

40 anos de Joint Venture no Brasil: Como Parcerias Regionais Impulsionaram Setores Econômicos

*40 years of Joint Venture in Brazil: How Regional Partnerships
Boosted Economics Sectors*

*40 años de Joint Venture en Brasil: Cómo las Alianzas Regionales
Impulsaron Sectores Económicos*

José Abel de Andrade Baptista¹

abel@fatec.sp.gov.br

Emilly Negreiros da Silva¹

emilly.silva11@fatec.sp.gov.br

Tainah Ariane Bueno Soares¹

tainah.soares@fatec.sp.gov.br

Rosana Aparecida Bueno de Novais¹

rosana.novais@fatec.sp.gov.br

Barbara Corral e Oliveira¹

barbara.oliveira32@fatec.sp.gov.br

1 – Faculdade de Tecnologia da Zona Leste – Fatec Zona Leste

Resumo:

O artigo aborda a origem histórica e o conceito de joint ventures, destacando sua evolução desde práticas comerciais antigas até sua aplicação contemporânea na globalização. A joint venture é definida como uma colaboração entre empresas para buscar benefícios econômicos, expandir-se ou diversificar, podendo envolver a criação de uma nova entidade com diferentes estruturas de participação. Os motivos para formar uma joint venture incluem aquisição de tecnologia, assimilação de conhecimento, expansão de mercado e superação de desafios financeiros. Destacam-se as vantagens estratégicas, como compartilhamento de recursos, acesso a novos mercados, economia de escala, eficiência na produção, transferência de tecnologia e diversificação do portfólio. No entanto, são discutidas também desvantagens, como o tempo e recursos necessários para iniciar e administrar a joint venture, além dos conflitos de interesses.

Palavras-chave: Joint Venture; Colaboração Estratégica; Motivações Empresariais.

Abstract:

This article discusses the historical origin and concept of joint ventures, highlighting their evolution from ancient business practices to their contemporary application in globalization. A joint venture is defined as a collaboration between companies to seek economic benefits, expand or diversify, and may involve the creation of a new entity with different ownership structures. Reasons for forming a joint venture include technology acquisition, knowledge assimilation, market expansion and overcoming financial challenges. Strategic advantages stand out, such as resource sharing, access to new markets, economies of scale, production efficiency,

Recebido

Received

Recibido

Dezembro, 2024

December, 2024

Diciembre, 2024

Aceito

Accepted

Aceptado

Maio, 2025

May, 2025

Mayo, 2025

Publicado

Published

Publicado

Junho, 2025

June, 2025

Junio, 2025

<https://git.fateczl.edu.br>

e_ISSN

2965-3339

DOI

10.29327/2384439.3.3-5

São Paulo

v. 3 | n. 3

v. 3 | i. 3

e33351

Abril-Junho

April-June

Abril-Junio

2025



technology transfer and portfolio diversification. However, disadvantages are also discussed, such as the time and resources required to start and manage the joint venture, in addition to conflicts of interest.

Keywords: *Joint Venture; Strategic Collaboration; Business Motivation.*

Resumen:

El artículo aborda el origen histórico y el concepto de las joint ventures, destacando su evolución desde prácticas comerciales antiguas hasta su aplicación contemporánea en la globalización. Una joint venture se define como una colaboración entre empresas para buscar beneficios económicos, expandirse o diversificarse, pudiendo implicar la creación de una nueva entidad con diferentes estructuras de participación. Los motivos para formar una joint venture incluyen la adquisición de tecnología, la asimilación de conocimientos, la expansión del mercado y la superación de desafíos financieros. Se destacan las ventajas estratégicas, como el intercambio de recursos, el acceso a nuevos mercados, las economías de escala, la eficiencia en la producción, la transferencia de tecnología y la diversificación del portafolio. Sin embargo, también se discuten desventajas, como el tiempo y los recursos necesarios para iniciar y administrar la joint venture, además de los conflictos de intereses potenciales.

Palabras clave: *Joint Venture; Colaboración Estratégica; Motivaciones Empresariales.*

1. INTRODUÇÃO

A colaboração entre empresas por meio de joint ventures tem sido uma estratégia na busca por vantagens. As teorias dos custos de transação, do comportamento estratégico e da aprendizagem organizacional são comumente empregadas para explicar as atividades de joint venture das empresas. As explicações dos custos de transação enfatizam a maximização dos lucros por meio da utilização da forma organizacional para minimizar custos. Os teóricos do comportamento estratégico explicam a formação de joint ventures como decorrente do desejo das empresas de aumentar a rentabilidade e, portanto, os valores dos ativos através de movimentos estratégicos contra os concorrentes. A teoria da aprendizagem organizacional distingue o conhecimento possuído pelos indivíduos e o conhecimento intrínseco às organizações.

Existem muitas motivações econômicas e estratégicas para a formação de joint ventures. As joint ventures podem criar economias de escala, produzir economias de custos, criar sinergias com o parceiro ou com as próprias operações da controladora e diversificar a empresa em novos mercados de produtos. Além disso, a joint venture internacional pode capacitar a empresa para entrar efetivamente em novos mercados geográficos, apresentar uma imagem local no que de outra forma seria um mercado estrangeiro, satisfazer os requisitos de propriedade ou conteúdo provincial e reduzir a exposição ao risco do país inerente aos empreendimentos internacionais de uma única empresa.

