

# ALGUNS ASPECTOS DOS PAGAMENTOS PELA TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA À AMÉRICA LATINA

1. Introdução;
2. Pagamentos pela transferência de tecnologia;
3. A empresa multinacional;
4. Pagamentos pela transferência de tecnologia por países latino-americanos;
5. Colômbia, Argentina, Brasil e Japão;
6. Resumo e conclusões.

Antonio Z. Sanvicente\*

\*Professor assistente do Departamento de Administração da Faculdade de Economia e Administração da USP.

## 1. INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, o campo da transferência de tecnologia de países desenvolvidos para nações em desenvolvimento tem atingido uma posição de grande destaque como tema de discussão.

Essa situação não parece ter resultado apenas do reconhecimento do importante papel desempenhado pela tecnologia, talvez até superior ao do capital real, financeiro, ou humano, como recurso indispensável para o desenvolvimento econômico, mas também devido ao papel cada vez mais significativo das chamadas empresas multinacionais no próprio processo de transferência, como fontes e como agentes controladores de grande parte dos progressos tecnológicos obtidos nos tempos que correm.

Este comentário procura examinar alguns aspectos relacionados aos pagamentos feitos aos Estados Unidos pela América Latina, como um todo, e por alguns países latino-americanos, ao resto do mundo; também pretende indicar, nesse contexto, o papel desempenhado pelas operações de empresas norte-americanas no continente. Este comentário não discute a transferência de tecnologia em si mesma, por empresas multinacionais ou não, e preocupa-se apenas com os pagamentos efetuados por conta dessa transferência.

Assim, o presente comentário tem por objetivo fornecer alguns dados estatísticos e apresentar considerações qualitativas a respeito dos pagamentos pela transferência de tecnologia: a) como parte dos débitos à conta de serviços dos balanços de pagamentos, isto é, no contexto geral dos pagamentos pelos serviços de fatores de produção; b) como parte integrante das estratégias financeiras das empresas multinacionais, em particular no que diz respeito às políticas de remessa de fundos de subsidiárias para matrizes; e c) no contexto da discussão dos benefícios das atividades de pesquisa e desenvolvimento das empresas multinacionais para os países em desenvolvimento, com ênfase especial numa noção de "balanço de pagamentos pela transferência de tecnologia", a ser definida posteriormente.

Este trabalho baseia-se em dados estatísticos divulgados pelo Departamento de Comércio dos Estados Unidos através da publicação **Survey of Current Business**, no que se refere às atividades de investimento direto no exterior por parte de empresas com sede nos Estados Unidos. No caso dos países latino-americanos, especificamente considerados — Colômbia, Argentina e Brasil — utilizamos dados de publicações do Fundo Monetário Internacional, e, no caso do Brasil, também recorremos às informações fornecidas pelo Banco Central.

## 2. PAGAMENTOS PELA TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA

Por definição, esses pagamentos compreendem as transações que envolvem **royalties**, **taxas de licenciamento**, e **taxas de administração**.<sup>1</sup> É exatamente dessa forma que esses pagamentos são classificados e apresentados em fontes estatísticas oficiais dos Estados Unidos, como **Survey of Current Business**. Como foi definido numa análise recente desses pagamentos, "o termo **royalty** geralmente refere-se aos pagamentos correspondentes à utilização de direitos de autoria ou marcas registradas, enquanto as **taxas de licenciamento** referem-se, por sua vez, às remunerações pelo uso de uma patente ou de processos industriais", "... as **taxas de administração** são cobradas pelas empresas principalmente de suas subsidiárias ou filiais, e incluem pagamentos correspondentes à prestação de serviços administrativos, profissionais e de gestão".<sup>2</sup>

A esta altura, é necessário fazer uma distinção entre os pagamentos pela transferência de tecnologia — **royalties**, **taxas de licenciamento** e **taxas de administração** — e o que denominaremos rendimentos "convencionais" do inves-

timento direto, envolvendo as remessas de juros, dividendos e lucros de filiais às matrizes. A importância dessa distinção, como deverá ficar mais claro logo a seguir, reside no seguinte fato: embora todos os tipos de pagamento normalmente exijam o cumprimento de formalidades de registro, aprovação e autorização por parte das autoridades do país anfitrião para fins de remessa, os pagamentos pela transferência de tecnologia envolvem a existência de um contrato, um acordo formal entre duas partes, que podem ou não ser unidades da mesma organização multinacional; por outro lado, os pagamentos de dividendos e lucros de filiais somente ocorrem quando há um vínculo de participação acionária — propriedade — entre as duas unidades.

