este setor venha a sofrer mudanças decorrentes de progresso técnico, o que tornaria obsoletas as plantas em instalação no país.

A indústria de telecomunicações assistiu a uma tentativa de reorganização industrial empreendida pela Telebrás, holding estatal do setor, a partir de 1975. O objetivo era internalizar a produção de modernas centrais de comutação CPA e de desenvolver a tecnologia nacional neste campo. A resistência oferecida pelas empresas internacionais já instaladas em transferir a tecnologia de ponta aos produtores nacionais levou o governo a decidir a associação entre estas empresas e capitais nacionais, desde que o controle acionário pertencesse ao sócio local. Foi, no entanto, permitida às empresas estrangeiras a escolha de seus sócios, o que recaiu sobre empresas sem nenhuma experiência no setor, desinteressadas da questão da tecnologia e da produção, e que viam no empreendimento mera possibilidade de

cesso de criação de novos espaços econômicos, constituição de novos setores produtivos e modernização de atividades existentes com anterioridade, realizado desde os anos 50, principalmente sob a liderança das firmas multinacionais, e com o apoio e a solidariedade do Estado e das firmas locais. Em particular, as jv representam a dimensão microeconômica de um processo de desenvolvimento associado que corre no plano mais geral das relações de mercado, e envolvendo, no essencial, o conjunto dos capitais em um só programa de prioridades setoriais e sociais⁽⁵⁾.

A disseminação mais acelerada das jv na indústria brasileira desde o fim dos anos 60, por outro lado, parece representar uma culminação de uma transformação de longo prazo da relação das empresas internacionais com os países mais atrasados. Distanciando-se da exploração predatória dos recursos locais, as firmas internacionais tendem a adaptar-se e integrar-se crescentemente ao meio ambiente, à medida em que avança o processo de industrialização deste país hospedeiro⁽⁶⁾.

A elevada incidência dos capitais de origem européia e japonesa nas jv na indústria brasileira também confirma a importância da rivalidade oligopólica internacional como elemento determinante da disseminação das jv. As firmas européias e japonesas, são aquelas que, em reação à penetração crescente das filiais norte-americanas nos diferentes mercados nacionais e por serem mais débeis financeiramente, mais tem aceito uma menor participação na propriedade, voltando-se para a manipulação da tecnologia e para o endividamento externo como instrumentos de controle das jv. Na realidade, o grande avanço do Brasil no processo de internacionalização do mercado interno e disseminação das jv corresponde à coincidência de uma etapa de intensa concorrência no interior dos grandes oligopólios, com o "boom" da economia internacional e o relativo amadurecimento da estrutura industrial brasileira⁽⁷⁾.

É uma idéia difundida que o fenômeno das jv na indústria brasileira decorre estritamente do envolvimento do Estado na esfera produtiva, atuando como parceiro e interlocutor local à altura das firmas internacionais. O que os dados apresentados sobre a presença das jv na estrutura industrial brasileira demonstram é que, não só o

aplicação financeira de recursos.

Quanto à indústria de minicomputadores, as primeiras medidas relativas à sua implantação são anteriores ao II PND, dado o interesse das Forças Armadas na questão. É de 1974, no entanto, a criação da Cobra, empresa que seria encarregada da fabricação, e de 1976, a reestruturação da Capre, que recebe a atribuição de formular uma política nacional de informática. A Cobra resulta de uma associação entre uma firma nacional, uma estrangeira e o BNDE, respeitando assim as regras do modelo tripartite. O que cabe destacar é que as condições impostas pelo governo brasileiro para assegurar a transferência de tecnologia foram de molde a afugentar as grandes empresas internacionais que não se interessaram em participar nem como investidores nem como fornecedores de tecnologia.

A política industrial associada ao II PND começou a ser abandonada em 1977, sendo substituída por uma estratégia recessiva de administração da crise. Esta nova orientação se consolida a partir do final de 1979, encurtando os horizontes de investimento da economia brasileira bem como as perspectivas de lucratividade dos empresários. Neste período recente não se pode falar, stricto sensu, na existência de uma política industrial, o que acarreta consequências negativas para o conjunto dos setores aqui analisados.