Diante desse cenário, o problema de pesquisa que se coloca é: como as joint ventures no Brasil, desde os anos 1980 até 2023, influenciaram o desempenho econômico e estratégico das empresas envolvidas, especialmente no que se refere à inovação e à competitividade no mercado global? O objetivo geral deste estudo é analisar a evolução das joint ventures no Brasil ao longo desse período, com o intuito de compreender seus impactos sobre a inovação, competitividade e o posicionamento estratégico das empresas no contexto internacional.

A escolha estratégica de estabelecer joint ventures têm se tornado uma prática cada vez mais frequente no cenário empresarial contemporâneo. Diante dessa tendência, busca-se compreender como as joint ventures influenciam não apenas a dinâmica interna das empresas, mas também seu posicionamento no mercado global. Esta pesquisa procura entender os efeitos das joint ventures, concentrando-se especificamente em sua relação com a inovação e competitividade das empresas que as estabelecem.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Origem das Joint Ventures

As joint ventures surgiram gradualmente ao longo da história, elas possuem uma origem que remonta a práticas comerciais antigas e contratos específicos. Seu conceito foi se desenvolvendo progressivamente, e não instituído de maneira pontual (Falcone, 2013). Tradicionalmente, no contexto jurídico inglês, elas eram associadas a uma "aventura conjunta," frequentemente ligada a contratos de direito de navegação, visando a obtenção de lucros por meio de atividades

comerciais ultramarinas, como exportação e importação (Miranda; Maluf, 2009).

O termo "joint ventures" foi introduzido na Grã-Bretanha somente no século XVI e era utilizado para descrever as parcerias que tinham como objetivo o fornecimento de um navio e a condução de negócios no ultramar. Essas parcerias eram, assim, associações temporárias e informais que desempenhavam um papel no comércio marítimo da época (Almeida, 1987).

É importante observar que as joint ventures não são criações dos legisladores nacionais, elas emergiram a partir de práticas privadas, contratos de constituição e atividades comerciais (Basso, 2002).

No final do século XIX, as joint ventures começaram a ser estabelecidas, principalmente sob a forma de sociedades, no setor ferroviário. Seu propósito era construir estações compartilhadas e adquirir carruagens para uso em linhas ferroviárias. Esse modelo de colaboração se mostrou eficaz e, no século XX, as joint ventures se expandiram para outros setores, como a indústria petrolífera. Nesse contexto, a pesquisa e o desenvolvimento conjunto se tornaram o foco principal. Essa tendência de concentração de recursos se estendeu posteriormente à indústria do aço, desempenhando um papel significativo no desenvolvimento desse setor (Miranda; Maluf, 2009).

Atualmente, em meio ao processo de globalização, as joint ventures surgem como uma opção atrativa para atender às demandas de um mercado cada vez mais competitivo e globalizado. Elas oferecem a oportunidade de compartilhar conhecimentos técnicos e podem ser aplicadas em uma ampla variedade de setores de atividade (Marques, 2016).

2.2 Conceito de Joint Venture

Rasmussen (1998) descreve uma joint venture como uma "fusão de interesses" que envolve a colaboração de empresas, grupos econômicos, pessoas jurídicas ou físicas. Essa colaboração é impulsionada pela busca explícita por lucros ou benefícios, seja para expansão ou diversificação, com a possibilidade de uma duração permanente ou limitada. Essa definição ressalta a importância da motivação econômica por trás das joint ventures e sua capacidade de adaptar-se a diferentes horizontes temporais.

De acordo com Kotabe e Helsen (2000), uma joint venture envolve a criação de uma nova entidade por duas ou mais empresas existentes, com a possibilidade de diferentes estruturas de participação, como maioria, meio a meio ou minoria. Essas parcerias podem ser estabelecidas por razões econômicas ou políticas, permitindo que empresas estrangeiras se unam a parceiros locais para superar desafios financeiros, de gestão ou de recursos.

Schoppe (2008) as descreve como "mecanismos de cooperação entre empresas" que possuem uma natureza associativa, caracterizada pela partilha de recursos e riscos. Essas parcerias podem ter objetivos e duração limitados ou ilimitados, o que as torna flexíveis e adaptáveis às necessidades das partes envolvidas.

Bittar (1994) adiciona à discussão, descrevendo a joint venture como um "ajuste"

destinado a combinar recursos, técnicas e até mesmo a transferência de tecnologia entre empresas diferentes. Essa combinação pode ou não resultar na criação de uma nova entidade jurídica. Essas parcerias são caracterizadas pela participação acionária, associação de capitais e a busca por um relacionamento que evolui gradualmente, passando de uma mera participação societária para uma ação empresarial mais profunda.

Gherzi (1998) destaca a natureza contratual das joint ventures, descrevendo-as como "contratos" nos quais várias partes, tanto nacionais quanto internacionais, contribuem com recursos diversos sem perder sua identidade e individualidade como entidades jurídicas ou empresas. Essas colaborações visam a realização de um negócio em comum, que pode variar desde a criação de bens até a prestação de serviços, com uma duração que pode ser limitada no tempo. O objetivo final é a obtenção de benefícios econômicos, financeiros ou a valorização patrimonial.