Assim, no caso dos pagamentos de **royalties** e **taxas** por uma subsidiária de empresa multinacional à sua matriz, há um contrato separado de licenciamento ou prestação de serviços, que se superpõe ao direito da matriz sobre os lucros residuais, em consequência de sua participação acionária.

Pode-se obter uma idéia da importância dos pagamentos pela transferência de tecnologia como fonte de rendimento para os Estados Unidos, mediante um exame da tabela 1.

Tabela 1

Rendimento do investimento direto dos Estados Unidos no exterior: rendimentos "convencionais" vs. **royalties** e **taxas de administração**, 1960-1972 (em milhões de dólares e porcentagens)

Ano	Juros, dividendos e lucros de filiais (1)	Royalties e taxas de administração (2)	(2) / (1) x 100 (3)	Royalties e taxas de subsidiárias e filiais (4)	(4) + (1) (5)	(4) / (5) x 100 (6)
1960	\$ 2 355	\$ 650	27,6%	\$ 403	\$ 2 758	14,6%
1961	2 768	707	25,5	463	3 231	14,3
1962	3 050	836	27,4	580	3 630	16,0
1963	3 134	933	29,8	660	3 794	17,4
1964	3 670	1 057	28,8	756	4 426	17,1
1965	3 963	1 259	31,8	924	4 887	18,9
1966	4 045	1 383	34,2	1 030	5 075	20,3
1967	4 518	1 534	33,9	1 136	5 654	20,1
1968	4 973	1 798	36,2	1 246	6 219	20,0
1969	5 658	1 894	33,5	1 393	7 051	20,0
1970	6 001	2 203	36,7	1 620	7 621	21,3
1971	7 295	2 491	34,2	1 865	9 160	20,4
1972	8 004	2 760	34,5	2 090	10 094	20,7
Total	\$ 59 434	19 505	32,8	\$ 14 166	\$ 73 600	19,3
Crescimento médio anual	10,5%	12,0%		14,5%	11,0%	

Fonte: *Survey of Current Business*, vários números.

A tabela 1 mostra os valores monetários e as taxas médias de crescimento dos pagamentos a instituições com sede nos Estados Unidos, no período 1960 a 1972. É interessante notar que, enquanto os pagamentos "convencionais" cresceram à razão de 10,5% ao ano, em média, desde 1960, as receitas totais dos Estados Unidos a título de **royalties** e **taxas de administração** multiplicaram-se por mais de quatro vezes do início ao fim do mesmo período, ou seja, cresceram 12% a.a., em média. Em 1960, as receitas pela transferência de tecnologia correspondiam a

somente 14,6% do rendimento total associado ao investimento direto no exterior (juros, dividendos, lucros de filiais + **royalties** e **taxas de administração** de empresas associadas por vínculo de participação acionária), enquanto em 1972 essa proporção havia subido para 20,7%; isto parece refletir o fato de que os pagamentos pela transferência de tecnologia, efetuados por subsidiárias e filiais de empresas americanas às suas matrizes, cresceram ainda mais rapidamente, multiplicando-se por um fator equivalente a 5,2 nesse período de 13 anos; em outras palavras,

criaram a uma taxa média anual de 14,5%.

A tabela 2 fornece uma indicação adicional da velocidade do crescimento das transações entre empresas vinculadas por meio de participação acionária — isto é, entre matriz e subsidiária ou filial. A comparação, nesse caso, é feita em relação ao valor contábil dos investimentos diretos americanos no exterior no início de cada ano, a partir de 1960. O valor do investimento

direto americano no exterior praticamente triplicou no período (ou seja, cresceu a 9,2% ao ano, em média), enquanto os pagamentos pela transferência de tecnologia subiam a 14,5% a.a. Em 1960, esses pagamentos constituíam, isoladamente, um retorno de 1,4% em relação ao valor do investimento no início do ano. Em 1972, equivaliam a um retorno de 2,4%.

Tabela 2

Valor contábil do investimento direto americano no exterior, em todas as regiões do mundo vs. royalties e taxas pagas por subsidiárias e filiais, 1960-1972 (em milhões de dólares e porcentagens).

