

Vítor Corado Simões

A política de «preços de cessão» das multinacionais: suas determinantes

1. INTRODUÇÃO

Uma grande parte do comércio internacional processa-se hoje internamente às empresas — entre filiais, subsidiárias e outras ramificações situadas em diferentes países — e, em especial, no seio das empresas multinacionais (EMNs). O volume e o valor da fracção imputada às transacções entre firmas independentes têm-se vindo a reduzir gradualmente. Estimativas feitas sobre o comércio mundial de manufacturas indicam que entre $\frac{1}{4}$ e $\frac{1}{3}$ é efectuado intrafirmas.

Surge, assim, uma larga faixa de produtos e um enorme volume de fundos que são movimentados internacionalmente, atravessando as fronteiras nacionais sem se encontrarem integrados nos mecanismos habituais de mercado e de formação de preços; a emergência do «capitalismo mundial» de que nos fala C.-A. Michalet, caracterizado pela desagregação da produção à escala mundial (caso da indústria electrónica), acentua a importância daquele fenómeno. Os preços dos bens e serviços são, pois, estabelecidos de acordo com critérios substancialmente diferentes dos que determinam a fixação dos preços num mercado concorrencial, pela negociação entre entidades independentes.

Embora não haja uma definição unanimemente aceite, nós designaremos por «preços de cessão» (*transfer prices*) os preços praticados pelas empresas com actividade internacional nas importações e exportações de bens e serviços internos à firma.

Esta caracterização abrange:

- a) Quer as EMNs, quer todas as outras empresas com ramificações internacionais (por exemplo, empresas de importação e exportação; empresas apenas dedicadas à comercialização; etc.)
- b) Não apenas as transacções de bens, mas igualmente o pagamento de *royalties* pelo *know-how*, cessão de patentes e licenças e assistência técnica e os pagamentos de juros dos empréstimos.

É frequente a literatura sobre o assunto apresentar uma definição mais estreita de preços de cessão. Assim, por exemplo, para Verlage tal termo designa «o preço dos bens para venda entre diferentes partes da mesma

empresa»¹; outros autores limitam-no às transacções internas às EMNs, caracterizadas pela produção de bens e/ou prestação de serviços em vários países; outros ainda, como Bodinat e Klein², distinguem entre juros, pagamento de serviços (*management fees*), *royalties* e preços de transferência.

Em contrapartida, há também quem adopte uma caracterização mais lata. É o caso de P. Rouméliotis, que, por objectivos de controlo, inclui no seu âmbito os fretes, os seguros e as comissões de intermediários.

Creio, porém, que a definição apresentada reúne as vantagens resultantes da sua maior generalidade relativamente às primeiras e de maior precisão relativamente à segunda. Com efeito, o lugar da transferência encontra-se perfeitamente determinado: é a empresa com ramificações internacionais, as quais podem ir desde a fábrica empregando milhares de trabalhadores aos simples escritórios por onde correm transacções fictícias, as mais das vezes situados em paraísos fiscais. Simultaneamente, busca contemplar todos os movimentos internos de bens e serviços aos quais é susceptível de ser atribuído um preço.

Os diversos estudos efectuados (nomeadamente os de Vaitos para a Colômbia e os de Rouméliotis para a Grécia) têm mostrado que os principais utilizadores da política de preços de cessão são as EMNs — em especial as grandes e médias — e as empresas em regime de *joint ventures*. Note-se, porém, que tal não significa que outras firmas com actividade internacional não recorram a tais práticas, principalmente em momentos de instabilidade monetária...

Sabe-se que o objectivo das EMNs é a maximização do lucro, depois de impostos, do conjunto do grupo multinacional. Os grandes objectivos de política e os principais vectores de actuação da empresa são determinados ao mais alto nível, deixando-se depois às filiais uma latitude de acção maior ou menor, conforme as empresas, e dependente, até, da própria localização das filiais. Nos casos em que surgem choques entre o interesse global e o de uma subsidiária particular, o primeiro prevalecerá sobre o segundo, sob pena de desagregação da EMN. A capacidade de manobra das filiais resulta, assim, limitada; as suas decisões de maior fôlego são controladas pela sede, pela empresa-mãe, que averigua da compatibilização entre o interesse particular e o interesse global.