Eiriz (2001) enfatiza que as joint ventures são alianças estratégicas com foco no aspecto financeiro, já que envolvem a aceitação de capital para a estrutura acionária da nova entidade criada. Essas alianças são frequentes na busca de objetivos comerciais ou de produção, e refletem a busca por vantagens econômicas por meio da cooperação.

Keegan e Green (1999) destacam a importância das joint ventures como uma forma de participar mais extensivamente nos mercados estrangeiros do que apenas exportar ou conceder licenças. Essas parcerias permitem que os parceiros combinem diferentes pontos fortes na cadeia de valor, como marketing internacionalização e capacidade de fabricação.

Noonam (1999) observa que algumas empresas estabelecem subsidiárias estrangeiras ou joint ventures para obter um maior controle sobre as operações de vendas, distribuição, fabricação e embalagem. Ambas as formas de parceria devem cumprir as leis do país em que estão instaladas.

Barney e Hesterly (2011) destacam outro aspecto das joint ventures, enfatizando que criar uma entidade legal separada na qual os parceiros investem e na qual os lucros obtidos são retornos sobre o investimento pode reduzir o risco de trapaceas em alianças estratégicas. Isso ocorre porque, ao trapacear ou agir de maneira ardilosa, um empresário estaria prejudicando não apenas as empresas parceiras, mas também sua própria empresa, com o potencial de diminuir seus lucros devido a tais ações desonestas.

Além disso, a participação acionária nas joint ventures geralmente envolve a contribuição igualitária dos sócios nas operações (Hitt; Hoskisson; Ireland, 2008). Normalmente, os sócios injetam a mesma proporção de capital no projeto, o que é particularmente comum quando apenas duas empresas estão envolvidas, resultando em uma divisão de 50% de capital de cada lado. No entanto, há casos em que as participações acionárias podem ser diversificadas, e nesses casos, a divisão dos lucros é feita proporcionalmente ao capital investido. Isso significa que as empresas que investiram mais capital geralmente obtêm uma parcela maior dos lucros. Portanto, as joint ventures possibilitam uma distribuição equitativa de riscos e uma união de esforços, mas a disposição das partes envolvidas é essencial para o sucesso dessa parceria complexa.

2.3 Motivos para formar uma joint ventures

Hyder (1999) destacou a importância de investigar os motivos que levaram à formação de uma joint venture para compreendê-la plenamente. Isso envolve a análise das razões subjacentes que impulsionaram os parceiros a estabelecer essa parceria. Os motivos, que podem incluir aquisição de tecnologia, assimilação de conhecimento e expansão de mercado, desempenham um papel crucial em todas as etapas do processo de formação de uma joint venture.

De acordo com a pesquisa identificamos que empresas brasileiras encontram motivação para formar joint ventures internacionais com base em diversos fatores. Entre esses motivos estão a busca por aquisição de tecnologia, o desejo de obter vantagens competitivas em relação a concorrentes locais e a exploração de benefícios associados à propriedade tecnológica, patentes e à consolidação no mercado global (Oliveira; Drummond; Rodrigues, 1999). Por outro lado, parceiros estrangeiros são motivados pelas perspectivas de aumentar sua lucratividade, aproveitando habilidades gerenciais e tecnológicas, bem como o acesso a canais estabelecidos de comercialização, conhecimento de mercado, compreensão da legislação local e práticas administrativas. Segundo as observações de Inkpen e Beamish (1997), o acesso ao conhecimento local é essencial para lidar com incertezas e estabelecer uma presença operacional em um país estrangeiro. Eles argumentam que joint ventures internacionais oferecem uma maneira eficiente e econômica de acessar rapidamente novos mercados, aproveitando a infraestrutura do parceiro já estabelecido.

Fey e Beamish (2001) observaram que pressões competitivas também conduzem as empresas à expansão internacional, visando à economia de escala e de escopo. Esse problema poderia ser resolvido por uma subsidiária com capital totalmente controlado. No entanto, a escolha por uma joint venture poderia ser explicada pela existência de barreiras culturais e institucionais.

As empresas frequentemente optam por formar joint ventures como uma estratégia para facilitar sua entrada em novos mercados internacionais. Ao fazer parceria com empresas locais ou estrangeiras já estabelecidas, elas podem tirar proveito do conhecimento do mercado, da infraestrutura existente e das relações comerciais estabelecidas, permitindo-lhes expandir suas operações com maior facilidade e eficiência. Esse tipo de colaboração ajuda as empresas a superar barreiras iniciais, como questões regulatórias e culturais, enquanto compartilham riscos e custos, facilitando sua internacionalização e o alcance de uma presença global (Villela, 2008).

2.4 Motivos para formar uma joint ventures

A formação de uma joint venture oferece uma série de vantagens estratégicas para empresas que buscam colaborar em projetos e empreendimentos conjuntos. Essas vantagens incluem o compartilhamento de recursos e riscos, como mencionando por Schoppe (2008), permitindo que as mesmas acessem conhecimentos, ativos e capacidades que talvez não tivessem individualmente. Além disso, as joint ventures proporcionam o acesso a novos mercados (INKPEN;

BEAMISH, 1997), especialmente quando uma empresa local possui conhecimento valioso sobre o mercado e um parceiro estrangeiro deseja expandir globalmente.