Ano	Valor do investimento direto americano no exterior (no início do ano) (1)	Royalties e taxas de administração recebidos de subsidiárias e filiais de empresas americanas (2)	(2) / (1) x 100 (3)
1960	\$29 827	403	1,4%
1961	32 778	463	1,4
1962	34 667	580	1,7
1963	37 226	660	1,8
1964	40 686	756	1,9
1965	44 386	924	2,1
1966	49 328	1 030	2,1
1967	54 771	1 136	2,1
1968	59 486	1 246	2,1
1969	64 983	1 393	2,1
1970	71 016	1 620	2,3
1971	78 178	1 865	2,4
1972	86 198	2 090	2,4
Crescimento médio anual	9,2%	14,5%	

Fonte: Survey of Current Business, vários números.

### 3. A EMPRESA MULTINACIONAL

A utilização dos pagamentos por serviços de transferência de tecnologia de subsidiárias de empresas multinacionais às suas matrizes deve ser discutida no contexto da administração das remessas de fundos entre essas unidades.

54

Embora seja evidente que esses fundos devem ser aplicados naquelas oportunidades (linhas de produtos e mercados nacionais) onde há melhores perspectivas de rentabilidade, o que poderia então levar à minimização de remessas às matrizes, se fosse mais conveniente reinvestir lucros, por exemplo, também é certo que os acionistas e administradores de empresas multinacionais dão mais valor aos fundos remetidos e recebidos no país da sede da empresa, do que ao mesmo montante disponível em subsidiárias de países anfitriões, pela simples razão de que o meio estrangeiro apresenta mais incertezas para esses indivíduos, elevando assim todos os tipos de riscos de que esses fundos não cheguem efetivamente à matriz.

Assim, dizem Zenoff e Zwick,<sup>3</sup> que “não é surpreendente verificar que os administradores sentem-se menos seguros quanto ao ambiente dos países estrangeiros do que em relação ao do país em que está a sede da empresa”... “Em resposta

ao nível mais alto de risco que acreditam existir nos países estrangeiros, muitos executivos desenvolveram, ao mesmo tempo, uma forte aversão à manutenção de fundos no exterior e uma percepção muito aguçada do grau a que estão expostos os recursos da empresa.”

Os pagamentos de royalties e taxas correspondentes a assistência técnica e administrativa constituem um dos métodos pelos quais as empresas multinacionais, em sua administração financeira, procuram reduzir ao mínimo o volume de fundos mantidos por suas subsidiárias no exterior, quando não há planos ou possibilidades de reinvesti-los lucrativamente nesses países.

Entre outras coisas, este comentário procura mostrar como esse método tem-se tornado cada vez mais importante para esse aspecto da estratégia financeira das empresas multinacionais. Observe-se, por exemplo, os dados contidos na tabela 3.

Embora já possa ter ficado claro que as transações entre as matrizes norte-americanas e as suas subsidiárias e filiais em outros países — em que a participação acionária é igual ou superior a 50% — cresceram em importância, a tabela 3 ainda mostra esse fato com mais clareza. Compara diretamente as receitas de royalties e taxas de administração dos Estados Unidos, prove-

Tabela 3

Royalties, taxas, dividendos e juros pagos por subsidiárias e filiais de empresas norte-americanas, em todos os setores de atividade e em todas as regiões do mundo, 1957, 1961-1967 (em milhões de dólares e porcentagens)

Ano	Total remetido (1)	Juros e dividendos (2)	% das remessas totais (2) / (1) x 100 (3)	Royalties e taxas (4)	% do total remetido (4) / (1) x 100 (5)
1957	\$2 950	\$2 709	91,8%	\$ 241	8,2%
1961	2 715	2 267	83,5	448	16,5
1962	3 598	3 050	84,8	548	15,2
1963	3 681	3 059	83,1	622	16,9
1964	4 426	3 670	82,9	756	17,1
1965	4 887	3 963	81,1	924	18,9
1966	5 090	4 045	79,5	1 045	20,5
1967	5 658	4 518	79,8	1 140	20,2

Nota: Royalties e taxas incluem taxas de licenciamento, assistência administrativa, serviços, e royalties.