5. A título de conclusão

A década de 70 testemunhou um rápido e continuado aumento do investimento internacional nas economias periféricas. É necessário chamar a atenção, entretanto, para o fato de que não somente o investimento direto nas subsidiárias das firmas internacionais e o prêmio de capitais cresceram, mas que novas formas de investimento internacional, apoiadas na associação de capitais existentes, passaram a jogar um papel de crescente importância. Entre estas novas formas estão as jv internacionais nas economias periféricas — em particular, aquelas nas quais a participação estrangeira na propriedade é igual ou inferior a 50%⁽⁴⁾.

No caso brasileiro, a disseminação das jv acompanha o pro-

número de casos sem participação estatal é superior, mas também que o valor do investimento unitário nas jv não é maior no caso da presença estatal entre os sócios locais que no caso da participação exclusiva das firmas privadas como sócios locais. Além disso, se considerarmos o somatório do valor do capital, verifica-se que o setor privado se encontra mais fortemente associado com o capital estrangeiro em termos de propriedade dos ativos reprodutíveis na indústria que o Estado. Outra questão é, naturalmente, a comparação do tipo de função produtiva, mais ou menos essencial, no caso das jv internacionais com ou sem a participação das empresas estatais locais, que não está sendo discutida aqui.

Estas conclusões não implicam negar o papel do Estado como principal articulador, tanto no plano macro como no plano microeconômico, do modelo de desenvolvimento associado. Este papel, entretanto, está diretamente relacionado com a criação das condições gerais do desenvolvimento capitalista — entre estas, a legislação liberal com respeito ao capital estrangeiro, os estímulos à captação de fundos de empréstimo do exterior, a implantação de uma eficiente infraestrutura de energia, transportes e comunicações, o elevado nível e o caráter anti-alcílico do investimento público (incluindo as estatais), a mobilização do sistema de crédito oficial em apoio ao complexo industrial-comercial, que não é acessível às subsidiárias das firmas internacionais e, também, a infinidade e complexidade da legislação e regulamentação da vida econômica, o que requer um grande volume de decisões administrativas *ad hoc*. Por outro lado, a própria efetividade das iniciativas e políticas de caráter geral para atrair o capital estrangeiro está subordinado às fases do ciclo econômico e ao clima dos negócios. O maior poder de barganha do Estado, e portanto do conjunto dos sócios locais, no sentido de negociar a formação de jv fica dependendo então do ritmo da atividade econômica e das expectativas das firmas internacionais com relação aos lucros.

Finalmente, é indispensável reconhecer que as jv se encontram hoje no centro das tensões⁽⁸⁾ envolvendo a participação do capital estrangeiro na indústria brasileira. Neste terreno, trata-se naturalmente de identificar as formas de controle das atividades correntes e de definir e negociar as novas áreas de expansão das firmas internacionais.

Um aspecto central, neste sentido, é a controvérsia em torno a contribuição do capital estrangeiro, e em particular, das jv à transferência de tecnologia. O caso da indústria petroquímica brasileira e a progressiva modificação dos termos da aquisição da tecnologia importada envolvendo os vários pólos petroquímicos⁽⁹⁾, ilustram de maneira eloquente a importância local de decisões de política industrial envolvendo uma estratégia local de autonomia tecnológica e o interesse e a capacidade efetivos dos sócios locais nas jv para promover este processo.

Parecem existir casos, entretanto, onde o controle total e absoluto do empreendimento deve ficar em mãos nacionais. Nas indústrias de ponta tecnológica, como é o caso da informática e da microeletrônica, a autonomia tecnológica só pode desenvolver-se se desde o início da implantação destas atividades, existirem equipes técnicas nacionais envolvidas na concepção e projeto do produto tecnológico e se estas equipes estiverem no centro de um processo contínuo de realimentação de informações, envolvendo todo o ciclo financeiro, produtivo e comercial da atividade industrial. Por outro lado, uma vez concebidas estas atividades de ponta tecnológica dentro de um complexo industrial (no caso, a eletrônica)⁽¹⁰⁾ nada impede que em outros pólos menos estratégicos do complexo formem-se jv com firmas internacionais destinadas a coadjuvar e apoiar tecnológica e economicamente a indústria brasileira.

Notas

(1) Para uma versão rigorosa desta teoria, abrangendo inclusive o caso das firmas operando nas economias capitalistas periféricas ver Guimarães (1979, 1982) e Araujo Jr. (1982). Ver também as pesquisas da OECD sobre as novas formas de investimento internacional coordenadas por Charles Oman, que aparecem indicadas na bibliografia deste trabalho.