A política dos preços de cessão constitui um dos meios de que a EMN se serve para alcançar o seu objectivo: o máximo lucro global. Em muitos casos constitui o meio óptimo para iludir os controlos que as autoridades nacionais procuram impor, dado o seu carácter extremamente discreto e a possibilidade de repetição e de doseamento das entradas ou saídas de fundos que permite. Nestas condições, é lógico que as directivas em matéria de fixação de preços de transferência emanem da direcção central; tais são, aliás, as conclusões de um estudo efectuado por James Shulman³ sobre oito EMNs de diversos sectores, das quais apenas uma não estabelecia os preços de cessão a nível centralizado.

¹ Cfr. H. C. Verlage, *Transfer pricing for multinational enterprises*, Rotterdam University Press, 1975, p. vii.

² Cfr. H. de Bodinat e J. Klein, *Gestion Financière Internationale*, Dunod, 1975, t. II, p. 117.

³ Cit. em C. Tugendhat, *Estas Multinacionais Que Nos Governam*, Parceria A. M. Pereira, 1974, pp. 229-235.

Procuraremos em seguida discernir quais os principais factores que actuam sobre a política dos preços de cessão e que determinam a maior ou menor amplitude do seu recurso.

2. FACTORES DE ACTUAÇÃO

A utilização dos preços de cessão é determinada por diversos factores, radicando na própria actividade interna da empresa, nas políticas governamentais, na conjuntura monetária internacional e na posição concorrencial. Em breves traços vamos tentar identificar esses factores e apontar a forma como influenciam as políticas seguidas pelas empresas.

2.1 CONCENTRAÇÃO DAS DESPESAS DE FUNCIONAMENTO GLOBAL

Esta constitui um dos factores a que Vaitos atribui maior relevo. É sabido que as EMNs tendem a concentrar muitas das suas actividades com repercussão global — gestão do grupo multinacional, organização comercial, administração financeira, investigação e desenvolvimento — na sede ou num escasso número de filiais. Deste modo, verifica-se uma concentração de despesas, embora os benefícios delas resultantes se estendam às diversas filiais ou sejam esperados no futuro. Sucede, assim, que os rendimentos da sede (supondo todas as despesas concentradas na sede), resultantes da venda dos produtos aí fabricados no mercado interno e, externamente, a empresas não filiadas, poderão ser insuficientes para cobrir os custos totais suportados.

Nestas condições — como o demonstra Vaitos⁴ —, a sociedade-mãe cobrirá o seu défice através dos preços usados nas transferências com as filiais, sobrefacturando as importações e subfacturando as exportações destas. Haverá assim rendimentos que escaparão à tributação quer no país da filial, quer no país da sede (onde cobrirão os prejuízos). Para a EMN será mais vantajoso efectuar a cobertura do défice através dos preços de cessão do que pela transferência dos lucros tributados das filiais, mesmo que não haja dupla tributação⁵.

A propensão para a utilização dos preços como meio de transferência de rendimentos será tanto maior quanto maior for a concentração das despesas de funcionamento global e quanto menor for a dimensão do mercado interno da empresa-mãe.

Em termos de relações entre Estados, este fenómeno traduz-se num benefício dos países de origem das EMNs, isto é, dos países desenvolvidos. Com efeito, o financiamento das actividades de investigação e de desenvolvimento de novas tecnologias levado a cabo pelas EMNs nos países industrializados é feito, em grande parte, através de fundos provenientes de filiais situadas em países em vias de desenvolvimento.

⁴ C. Vaitos em E. Dunning (ed.), *Economic analysis and multinational enterprise* (colectânea de textos), Londres, George Allen & Unwin, 1974.

⁵ Mesmo admitindo que os prejuízos de um ano fiscal podiam ser deduzidos nos anos seguintes, será preferível para a empresa praticar a política dos preços de cessão. Cfr. Vaitos, *op. cit.*

2.2 CARGA FISCAL

As diferenças existentes entre os impostos sobre o rendimento nos países em que actuam constituem um outro elemento que as EMNs ponderam. Poderemos dizer que, em princípio, as EMNs tendem a adoptar uma política de preços de cessão que lhes permita transferir os lucros dos países em que a tributação do rendimento seja maior para aqueles em que ela é menor. A existência de «paraísos fiscais» vem ainda agravar esta tendência...