Fonte: Survey of Current Business, vários números; reproduzido de Zenoff, D. & Zwick, J. International financial management. Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, Inc. 1969. p. 424.

nientes de subsidiárias e filiais estrangeiras de empresas americanas, aos pagamentos de instituições estrangeiras em que não há esse vínculo de propriedade com empresas americanas. Os padrões de crescimento no período 1960-1972 são evidentes: enquanto o primeiro grupo de receitas cresceu a uma taxa média de 14,5% a.a., os pagamentos feitos por entidades não vin-

culadas a empresas americanas por meio de participação acionária foram multiplicados por um fator inferior a três, ou seja, cresceram a 8,7% a.a., em média. É ainda mais significativo notar que o primeiro grupo chegou a representar 75,7% das receitas totais dos Estados Unidos pela transferência de tecnologia em 1972, contra 62% em 1960.

Tabela 4

Receitas dos Estados Unidos a título de royalties e taxas de administração de subsidiárias e filiais estrangeiras de empresas americanas vs. receitas de entidades estrangeiras sem participação acionária de empresas americanas, 1960-1972 (em milhões de dólares e porcentagens).

Ano	Receitas totais de royalties e taxas de administração (1)	Royalties e taxas de administração de subsidiárias e filiais de empresas americanas (2)	(2) / (1) x 100 (3)	Royalties e taxas de administração de entidades estrangeiras sem participação acionária de empresas americanas (4)	(4) / (1) x 100 (5)
1960	\$ 650	\$ 403	62,0%	\$ 247	38,0%
1961	707	463	65,5	244	34,5
1962	836	580	69,4	256	30,6
1963	933	660	70,7	273	29,3
1964	1 057	756	71,5	301	28,5
1965	1 259	924	73,4	335	26,6
1966	1 383	1 030	74,5	353	25,5
1967	1 534	1 136	74,1	398	26,0
1968	1 798	1 246	69,3	552	30,7
1969	1 894	1 393	73,6	501	26,5
1970	2 203	1 620	73,5	583	26,5
1971	2 491	1 865	74,9	626	25,1
1972	2 760	2 090	75,7	670	24,3
Total	\$19 505	\$14 166	72,6	\$5 339	27,4
Crescimento médio anual	12,0%	14,5%		8,7%	

55

Fonte: Teplin, M. F. U. S. International transactions in royalties and fees: their relationship to the transfer of technology. Survey of Current Business, Washington, D. C., U. S. Department of Commerce. p. 14-8, Dec. 1973.

A tabela 5 vai um passo mais adiante, subdividindo os pagamentos de subsidiárias e filiais estrangeiras de empresas multinacionais com

sede nos Estados Unidos em royalties e taxas de administração. É possível observar que os royalties (que incluem também as taxas de licen-

ciamento, como já foi observado) estão tornando-se cada vez mais importantes, superando o valor das taxas de administração a partir de 1971. A explicação parcial desse fato pode ser encontrada nas tabelas 6 e 7. A tabela 6 mostra as participações relativas de **royalties** e taxas de administração em três das principais regiões geográficas em que as empresas com sede nos Estados Unidos têm feito investimentos: Comunidade Econômica Européia (CEE), Japão, e América Latina e Caribe. No período 1963-1967, os investimentos diretos norte-americanos cresceram mais rapidamente na CEE e no Japão (ver tabela 7) e essas são duas regiões em que os pagamentos de **royalties** aos Estados Unidos sempre têm sido mais importante do que as taxas de administração; estas predominaram na América Latina, pelo menos até 1972. Essa diferença em

termos de posição relativa dos dois tipos de pagamento pela transferência de tecnologia pode ser atribuída, em primeiro lugar, ao fato de que leva mais tempo para que uma dada inovação tecnológica chegue até os mercados de países menos desenvolvidos, pela mão da própria empresa multinacional que a introduz. Em primeiro lugar, segundo Vernon,<sup>4</sup> a inovação é explorada no mercado nacional do país de origem, para o qual geralmente é desenvolvida. O grau de complexidade e sofisticação da inovação introduzida exige um nível de renda, de início, que não é encontrado em volume suficiente nos países de economia menos avançada. Somente em etapas posteriores do seu "ciclo de vida" é que a inovação chega a países menos desenvolvidos. Isso tende a atrasar a fabricação do produto nesses países, o mesmo ocorrendo com os contratos de licenciamento que a acompanham.

Tabela 5

Receitas dos Estados Unidos a título de **royalties** e taxas de administração de subsidiárias e filiais estrangeiras de empresas americanas, 1963-1972 (em milhões de dólares e porcentagens).