Essa colaboração também resulta em economia de escala e eficiência na produção e operação, reduzindo custos e tornando os preços mais competitivos (VILLELA, 2008). Para Ferraz (2001) a transferência de tecnologia entre as empresas parceiras é outra vantagem significativa, impulsionando a inovação e melhorando a qualidade dos produtos e serviços oferecidos. Além disso, as joint ventures permitem o compartilhamento de conhecimento e experiência, o que é fundamental para o crescimento e desenvolvimento dos negócios.

Uma joint venture reduz os riscos ao enfrentar desafios com maior resiliência, especialmente em mercados desconhecidos ou voláteis. Os custos iniciais são geralmente menores, pois várias partes compartilham as despesas, tornando a entrada em novos mercados ou a criação de novas empresas mais acessível. Acesso a canais de distribuição locais e aprofundados é fornecido por empresas locais, melhorando a comercialização de produtos e serviços. Além disso, a flexibilidade e agilidade permitem que as joint ventures se adaptem rapidamente a mudanças nas condições de mercado (Milgate, 2001).

Por fim, Doz e Hamel (2000) apontam a diversificação de portfólio como outra vantagem, pois as joint ventures permitem que as empresas explorem novas oportunidades de crescimento.

Em relação as desvantagens, o processo de início das operações e administração de uma joint venture geralmente requer mais tempo e recursos, o que pode ser problemático para as partes envolvidas (Le Pera, 1984). Além disso, é comum que surjam conflitos de interesses em contratos relacionados a vendas, compras, distribuição, serviços, licenças e outras áreas, o que pode afetar negativamente a eficácia da parceria.

Outro desafio importante é a necessidade de ajustamento das culturas nacionais e das práticas de negócios das empresas parceiras. A harmonização de diferentes abordagens culturais e métodos de operação pode ser complicada e demorada (Carvalho, 2003). Isso pode levar a conflitos internos e desentendimentos entre as partes

Além disso, a criação de uma joint venture pode reduzir a flexibilidade das decisões. Quando várias partes estão envolvidas na tomada de decisões, a burocracia e os processos de aprovação podem se tornar mais complexos, o que pode afetar a agilidade da empresa em reagir a mudanças no ambiente de negócios (Doz; Hamel, 2000).

3. MÉTODO

A metodologia utilizada no desenvolvimento do artigo foram a pesquisa bibliográfica, exploratória e descritiva. Os dados foram coletados no período compreendido entre agosto e outubro de 2024, em artigos, periódicos e sites.

A pesquisa bibliográfica, abrange toda bibliografia já tornada pública

em relação ao tema estudado, desde publicações avulsas, boletins, jornais, revistas, livros, pesquisas, monografias, teses, materiais cartográficos, Lakatos e Marconi (2001).

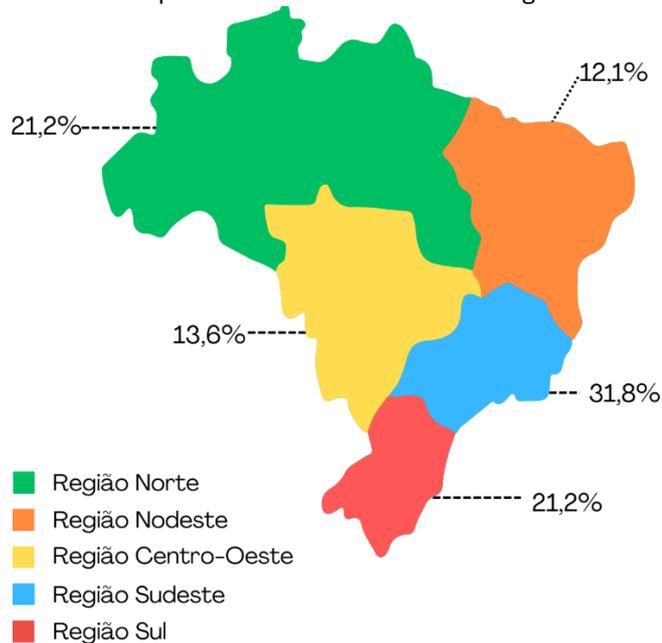
A pesquisa exploratória é geralmente de pequena escala e, realizada para definir a natureza exata de um problema e, obter melhor compreensão do ambiente no qual ele está ocorrendo (Mcdaniel e Rylander, 2003).

Uma pesquisa descritiva usa um conjunto de métodos e procedimentos científicos para coletar dados brutos e criar uma estrutura de dados que descreva as características existentes de uma população-alvo definida (Saunders; Lewis; Thornhill, 2010).

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Para uma ilustração melhor, quanto aos aspectos abordados neste estudo sobre joint ventures, apresentamos a seguir uma série de gráficos que fornecem uma análise detalhada das fusões a partir dos anos 1980 até 2023. As pesquisas, realizadas entre agosto e outubro de 2024, permitiram analisar e mapear a porcentagem de joint ventures existentes no território brasileiro, destacando também os principais setores presentes em cada região do país.