Porém, a incidência dos direitos aduaneiros terá de ser também levada em linha de conta, pois poderá actuar em sentido contrário. Por exemplo, a sede, ao sobrefacturar a exportação de um produto para uma filial, deve atender ao peso do imposto aduaneiro que recai sobre esse produto no país de destino.

Consideremos apenas dois países (1 e 2) e admitamos que não se verifica concentração de despesas num deles, nem se põem limites à repatriação de lucros⁶. Suponhamos uma exportação do país 1 para o país 2, sendo t_1 e t_2 as taxas do imposto sobre o rendimento respectivamente nos países 1 e 2 e T_2 a tarifa aduaneira *ad valorem* cobrada no país importador. A firma escolherá o máximo preço possível (isto é, sobrefacturará o valor da transacção) se⁷

$$T_2 < \frac{t_2 - t_1}{1 - t_2}$$

e o menor preço possível (subfacturação) se

$$T_2 > \frac{t_2 - t_1}{1 - t_2}$$

2.3 CONTROLO DA REPARTIÇÃO DOS LUCROS

Em diversos países, a repartição dos lucros auferidos pelas EMNs está sujeita a restrições, traduzidas habitualmente na impossibilidade de transferir anualmente mais do que uma determinada percentagem do capital investido. Nestes casos, a EMN utilizará muito provavelmente a política dos preços de cessão para se furtar ao controlo; as importações da filial serão sobrefacturadas, ao passo que as suas exportações serão subfacturadas.

Uma política de controlo de câmbios efectuada apenas numa óptica monetária pelo banco central corre, pois, o risco de ser ineficaz em face dos mecanismos de transferência de que dispõem as EMNs. Para ter êxito será indispensável completá-la através de outras medidas de controlo, nomeadamente as que incidam sobre os preços dos bens e serviços importados e exportados.

⁶ Nem se verifica nenhum dos outros factores adiante enunciados.

⁷ Ver Thomas Horst, *The Theory of the Multinational Firm: Optimal Behavior under Different Tariff and Tax Rates*, 1971.

2.4 ESPECULAÇÃO MONETÁRIA

As expectativas sobre desvalorização ou revalorização das moedas podem levar as EMNs a socorrer-se dos preços de cessão, como forma de beneficiar ao máximo das alterações em perspectiva. «Assim, se a moeda de um país é desvalorizada, a filial actuando nesse país acelera o pagamento das suas dívidas para com as outras filiais do grupo, enquanto estas últimas retardam a satisfação dos seus débitos para com a primeira. Do mesmo modo, estas últimas sobrefacturam as suas exportações para a primeira filial, ao passo que esta subfactura as suas exportações para as suas filiais.»⁸

2.5 FACTOR FINANCEIRO

A política dos preços de cessão pode funcionar como elemento de uma estratégia global de financiamento no interior da EMN. Saliente-se que, frequentemente, as multinacionais preferem financiar o incremento das actividades das suas filiais mercê da contracção de empréstimos no interior do grupo, em lugar de recorrerem a uma elevação do capital social. Esta prática assenta nas seguintes razões:

- a) Maior protecção contra nacionalizações, pois, de um modo geral, os países estão mais prontos a pagar as dívidas do que a proceder a indemnizações sobre o capital social;
- b) A transformação da dívida em aumento de capital é normalmente possível, ao passo que a operação contrária não é permitida;
- c) A empresa dispõe de uma maior flexibilidade para proceder a transferências internas sempre que necessário, quer para fugir a impostos, quer para beneficiar de flutuações do valor da moeda.

Assim, uma EMN poderá financiar as operações das suas filiais através dos preços de cessão, tendo também em conta as diferentes taxas de juro praticadas.

Também para a transferência de «empréstimos clandestinos» de uma subsidiária para outra dentro do grupo multinacional poderão ser utilizados os preços de cessão, evitando-se assim as restrições que vários países impõem aos empréstimos para o exterior⁹.