Ano	Receitas totais de subsidiárias e filiais (1)	Royalties (2)	(2) / (1) x 100 (3)	Taxas de administração (4)	(4) / (1) x 100 (5)
1963	\$ 660	\$ 217	32,9%	\$ 443	67,1%
1964	756	264	34,9	492	65,1
1965	924	331	35,8	593	64,2
1966	1 030	361	35,0	669	65,0
1967	1 136	441	38,8	695	61,2
1968	1 246	522	41,9	724	58,1
1969	1 393	654	47,0	739	53,0
1970	1 620	793	49,0	827	51,0
1971	1 865	941	50,5	924	49,5
1972	2 090	1 129	54,0	961	46,0
Total	\$12 720	\$5 653	44,4	\$7 067	55,6
Crescimento médio anual	13,5%	20,0%		9,0%	

Além disso, a utilização relativa de contratos de licenciamento em países desenvolvidos e subdesenvolvidos, no caso específico da empresa multinacional, deve ser compreendida em termos de possibilidade de "licenciamento cruzado", o que indubitavelmente é muito mais possível nos países mais desenvolvidos, com ambiente tecnológico mais propício ao surgimento de outras inovações que possam ser aproveitadas nos mercados dos países de origem das empresas multinacionais.

Este aspecto também deve ser discutido no contexto das vantagens e desvantagens relativas do licenciamento para a empresa multinacional, o que apresentamos logo a seguir.

Em princípio, uma empresa multinacional pode escolher entre o estabelecimento de um mecanismo contratual, mediante o qual uma empresa estrangeira terá licença para fabricar a sua

linha de produtos, e fabricar por si mesma os seus produtos no país estrangeiro considerado.

A decisão entre licenciar e fabricar diretamente depende de vários fatores, entre os quais podemos citar os seguintes:

1. **A natureza da tecnologia de produção transferida.** Se um investimento substancial tiver sido feito previamente em pesquisa e desenvolvimento, o investimento direto será preferível, em detrimento do licenciamento de terceiros. Além disso, quanto mais longo parecer ser o ciclo de vida do produto, tanto mais provável será a escolha da fabricação pela própria empresa multinacional no país anfitrião.

2. **O ambiente para a transferência, tanto no país exportador da tecnologia (o país em que está situada a sede da empresa), quanto no país importador (onde a produção efetiva será realizada).**

Se houver restrições legais à participação acionária, isto é, ao investimento direto, a empresa poderá ser forçada a operar por meio do licenciamento de uma entidade local. Isto tendeu a ocorrer principalmente no Japão, até as recen-

tes medidas de liberalização. Pode também ajudar a explicar por que as receitas de licenciamento são tão elevadas no Japão, em comparação com o rendimento "convencional" do investimento direto. (Ver tabela 15.)

Tabela 6

Receitas a título de **royalties** e taxas de administração de subsidiárias e filiais de empresas americanas, América Latina e Caribe, Comunidade Econômica Européia, e Japão, 1963-1972 (em milhões de dólares e porcentagens).

Ano	América Latina e Caribe			Comunidade Econômica Européia			Japão		
	Total (\$)	Royalties (%)	Taxas (%)	Total (\$)	Royalties (%)	Taxas (%)	Total (\$)	Royalties (%)	Taxas (%)
1963	\$ 136	23,5%	76,5%	\$ 136	51,4%	48,6%	\$ 15	53,3%	46,1%
1964	148	24,3	75,7	157	53,5	46,5	17	58,8	41,2
1965	174	26,4	73,6	182	53,8	46,2	20	55,0	45,0
1966	176	28,4	71,6	224	51,7	48,3	26	57,6	42,4
1967	192	33,8	66,2	235	60,4	39,6	33	63,6	36,4
1968	226	32,3	67,7	269	64,3	35,7	41	75,6	24,4
1969	245	31,0	69,0	308	72,0	28,0	51	72,5	27,5
1970	264	33,3	66,7	365	73,1	26,9	66	72,7	27,3
1971	281	37,3	62,7	460	72,1	27,9	80	80,0	20,0
1972	272	36,7	63,3	522	81,2	18,8	101	85,1	14,9
Total	\$2 114	31,7%	68,3%	\$2 858	67,4%	32,6%	\$450	73,5%	26,5%
Crescimento médio anual	8,0%	13,0%	5,8%	16,0%	22,5%	4,9%	22,8%	30,0%	8,3%

Fonte: Survey of Current Business, vários números.