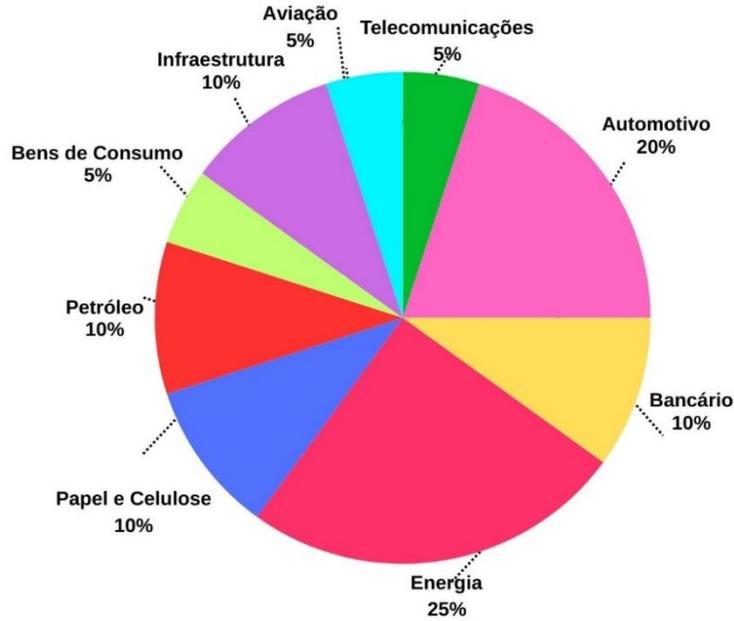
Gráfico 1 – Desempenho das Joint Ventures nas regiões brasileiras



Fonte: Autores (2024)

O desempenho das regiões brasileiras, de acordo com o gráfico abaixo, mostra que a região Sudeste apresenta a maior porcentagem, representando 31,8%. Em segundo e terceiro lugares, aparecem empatadas as regiões Norte Sul, ambas com 21,2%, destacando a relevância dessas áreas. O Centro-Oeste, contribui com cerca de 13,6%, impulsionado pelo setor agropecuário. Por último, com a menor participação, está a região Nordeste, com apenas 12,1%, o que pode estar relacionado à menor industrialização em comparação às demais regiões.

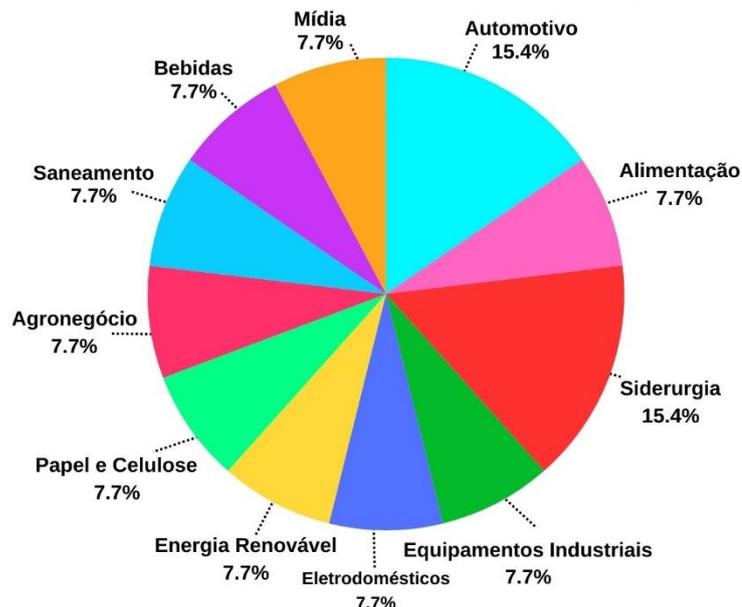
Gráfico 2 – Divisão Setorial das Joint Ventures na Região Sudeste



Fonte: Autores (2024)

De acordo com a divisão setorial da região Sudeste, o setor energético lidera com cerca de 25%, destacando a importância da energia elétrica e renovável. Em seguida, o setor automotivo representa 20%, refletindo a presença de montadoras e fabricantes de autopeças na região. Infraestrutura, papel e celulose, petróleo e o setor bancário contribuem com cerca de 10% cada. Já os demais setores, como telecomunicações, aviação e bens de consumo, apresentam uma participação menor, de 5% cada.

Gráfico 3 – Divisão Setorial das Joint Ventures na Região Sul

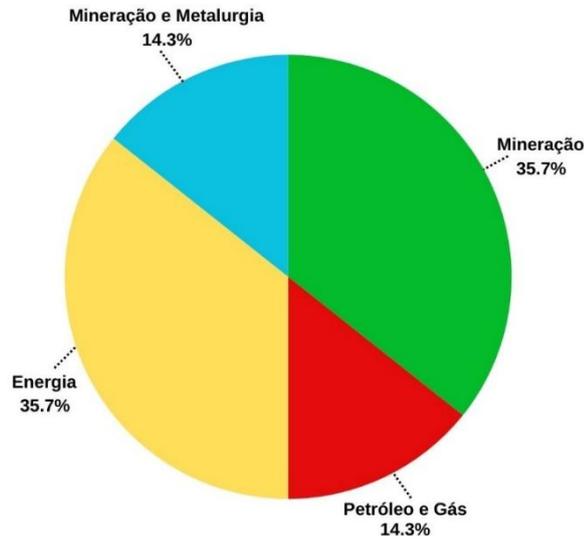


Fonte: Autores (2024)

No que diz respeito à divisão setorial da região Sul do Brasil, o setor automotivo lidera com 21,4%, refletindo a presença de importantes montadoras na região. Em segundo lugar, o setor de siderurgia representa 14,3%, impulsionando pelo

avanço de tecnologias e melhorias na produção. Os demais setores, como alimentação, mídias, bebidas, saneamento, agronegócio, papel e celulose, energia renovável, eletrodomésticos e equipamentos industriais, aparecem empatados, cada um com 7,1%.