(2) Ver Oman (1982) e Evans (1980).

(3) A figura existente em nossos códigos, que mantém algum parentesco com as JV, é a do consórcio; este, no entanto, limita-se a associações de empresas para empreendimentos com tempo de duração limitado.

(4) Ver Oman (1982). As outras formas destes processos de associação de capitais são os vários tipos de contratos internacionais — tais como os acordos de licenciamento, os contratos de administração, de prestação de serviços e participação nas vendas e, ocasionalmente, as operações de subcontratação e de turn-key — na medida em que envolvam pelo menos uma dimensão caracterizada como investimento, e ainda que não se verifique a participação da firma internacional na propriedade dos empreendimentos. A dimensão de investimento destes contratos fica caracterizada nas situações em que a firma internacional utiliza uma parte dos seus recursos técnicos, materiais e humanos para obter acesso e controle sobre rendimentos a serem criados nos países hospedeiros com a ajuda daqueles recursos. Oman chama a atenção para o fato de que o arcabouço legal e institucional contido nestas novas formas de investimento possui implicações para o crescimento econômico e a formação de capital à escala internacional análogas às implicações dinâmicas que o advento das sociedades por ações possui no contexto das economias nacionais retardatárias há um século atrás. As associações de capital viabilizadas pelo advento e difusão das sociedades por ações constituem, aliás, o aspecto técnico central da concepção teórica de Hilferding sobre o capitalismo financeiro, enquanto que a fusão dos bancos com a indústria, assim como a formação de cartéis e trusts constituem referências ao caráter histórico particular do capitalismo retardatário ocorrido na Alemanha.

(5) Neste sentido, os problemas colocados pela expansão internacional do capital não são inteiramente explicados pela teoria da firma, mesmo em suas versões mais modernas. Torna-se necessária uma análise que leve em conta os diferentes setores produtivos em sua expansão à escala internacional, e que lideram o crescimento capitalista em diferentes momentos. Ver Teixeira, A. (1983).

(6) Ver Possas (1983).

(7) Ver Tavares e Façanha (1978).

(8) O caso da indústria de equipamentos de processamento de dados é exemplo mais recente. Outras áreas de tensão e divergência incluem também: 1) o grau em que o capital estrangeiro na indústria promove ou inibe as exportações industriais; 2) os índices

de nacionalização da produção; 3) o uso de transfer pricing; 4) a utilização de capital de empréstimo externo ao país e 5) a extensão em que promove a transferência de tecnologia e realiza gastos de P&D localmente.

(9) Ver Teixeira, F.L. (1982, 1983), Paranhos Neto e Drouvot (1983) e Suarez (1983).

(10) O "complexo eletrônico" é composto por um conjunto de sistemas e produtos fornecidos a mercados distintos, chamados núcleos ou pólos do complexo: informática, eletrônica de escritórios, telecomunicações e telemática, automatismos e robótica, eletrônica médica, instrumentação técnica e científica, eletrônica de consumo de massa e serviços. (Ver Erber, F. 1983).