Tabela 7

Investimento direto dos Estados Unidos na América Latina e no Caribe, na Comunidade Econômica Européia, e no Japão: valor contábil no início do ano (em milhões de dólares e porcentagens)

Ano	América Latina e Caribe	Comunidade Econômica Européia	Japão
1963	\$ 8 424	\$ 3 722	\$ 373
1964	8 662	4 490	472
1965	8 894	5 426	598
1966	9 391	6 304	675
1967	9 826	7 584	756
1968	10 265	8 444	870
1969	11 033	9 012	1 050
1970	11 694	10 255	1 244
1971	12 252	11 774	1 423
1972	12 982	13 605	1 821
Crescimento médio anual	5,0%	15,0%	19,5%

3. As características da empresa importadora e o meio tecnológico nacional a que pertence. Por exemplo, se o país importador for tecnicamente avançado, o licenciamento tenderá a ser mais provável. Talvez isto constitua uma outra razão para que as receitas associadas ao licenciamento (**royalties** e taxas de licenciamento) provenientes da CEE e do Japão sejam relativamente mais importantes do que as taxas de administração, ao contrário do que acontece na América Latina.

Portanto, uma empresa analisará esses aspectos e tomará a sua decisão entre fabricação direta e licenciamento. De acordo com Jack Baranson,<sup>5</sup> a empresa preferirá a primeira alternativa quando:

1. Os recursos financeiros e humanos exigidos pelo estabelecimento e pela administração de uma nova subsidiária em condições de fabricar o produto estiverem disponíveis.

2. O controle do desenvolvimento corrente e futuro do mercado for altamente desejável, particularmente se os produtos tiverem ciclos de vida prolongados.

3. O licenciamento puder significar a transmissão de valioso **know-how** a um concorrente em potencial.

4. A transferência envolver uma linha de produtos relativamente ampla; é importante lembrar

que o licenciamento limita-se aos produtos e processos específicos no contrato.

5. A tecnologia for complexa e a subsidiária ou filial estrangeira carecer da sofisticação necessária.

6. A matriz estiver preocupada com a manutenção de padrões em termos de produtos ou marcas; esta não é uma consideração pouco importante no contexto das operações de empresas multinacionais, onde há fortes elementos de comportamento oligopolístico.

Por outro lado, o licenciamento (sem um vínculo simultâneo de propriedade) será preferível para a empresa multinacional quando:

1. O mercado for muito pequeno para compensar o investimento ou o ciclo de vida do produto for muito curto.

2. Houver restrições legais ou altos riscos políticos em relação ao investimento direto.

3. O licenciamento cruzado for possível e benéfico, particularmente entre empresas localizadas em países tecnologicamente avançados.

Geralmente, porém, as empresas multinacionais têm preferido a primeira alternativa, o investimento direto; a tendência deverá ser cada vez mais nesse mesmo sentido, agora que as altas direções das matrizes estão ficando mais orientadas para a adoção de uma estratégia de integração internacional da produção dentro de uma cadeia mundial de entidades associadas por vínculos de participação acionária.

Numa cadeia dessa natureza, o controle dos mecanismos de preços de transferência entre subsidiárias e dos aspectos logísticos da produção e da comercialização (por exemplo, políticas de compra, alocação de mercados de exportação, etc.) representa uma consideração fundamental, e a propriedade da maioria ou da totalidade das ações com direito a voto parece ser a única alternativa viável para atingir esse fim, pelo menos dentre as que existem atualmente.

Em anos passados, dirigentes de empresas multinacionais fizeram declarações bastante inequívocas em favor do investimento direto, quando comparado ao licenciamento.

Por exemplo, L. J. Eckstrom, consultor jurídico para assuntos internacionais da USM Corporation, ao indicar as razões para o uso de contratos de licenciamento, afirmou que ele deveria ocorrer somente "depois de serem eliminados todos os outros métodos possíveis de atuação",<sup>6</sup> ou que a posse de direitos exclusivos em relação a determinadas tecnologias poderia ser usada como instrumento para conseguir participação acionária sem investimento de capital, ou seja, pela capitalização de **know-how**.