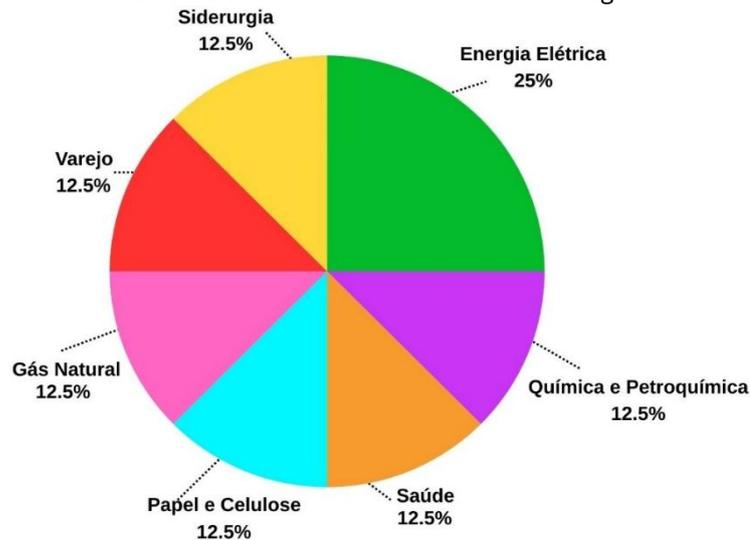
Gráfico 4 – Divisão Setorial das Joint Ventures na Região Norte



Fonte: Autores (2024)

No Norte brasileiro, dado contexto geográfico e econômico da região, rica em recursos minerais e com grande potencial energético, a presença das joint ventures é majoritariamente especializada nos setores de mineração e energia, ambas com 35,7%. Em seguida, destacam-se os setores de mineração e metalurgia, com 14,3%, e petróleo e gás, também com 14,3%, refletindo a forte dependência da extração de recursos naturais e sua transformação industrial.

Gráfico 5 – Divisão Setorial das Joint Ventures na Região Nordeste

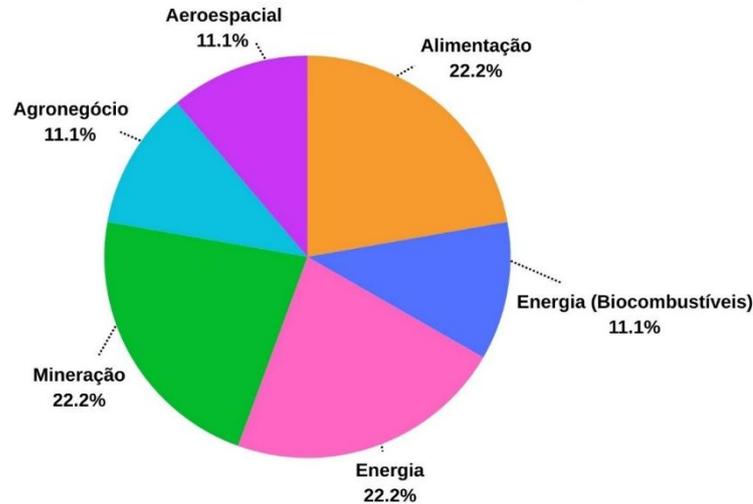


Fonte: Autores (2024)

Na região Nordeste, a maior parte das joint ventures está concentrada no setor

de energia elétrica, que representa 25%, o que pode estar relacionado ao desenvolvimento de fontes de energia renováveis, como a energia eólica, amplamente explorada na região. Outros setores, como saúde, química e petroquímica, siderurgia, varejo, gás natural, papel e celulose, estão igualmente representados, com 12,5% cada, indicando uma maior diversificação das joint ventures em diferentes setores.

Gráfico 6 – Divisão Setorial das Joint Ventures na Região Centro-Oeste



Fonte: Autores (2024)

Já na região Centro-Oeste, as joint ventures destacam-se principalmente nos setores de energia e mineração, ambos com 22,2%. Esses setores são relevantes devido ao crescimento do agronegócio e à necessidade de infraestrutura energética para sustentar essa expansão. Além disso, o setor aeroespacial, com 11,1%, também está presente, evidenciando o desenvolvimento de tecnologias aeroespaciais na região. O agronegócio e a energia (biocombustíveis) seguem com igual participação, também representando 11,1% cada.