Bibliografia

- Araújo Jr., J.T. e Dick., V.M. (1984) "Governo, empresas multinacionais e empresas nacionais: o caso da indústria petroquímica", PPE vol. 4, nº 3.
- Araújo Jr., José Tavares (1982) "Concorrência e Potencial de Acumulação: um comentário à tese de Guimarães", Texto P/Discussão nº 2, IEI/UF RJ.
- Dunning, J.H. and Cantwell, J.A. (1982) "Joint Ventures and Non-Equity Involvement by British Firms: An Exploratory Study", trabalho apresentado na Conferência sobre Changing International Investment Strategies, OECD, Paris.
- Erber, Fábio S. (1983) "O 'Complexo Eletrônico' - Estrutura, Evolução Histórica e Padrão de Competição" Textos para discussão, nº 19, IEI/UF RJ.
- Evans, P. (1980) - A Tríplice Aliança, Zahar Ed., R.J.
- FIESP (1983) "Contribuição à definição de uma Política de Automação na Indústria de Transformação", (mimeo) São Paulo.
- FINEP (1978) - Estrutura Industrial e Empresas Líderes, mimeo.
- Fong, Pang Eng (1982) "Foreign indirect investment in Singapore", trabalho apresentado na Conferência sobre Changing International Investment Strategies, OECD, Paris.
- Franko, Lawrence G. (1971) Joint Ventures Survival in Multinational Corporations, Praeger, New York.
- (1971) "Joint Ventures divorce in the multinational company", Columbia Journal of World Business, v.6, May-June.
- (1974) "Joint International Business Ventures in Developing Countries: Mystique and Reality" in Latin American U.S. Economic Interrelations, American Enterprise Institute for Public Policy Research, Washington, D.C.
- (1982) "Use of Minority and 50-50 Joint Ventures by U.S. Multinationals as an Indicator of Trends in 'New Forms' International Investment", trabalho apresentado na Conferência sobre Changing International Investment Strategies, OECD, Paris.
- Guia Interinvest, 1983.
- Guimarães, Eduardo Augusto (1979) "Organização industrial: a necessidade de uma teoria", Pesquisa e Planejamento Econômico, Agosto. (1982) Acumulação e Crescimento da Firma: um estudo de Organização Industrial, Zahar, Rio de Janeiro.
- Guimarães, E.A., Mallan, P.S., Araújo Jr., J.T. (1982) "The 'New Forms' of Foreign Investment in Brazil", trabalho apresentado na Conferência sobre Changing International Investment Strategies, OECD, Paris.
- Gullander, Staffan (1976) "Joint Ventures and Corporate Strategy" Columbia Journal of World Business, Spring.
- Koo, Bohn-Young (1982) "Status and Changing Forms of Foreign Investment in Korea", trabalho apresentado na Conferência sobre Changing International Investment Strategies, OECD, Paris.
- Oman, Charles (1982) "New Forms of International Investment in Developing Countries", OECD, Paris.
- Paranhos Neto, A. e Drouvot, H. (1982) "La dialectique conflit-coopération dans le développement d'une joint venture: le cas FIBRESIL", Papier de Recherche 82.04, Université Grenoble II.
- Possas, M.L. (1983) - "Empresas multinacionais e industrialização no Brasil - notas introdutórias" in Beluzzo, L.G.M. e Coutinho, R. (org.), Desenvolvimento Capitalista no Brasil nº 2, Ed. Brasiliense, SP.
- Siew Ee, T. and Kulsingam, M. (1982) "'New Forms' of International Investment: the Malaysian Experience", trabalho apresentado na Conferência sobre Changing International Investment Strategies, OECD, 1982.
- Suarez, M.A. (1983) "A evolução da indústria petroquímica brasileira e o modelo tripartite de empresa", Revista de Economia Política, V.3, julho-setembro.
- Tavares, M.C. e Teixeira, A. (1981) - "La internacionalización del capital y las transnacionales en la industria brasileña", Revis ta de la CEPAL.
- Tavares, M.C. e Façanha, L. O. (1978) "A presença de grandes empresas na estrutura industrial brasileira", Revista da ANPEC, Ano I, nº 2.
- Teixeira, A. (1983) "O Movimento da Industrialização nas Economias Capitalistas Centrais no Pós-Guerra", Texto para Discussão nº 25, IEI/UF RJ.
- Teixeira, F.L.C. (1982) "A incorporação de tecnologia na indústria petroquímica: a evolução recente", Anais do X Encontro Nacional de Economia, v.2.
- (1983) "petroquímicos básicos: rumo à autonomia tecnológica?" In UNESCO/CNPq, Ciência, Tecnologia e Desenvolvimento 2, Brasília.
- United Nations, Commission on Transnational Corporations (1978). Transnational Corporations in World Development: A Re-examination, New York.
- Vailela, Annibal V. e Baer, Werner (1980) - O Setor Privado Nacional: Problemas e Políticas para o seu fortalecimento, IPEA/INPES.
- Vaupel, James W. e Curham, Joan P. (1969) The Making of Multinational Enterprise: A Sourcebook of Tables Based on a Study of 187 Major U.S. Manufacturing Corporations, Division of Research, Harvard Business School.

VISÃO, agosto de 1982.

Wells, Louis T. (1973) "Joint Ventures - Successful Handshake or Painful Headache?", European Business, nº 38.

Wright, R. and Russel, C.S. (1975) "Joint Ventures in Developing Countries: Realities and Responses", Columbia Journal of World Business, V.10, nº 2.