2.6 POSIÇÃO CONCORRENCIAL

O reforço da posição concorrencial da empresa e a busca de situações de tipo monopolístico ou a sua preservação funcionam como factores favoráveis à prática de uma política de preços de cessão. Esta constituirá uma forma de influenciar o mercado, nomeadamente:

- 1) No caso de uma filial de uma EMN sofrer uma forte concorrência por parte dos seus rivais, a posição desta filial no mercado poderá

⁸ P. Rouméliotis, *La politique des prix d'importation des entreprises multinationales em Grèce* (mimeo), 1976.

⁹ R. Müller e R. Morgenstern, *Multinational Corporations and Balance of Payments Impacts in LCD's: an Econometric Analysis of Export Pricing Behavior*.

ser apoiada e melhorada através da sobrefacturação das suas exportações e/ou da subfacturação das suas importações.

- 2) Como elemento dissuasor de concorrentes potenciais, quer pela prática de preços extremamente baixos (resultantes de subfacturação das importações), quer pela apresentação de custos bastante elevados (decorrentes da sobrefacturação das importações).
- 3) Como meio de eliminar a concorrência; a prática de preços anormalmente baixos durante um período de tempo mais ou menos longo, suportada do exterior através dos preços de cessão utilizados, permitirá à filial em questão desembaraçar-se dos seus rivais.

As relações entre a política de preços e as restrições à concorrência são, aliás, contempladas nos «princípios directores» da OCDE. Aí se afirma que as empresas se deverão «abster de acções susceptíveis de afectar desfavoravelmente a concorrência no mercado em causa abusando de uma posição dominante, por exemplo, da prática de preços discriminatórios (isto é, diferenciados de modo anormal) e da utilização de tais preços nas transacções entre empresas afiliadas como meio de afectar desfavoravelmente a concorrência fora destas empresas»¹⁰.

2.7 ENQUADRAMENTO SOCIOPOLÍTICO

A implantação das EMNs e a influência que exercem sobre a economia dos países receptores são frequentemente contestadas por diversos grupos políticos, reclamando uma maior independência perante as grandes empresas estrangeiras. Estas críticas incidem quase sempre sobre o volume de lucros obtido pela EMN, pois ele constitui um indicador com repercussão sobre a opinião pública, e raramente sobre «noções relacionadas com a determinação das quotas de mercado, da participação estrangeira e das repercussões sobre a perda de controlo»¹¹, mais difíceis de exprimir e de interpretar. Para evitar tais choques e proteger a sua posição no mercado, as EMNs seguem uma política de redução dos lucros declarados nos países onde a contestação é maior, transferindo parte dos resultados obtidos através dos preços de cessão.

Também para fazer face às pressões da opinião pública para redução dos preços de certos produtos (nomeadamente medicamentos) e dos sindicatos com vista a aumentos salariais, as EMNs utilizam os preços de cessão como forma de elevar os custos de produção e reduzir os lucros declarados.

2.8 PROPRIEDADE DAS EMPRESAS

A EMN sentir-se-á mais tentada a utilizar a política dos preços de cessão quando se trata de uma empresa em regime de *joint-ventures* do que no caso de possuir a totalidade da propriedade, admitindo que o controlo da empresa está nas mãos dos estrangeiros. A explicação é simples: a subfacturação das exportações e a sobrefacturação das importações permitirão a transferência de lucros para o exterior, lucros esses que não

¹⁰ OCDE, «Principes directeurs à l'intention des EM», in *Observateur de l'OCDE*, n.º 82, Julho/Agosto de 1976.

¹¹ Cf. Vaitsos, *op. cit.*

terão de ser compartilhados com os accionistas locais, revertendo assim totalmente a favor da EMN.

Os países hospedeiros, ao estabelecerem as suas políticas perante o investimento estrangeiro, terão, pois, de ter em atenção este facto muito importante: no caso de os participantes nacionais não deterem o controlo do processo de decisão no interior da empresa mista (e supondo que não existem outras medidas de política complementares), a propensão desta para a transferência de divisas para o estrangeiro através dos preços de cessão é superior à observada numa filial com totalidade do capital estrangeiro.