Cada gráfico foi elaborado com o fundamento de destacar a concentração geográfica e a diversidade setorial das joint ventures. Ao analisar esses dados, podemos identificar padrões regionais e setoriais que são fundamentais para entender a eficácia e o potencial das joint ventures no Brasil. A legenda dos gráficos nos fornece informações específicas sobre os setores presentes em cada região, permitindo uma análise mais precisa e segmentada. Esses dados são essenciais para formular estratégias de desenvolvimento e possíveis investimentos que atendam às características de cada região e setor.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

As joint ventures no Brasil, desde a década de 80 até 2023, desempenharam um papel fundamental na expansão e diversificação da economia brasileira. Nos anos 80, com a abertura econômica gradual e a necessidade de modernização, muitas empresas estrangeiras começaram a formar joint ventures com empresas locais como uma forma de entrar no mercado brasileiro, aproveitando as vantagens

fiscais e regulamentares.

As joint ventures continuam a ser uma estratégia eficaz para empresas estrangeiras e brasileiras que desejam compartilhar riscos, expandir suas operações e entrar em novos mercados. Com a crescente importância da inovação e da sustentabilidade, muitas dessas parcerias têm sido direcionadas para setores emergentes, como tecnologia, energias renováveis e agronegócio. O Brasil, como um dos maiores mercados consumidores da América Latina, continua a atrair investimentos internacionais, e as joint ventures são vistas como uma via para a internacionalização de empresas brasileiras e a ampliação da atuação de multinacionais no país.

Entre agosto e outubro, uma pesquisa foi realizada para identificar empresas que se formaram em joint ventures no Brasil, com o objetivo de mapear os principais setores que se destacaram nesse tipo de parceria. Os resultados revelaram que setores como energia elétrica, mineração e automotiva, foram os principais beneficiados.

A indústria de mineração, principalmente no norte do país, ganhou destaque devido à presença de grandes reservas minerais, como a exploração de minério de ferro e bauxita, atraindo assim empresas internacionais para formar parcerias com empresas brasileiras. Um importante nome foi a Vale, que fez diversas relações expandindo sua atuação no mercado.

Na região Sul do Brasil, o setor automotivo destaca-se na formação de joint ventures, impulsionado pela localização estratégica e a tradição industrial da região. Um exemplo notável é a parceria entre montadoras brasileiras e estrangeiras que buscam inovação tecnológica e eficiência na produção, focando em veículos mais sustentáveis e competitivos no mercado global.

Embora muitas dessas tenham obtido sucesso, algumas parcerias acabaram sendo descontinuadas devido as mudanças de mercado ou estratégias internas. No entanto, várias continuam ativas, consolidando-se como componentes importantes em seus respectivos mercados.

Concluimos, que as joint ventures evoluíram de uma solução para desafios econômicos e de mercado na década de 80 para uma ferramenta estratégica de crescimento e inovação, mantendo-se relevantes no ambiente econômico do Brasil. Elas continuam a moldar setores cruciais da economia, promovendo competitividade tanto para empresas brasileiras quanto para estrangeiras.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, A. **Manual das sociedades comerciais**. 1987. Disponível em: <<https://www.lexml.gov.br/urn/urn:lex:br:redede.virtual.bibliotecas:livro:1978;000024255>> Acesso em: 10 setembro 2024.

BARNEY, J; HESTERLY, W. **Administração estratégica e vantagem competitiva**. 2011. Disponível em: <<https://edisciplinas.usp.br/mod/resource/view.php?id=4744699>> Acesso em: 10 setembro 2024.

BASSO, M. **Joint ventures: manual prático das associações empresariais**. 2002. Disponível

em:

<<https://www.lexml.gov.br/urn/urn:lex:br:redede.virtual.bibliotecas:livro:1998;000190950>>

Acesso em: 10 outubro 2024.

BITTAR, C. **Curso de direito civil.** 1994. Disponível em:
<https://www.lexml.gov.br/urn/urn:lex:br:redede.virtual.bibliotecas:livro:1994;000649308>

Acesso em: 25 agosto 2024.

CARVALHO, P. **Joint Venture: Uma visão econômico-jurídica para o desenvolvimento empresarial.** 2003. Disponível em:

<<https://repositorio.uniceub.br/jspui/bitstream/123456789/942/2/20401446.pdf>> Acesso

em: 15 setembro 2024.

DOZ, Y; HAMEL, G. **A vantagem das alianças: a arte de criar valor através das parcerias.** 2000. Disponível em: <<https://www.fdc.org.br/conhecimento/publicacoes/livro-255>>

Acesso em: 10 agosto 2024.

EIRIZ, V. Proposta de tipologia sobre alianças estratégicas. **Revista de Administração Contemporânea.** 2001. Disponível em:

<https://ifbae.s3.eu-west-3.amazonaws.com/file/congres/2003_trab27.pdf> Acesso em: 18 setembro 2024.

FALCONE, P. **Origem e Evolução Histórica das Joint Ventures.** 2013. Disponível em:
<https://www.jurisway.org.br/v2/dhall.asp?id_dh=12068> Acesso em: 05 outubro 2024.

FERRAZ, D. **Joint Venture e Contratos Internacionais.** 2001. Disponível em:
<<https://www.lexml.gov.br/urn/urn:lex:br:redede.virtual.bibliotecas:livro:2001;000594575>>

Acesso em: 09 setembro 2024.