PUBLICAÇÕES DO IEI/UFRJ

SÉRIES DE TEXTOS PARA DISCUSSÃO

CONÇALVES, Reinaldo. Evolução das relações comerciais do Brasil com a Inglaterra: 1850-1950. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1982. (Discussão, 1).

ARAÚJO JR., José Tavares de. Concorrência e Potencial de acumulação: Um comentário à tese de Guimarães. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1982. (Discussão, 2).

TULIPAN, Ricardo. A necessidade da história do pensamento econômico. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1982. (Discussão, 3).

CONÇALVES, Reinaldo. O mercado de Euro-moedas e o Rio-Dólar. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1982. (Discussão, 4).

TULIPAN, Ricardo. A questão do método em economia política. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1982. (Discussão, 5).

ERRER, Fábio Stefano. Microeletrônica: revolução e reforma. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1982. (Discussão, 6).

ALMEIDA, Julio Sergio Gomes de. Bacha e a demanda efetiva. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1982. (Discussão, 7).

ARAÚJO JR., José Tavares de. Mudança tecnológica e competitividade das exportações brasileiras de manufaturados. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1982 (Discussão, 8)

CONÇALVES, Reinaldo. Características e evolução do comércio exterior de empresas transnacionais no Brasil. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1982. (Discussão, 9).

TIGRE, Paulo Bastos. O Brasil e a indústria mundial de informática. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1982. (Discussão, 10).

PENA, Maria Valéria J. Trabalho e trabalhadores: Seu significado na constituição de uma consciência burguesa no Brasil. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1982. (Discussão, 11).

ARAÚJO JR., José Tavares de. Progresso técnico e formas de concorrência: Um estudo de caso sobre a indústria do vidro. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1982. (Discussão, 12).

CONÇALVES, Reinaldo. Mercado interno e externo: Performance Comparativa de empresas Nacionais Privadas e Multinacionais na Indústria de transformação. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1983. (Discussão, 13).

FIORU, José Luiz. O debate sobre o estado e a industrialização brasileira: Algumas interrogações. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1983. (Discussão, 14).

CONÇALVES, Reinaldo. Crise (D) e pensamento latino-americano em relações econômicas internacionais. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1983. (Discussão, 15).

GUIMARÃES, Eduardo Augusto. Economias de escala e barreiras a entrada: Uma formalização. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1983. (Discussão, 16).

CASTRO, Antonio Barros de. Keynes e a velha tradição do ciclo. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1983. (Discussão, 17).

ALMEIDA, Julio Sergio Gomes de & TEIXEIRA, Aloisio. O nó cego. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1983. (Discussão, 18).

ERRER, Fábio Stefano. O complexo eletrônico - Estrutura, evolução histórica e padrão de competição. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1983. (Discussão, 19).

FERREIRA, José Pelucio. Ciência e tecnologia nos países em desenvolvimento: a experiência do Brasil. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1983. (Discussão, 20).

ARAÚJO JR., José Tavares de. Keynes e a liquidez do Terceiro Mundo. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1983. (Discussão, 21).

GUIMARÃES, Fábio Celso. O mercado de serviços tecnológicos no Brasil. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1983. (Discussão, 22).

SABOIA, João L. M. A razão essencial e sua utilização como deflator do salário mínimo - 1940/1981 IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1983. (Discussão, 23).

ORTEGA, José Antonio. Tecnologia, mudança tecnológica e sua relação com o emprego, conforme vistas pelos clássicos. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1983. (Discussão, 24).

TEIXEIRA, Aloisio. O movimento da industrialização nas economias capitalistas centrais no pós-guerra. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1983. (Discussão, 25).

SABOIA, João L. M. O salário mínimo e a taxa do salário na economia brasileira: ra: novas evidências. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1983. (Discussão, 26).

TIGRE, Paulo Bastos. Computadores brasileiros: os desafios da crise. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1983. (Discussão, 27).

PENA, Maria Valéria Junho. A condução do decreto-lei nº 2.012: a política do embuste. IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1983. (Discussão, 28).

ZONINSEIN, Jonas & TEIXEIRA, Aloisio. Joint Ventures (JV) na industrialização brasileira: notas para o estudo das formas do capital IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1983. (Discussão, 29).