2.9 INCENTIVOS DOS GOVERNOS LOCAIS

Também certas políticas de incentivos praticadas pelos governos dos países hóspedes poderão induzir a EMN a servir-se dos preços de cessão para obter maiores lucros. Por exemplo, a supressão dos direitos alfandegários sobre produtos intermédios destinados a serem transformados internamente e depois exportados poderá induzir a EMN a sobrefacturar os valores de importação de tais produtos. Neste caso, como noutros que se poderiam referir, torna-se necessária a existência de um controlo de preços, sob pena de medidas teoricamente correctas poderem revelar-se, na prática, perniciosas.

3. UTILIZAÇÃO DOS PREÇOS DE CESSÃO. ALGUNS ELEMENTOS NUMÉRICOS

Como tivemos já oportunidade de dizer, os diversos estudos que têm sido realizados sobre este tema são convergentes na detecção de casos de sub e/ou sobrefacturação, de acordo com os interesses das empresas — e com especial relevo, evidentemente, para as EMNs. Como escreveu Horst, «uma das características verdadeiramente distintivas das EMNs é que as transacções internas não são valorizadas num mercado aberto — em contrapartida, estas firmas escolhem, dentro de certos limites, um preço de transferência óptimo»¹².

A crescente internacionalização da produção e o desenvolvimento de «filiais-ateliers»¹³ que produzem apenas uma pequena fracção, um componente, do produto final dão novas possibilidades à utilização dos preços de cessão como forma de transferir lucros; na realidade, o controlo do preço de uma componente electrónica específica de determinado aparelho apenas produzido por certa empresa é quase impossível, visto que não existem preços de mercado que permitam uma aferição do seu valor.

A apresentação de alguns números permitirá avaliar melhor da larga utilização que tem sido feita dos preços de transferência.

Num trabalho econométrico realizado por Müller e Morgenstern¹⁴ sobre o comportamento das EMNs na América Latina, o uso dos preços de cessão intra-empresas, resultantes da existência de relações internas

¹² Cfr. T. Horst, *op. cit.*

¹³ Cfr. C.-A. Michalet, *Le Capitalisme mondial*, PUF, 1976.

¹⁴ Cfr. R. Müller e R. Morgenstern, *Multinational Corporations and Balance of Payments Impacts in LDC's: an Econometric Analysis of Export Pricing Behavior.*

entre comprador e vendedor, implicam uma perda total em divisas da ordem dos 427,5 milhões de dólares; segundo os mesmos autores, tal corresponde a uma subfacturação que ascende a cerca de 40 %.

Os trabalhos de Rouméliotis na Comissão de Controlo de Preços de Importação e de Exportação da Grécia mostram que nas importações e exportações de produtos químicos, farmacêuticos, metais e outras matérias-primas, apenas para aquele país e no período compreendido entre o início de 1975 e o fim do primeiro semestre de 1976, foram detectados casos de sub e/ou sobrefacturação cujo montante se elevava a 10,2 milhões de dólares. As alterações de preços efectuadas oscilavam entre um mínimo de 5 % e um máximo de 229 %¹⁵.

Igualmente, os estudos de Vaitsos sobre a indústria farmacêutica, da borracha, química e electrónica na Colômbia permitiram obter conclusões semelhantes¹⁶, como se poderá constatar no quadro junto.

Sobrefacturação dos bens intermédios segundo os sectores industriais e a propriedade das empresas (1968)

Sector	Propriedade	Percentagem média de sobrefacturação	Montante de sobrefacturação (US \$ 100)
Farmacêutico	Nacional	19	10 000
	Estrangeira	155	
Borracha	Nacional	0	1 300
	Estrangeira	4	
Químicas	Nacional	22,2	1 300
	Estrangeira	25,5	
	Mista	20,2	
Electrónica	Nacional	25,6	1 300
	Estrangeira	16,6	
	Mista	6,5	

Fonte: C. Vaitsos, cit. em S. Thébaud.