FEY, Cl; BEAMISH, P. **Organizational climate similarity and performance: international joint ventures in Russia.** 2001. Disponível em:

<<https://scirp.org/reference/referencespapers.aspx?referenceid=1761698>> Acesso em: 11

agosto 2024.

GHERSI, C. **Contratos civiles y comerciales.** 1998. Disponível em:
<https://www.academia.edu/36349493/contratos_civiles_y_comerciales_ghersi_carlos_alberto_en_pdf> acesso em: 17 agosto 2024.

HITT, M; HOSKISSON, R. E; IRELAND, D. **Administração estratégica.** 2008. Disponível em:
<https://01655439761482130622.googlegroups.com/attach/4aa4205e93fd9/ADMINISTRACAO%20ESTRATEGICA%20HITT.pdf?part=0.1&vt=ANaJVrEbDiupDvFJKeoCjevUTvsl6f1G9llQr_QEfnbKrh-5Jbf3zRc8SsBOYt-y3MnVeEMTIYdFlI6jP4ECKuCMLRiVFN3K_vYaf42wGpuvASEB0q2ew> Acesso em: 25

agosto 2024.

HYDER, A. **Differences between developed and developing country joint ventures - a reality or a myth?.** 1999. Disponível em:

<<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0969593199000165>> Acesso

em: 13 setembro 2024.

INKPEN, A; BEAMISH, P. **Knowledge, bargaining power, and the instability of international joint ventures.** 1997. Disponível em: <<https://www.jstor.org/stable/259228>>

Acesso em: 17 setembro 2024.

KEEGAN, W; GREEN, M. **Princípios de Marketing Global.** 1999. Disponível em:

<https://books.google.com/books/about/Princ%C3%ADpios_de_marketing_global.html?hl=pt-BR&id=CVtVAAAACAAJ> Acesso em: 11 outubro 2024.

KOTABE, M; HELSEN, K. **Administração de Marketing Global**. 2000. Disponível em: <<https://repositorio.uniceub.br/jspui/bitstream/123456789/903/2/20351224.pdf>> Acesso em: 27 agosto 2024.

LAKATOS, E. V; MARCONI, M. A. **Metodologia científica**. São Paulo: Atlas, 2004.
LE PERA, S. **Joint Venture y Sociedad: Acuerdos de coparticipación empresária**. 1984. Disponível em: <https://books.google.com/books/about/Joint_venture_y_sociedad.html?id=rDZTnQAACA AJ> Acesso em: 22 setembro 2024.

MARQUES, A. **Aspectos Relevantes Da Joint Venture Nacional E Internacional**. 2016. Disponível em: <<https://sistemas.uft.edu.br/periodicos/index.php/direito/article/view/2017/8781>> Acesso em: 10 agosto 2024.

MCDANIEL, S.; RYLANDER, D. H. Strategic Green Marketing. **The Journal of Consumer Marketing**, March 10; pp. 4-10: 1993.
MILGATE, M. **Alliances, outsourcing and the lean organization**. 2001. Disponível em: <<https://www.redalyc.org/pdf/3372/337228636005.pdf>> Acesso em: 07 outubro 2024.
MIRANDA, M; MALUF, C. **O contrato de joint venture como instrumento jurídico de internacionalização das empresas**. 2009. Disponível em: <<https://egov.ufsc.br/portal/sites/default/files/anexos/28558-28576-1-PB.pdf>> Acesso em: 06 agosto 2024.

NOONAM, C. **Practical Management: Developing International Business**. 1999. Disponível em: <https://discovery.hw.ac.uk/prime-explore/fulldisplay/44hwa_alma2131623020003206/44HWA_V1> Acesso em: 26 setembro 2024.

OLIVEIRA, V; DRUMMOND, A; RODRIGUES, S. **Joint venture: aprendizagem tecnológica e gerencial**. 1999. Disponível em: <https://acervo.enap.gov.br/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=6364&shelfbrowse_itemnumber=9463> Acesso em: 06 outubro 2024.

RASMUSSEN, U.W. **Holdings e joint ventures**. 1988. Disponível em: <[7912-33439-1-PB.pdf](https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/131487)> Acesso em: 13 setembro 2024.

SAUNDERS, M; LEWIS, P; THORNHILL, A. (2010). **Research Methods for Business Student**. England: Pearson Education Limited, 2009.

SCHOPPE, J. **Fatores de sucesso para implementação de joint ventures Brasileiras no Brasil**. 2008. Disponível em < <https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/131487> >. Acesso em: 15 outubro 2024.

VILLELA, A. **Formação de joint ventures como alternativa para investimentos estrangeiros no setor sucroalcooleiro brasileiro**. 2008. Disponível em: <<https://repositorioslatinoamericanos.uchile.cl/handle/2250/901191>> Acesso em: 06 agosto 2024.

"Os conteúdos expressos no trabalho, assim como os direitos autorais de figuras e dados, bem como sua revisão ortográfica e das normas são de inteira responsabilidade do(s) autor(es)."

"O(s) autor(es) do trabalho declara(m) que durante a preparação do manuscrito não foram utilizadas ferramenta/serviço de Inteligência Artificial (IA), sendo todo o texto produzido e de responsabilidade dos autores.