Um dos campos de eleição para estas práticas é a indústria farmacêutica. Estudos efectuados na Argentina e no Chile forneceram os seguintes resultados:

- a) Na Argentina, o montante de sobrefacturação para 7 produtos farmacêuticos foi calculado em cerca de 1 200 000 dólares, variando as respectivas taxas entre 0 % e 7100 %;
- b) Relativamente ao Chile, em 50 produtos farmacêuticos, 9 tinham uma taxa de sobrefacturação entre 1 % e 30 %, 14 entre 31 % e 100 % e outros 14 entre 100 % e 770 %¹⁷.

¹⁵ Cfr. P. Rouméliotis, *op. cit.*, quadro 1.

¹⁶ Cfr. C. Vaitsos, *Transfer of resources and preservation of monopoly rents*, cit. em S. Thébaud, *L'évaluation des T/T dans les pays sous-développés*; ver também referências aos trabalhos de Vaitsos em Müller e Morgenstern, *Global Reach*, Simon & Schuster, 1974.

¹⁷ Cit. em S. Thébaud, *op. cit.*

Como se vê por estes exemplos — e muitos outros poderiam ser apresentados —, as EMNs, sempre que a situação é propícia, não hesitam em recorrer à sub e sobrefacturação. As perdas em divisas sofridas pelos Estados, quase sempre os de menor desenvolvimento e com rendimentos mais escassos, não são negligenciáveis. A solução do problema não é, porém, fácil, pois os meios de que dispõem os governos terão de ser usados com prudência e numa perspectiva integrada.

4. A ACTUAÇÃO GOVERNAMENTAL

Como correctamente assinala P. Streeten, os governos dos países hóspedes concentram fundamentalmente as suas atenções em políticas de enquadramento, relativas à fiscalidade, tarifas aduaneiras, taxas de câmbio, restrições à saída de divisas e garantia, em certos casos, da participação autóctone na posse das acções. Estas políticas encontram-se muitas vezes descoordenadas, aproveitando-se as empresas dos diferentes objectivos parciais consignados aos serviços; as divergências entre as autoridades fiscais e alfandegárias relativamente aos preços de certos produtos são um exemplo flagrante de tal descoordenação.

Por outro lado, o fenómeno da manipulação dos preços de cessão em grande escala é recente¹⁸, não dispondo a maioria dos países de instrumentos de actuação para lhes fazer face. Outro aspecto a ter em conta é a natureza das relações existentes entre Estados nacionais e EMNs. Não há, na realidade, um conflito aberto, salvo casos pontuais, entre Estados e EMNs, configurando-se as relações entre eles como um «conflito-cooperação» em que se apresentam simultaneamente como *compagnons de route* de interesses convergentes e como adversários, constituindo a liberdade de acção de que gozam as EMNs, pela sua multipolarização, um óbice à actuação dos Estados e à consecução das funções que tradicionalmente lhes são cometidas.

A intervenção dos Estados deverá ser cautelosa por forma a evitar a ocorrência, salvo casos excepcionais, de conflitos irresolúveis que possam implicar, por exemplo, o encerramento da fábrica e o desemprego dos trabalhadores nela ocupados; neste caso, a tentativa de solucionar um problema poderá originar a emergência de outros ainda mais graves para a economia nacional.

A actuação governamental nestes assuntos deverá ser integrada ao nível dos vários organismos intervenientes. Por exemplo, o estabelecimento de limites à repatriação dos lucros corre o risco de ser mais prejudicial que a ausência de limitações, na falta de controlo sobre os preços de cessão, pois as empresas poderão utilizar, como vimos, tais preços como forma de transferir lucros que escapam assim ao fisco. Outro exemplo várias vezes citado na literatura sobre estas questões é a medida em tempos tomada pelo Governo Mexicano para incentivar o desenvolvimento das indústrias locais, proibindo as empresas americanas de automóveis de procederem a determinadas importações; a resposta foi um aumento dos preços das

¹⁸ Embora alguns autores sustentem que a sua utilização pelas empresas foi maior na década de 50 do que o é actualmente, cremos que o volume de fundos envolvidos não tem hoje qualquer paralelo com o verificado há vinte anos.

peças que podiam importar, numa proporção semelhante ao que teriam ganho com importações interditas. Por tais factos é inócuo um controlo feito apenas ao nível das operações monetárias e cambiais, ao nível do banco central; o mesmo se passa com o controlo meramente aduaneiro, já que a, digamos assim, deformação profissional dos agentes alfandegários os leva ao raciocínio de suspeitar das subavaliações, mas raramente discernir as sobreavaliações dos bens e serviços transaccionados.

Em suma, o controlo dos preços deverá estar centralizado ao nível de um órgão dotado de uma perspectiva global e do poder de recorrer a todas as informações — cambiais, aduaneiras, fiscais, contabilísticas, etc. — que lhe permitam avaliar da justeza dos preços praticados.

Porém, mesmo com uma estrutura organizacional deste tipo, certas dificuldades subsistem. Entre elas podemos salientar as seguintes:

- a) Dificuldade de identificação dos produtos e de determinação dos seus preços de mercado;
- b) Práticas contratuais estabelecidas quanto à transacção de alguns produtos;
- c) Estrutura oligopolística das EMNs e o seu poder de mercado (*market power*), que lhes permitem a fixação arbitrária — e por acordo entre as empresas dominantes da indústria — de preços sem qualquer base realista;
- d) No que concerne em particular à tecnologia, avulta o fornecimento de «pacotes tecnológicos», isto é, de agregados de diversas tecnologias, muitas delas já do domínio público e existentes no País, encapotadas por um processo tecnológico realmente novo; estes «pacotes tecnológicos» permitem o estabelecimento de *royalties* e outras formas de pagamento muito superiores ao valor real das tecnologias transferidas.

As soluções tomadas ao nível nacional, embora permitam resolver muitos problemas, não são susceptíveis de abarcar as questões no seu conjunto: a possibilidade de fuga através das fronteiras e da transferência das actividades, em especial das «filiais-ateliers», de uns países para outros está omnipresente. Na verdade, como escreveu P. Rouméliotis¹⁹, «a solução dos problemas de sobrefacturação das importações, de subfacturação das exportações, de transferência da tecnologia sob condições desiguais entre os países vendedores e compradores, das actividades ilícitas das sociedades multinacionais, bem como da promoção pelos países em vias de desenvolvimento de uma tecnologia autónoma, não poderia ser encarada fora de uma cooperação estreita entre estes países». Os trabalhos desenvolvidos pela UNCTAD para a elaboração de um código de conduta internacional em matéria de transferências de tecnologia vão, aliás, nesse sentido. Os próprios países desenvolvidos têm prestado atenção a estes problemas: a declaração acerca dos princípios directores sobre as EMNs adoptada em Maio de 1976 pelos governos dos países membros da OCDE, com excepção da Turquia, estipula que as empresas se deverão

¹⁹ Cfr. P. Rouméliotis, *Expériences en matière de transfert de technologie en Grèce*, comunicação apresentada à Conferência Internacional de Belgrado, Setembro de 1975.

abster de acções susceptíveis de afectar desfavoravelmente a concorrência, particularmente da prática de «preços discriminatórios (isto é, diferenciados de maneira anormal) e da utilização de tais preços nas transacções entre empresas afiliadas como meio de afectar desfavoravelmente a concorrência fora destas empresas»²⁰.

A concertação das políticas nacionais, particularmente dos países em vias de desenvolvimento, nestes domínios (o que não implica, sublinhemo-lo, a sua uniformização), e a troca contínua de informações, conjugada com o estabelecimento possível (o Pacto Andino o demonstra) de centros regionais, serão o meio de contrabalançar o poder de que desfrutam as EMNs e de aceder a conformá-las aos requisitos nacionais. Sem tal, todos os códigos de conduta que se venham a estabelecer, por muito bem elaborados que sejam, permanecerão, se não impraticáveis, pelo menos ineficazes...

Neste domínio, como noutros, as meras declarações de princípios de nada valerão sem uma prática, uma actuação concreta que permita inflectir as relações de poder no sentido desejado.

Lisboa, 8 de Setembro de 1977.

²⁰ Cfr. *L'Observateur de l'O. C. D. E.*, Julho-Agosto de 1976.