Além disso, um dirigente da Borg Warner Corporation afirmou que "é somente depois de abandonar as exportações diretas ou a fabricação por meio de uma subsidiária que o licenciamento

da fabricação de um produto por uma empresa estrangeira deve ser considerado".<sup>7</sup>

Entretanto, é preciso dizer que, na verdade, as políticas mais recentes das empresas multinacionais parecem ter significado a **superposição** de um contrato de licença a um vínculo de participação acionária já existente, deixando de ser simplesmente uma escolha entre ser proprietário e licenciar um produtor estrangeiro. Isto foi demonstrado na tabela 4, que mostrou a proporção crescente dos pagamentos de **royalties** e taxas de administração por **subsidiárias e filiais** às suas matrizes.

Antes de entrarmos numa discussão das razões dessas políticas recentes das empresas multinacionais, é necessário mencionar dois fatos importantes.

O primeiro envolve a introdução de controles visando à melhoria do balanço de pagamentos dos Estados Unidos — em bases voluntárias em 1965 e compulsórias em 1968 — abolidos no início de 1974. Isso pode ter levado as empresas multinacionais com sede nos Estados Unidos a pressionar as suas subsidiárias estrangeiras a repatriar mais fundos. Nesse caso, **royalties** e especialmente taxas de administração (compreendendo contribuições para cobrir despesas gerais ou devidas a serviços específicos prestados às subsidiárias) poderiam ter ajudado as empresas a agir mais de acordo com o espírito dos controles, isto é, a repatriar aos Estados Unidos todo e qualquer excedente de fundos existentes no exterior, além de servir de base para a autorização de maiores investimentos nas operações internacionais.

Em segundo lugar, deve-se dizer que os pagamentos a título de transferência de tecnologia de empresas filiais a companhias americanas às suas matrizes podem não ter refletido, em grande parte, a remuneração de serviços prestados simultaneamente pelas matrizes, mas servindo para remunerá-las pela autorização ao uso de direitos exclusivos. Em geral, o investimento em pesquisa e desenvolvimento é do tipo de **sunk costs**; em outras palavras, a transferência de tecnologia é basicamente a transferência temporária desses direitos. Em alguns casos, é possível até que o investimento original em pesquisa e desenvolvimento não tenha levado em conta a utilização da tecnologia pelas subsidiárias e filiais estrangeiras da empresa, embora este fato deva tender a representar uma situação cada vez menos freqüente no futuro.

Em outras palavras, é possível que a empresa estrangeira e o ambiente nacional em que se situa não tenham tido coisa alguma a ver com o processo de desenvolvimento da tecnologia, por cujo uso eventualmente pagam. Quando a transferência ocorre, ela não envolve significativas despesas adicionais pela matriz.

Portanto, a razão fundamental do pagamento de **royalties** e taxas de licenciamento não é a prestação de serviços, em muitos casos, mas

uma contrapartida pela utilização temporária de direitos exclusivos sobre a tecnologia usada. Mas, como a subsidiária estrangeira, em última análise, **pertence** aos mesmos acionistas que são proprietários da matriz e da sua tecnologia, os contratos e pagamentos somente ocorrem porque, legalmente, são duas empresas autônomas; na realidade, porém, trata-se de uma transferência interna de fundos, do ponto de vista da empresa multinacional, embora afete os balanços de pagamentos de dois países.

De qualquer maneira, os contratos de licenciamento e os acordos que geram pagamentos de taxas por serviços de assistência administrativa têm sido cada vez mais freqüentemente superpostos a vínculos de participação acionária (investimento direto).

Em nossa opinião, uma das explicações está enquadrada no contexto das políticas financeiras das empresas, mas, mais especificamente, está relacionada às políticas de remessa de fundos dos países anfitriões aos países em que se situam as sedes das multinacionais. Isso pode ocorrer por razões como as a seguir enumeradas:

1. Pagamentos de **royalties** e taxas podem ser usados para superar restrições impostas pelo país anfitrião às remessas "convencionais" de lucros pelas empresas pertencentes a residentes no exterior. Como afirmam D. Zenoff e J. Zwick,<sup>8</sup> "embora a existência de um contrato por si só não seja suficiente para persuadir o governo do país anfitrião a permitir que a subsidiária faça remessas, a experiência tem mostrado que é muito mais provável que essas restrições sejam menores quando a remessa diz respeito ao que parece ser uma despesa operacional legítima, tal como uma taxa pela obtenção de informações técnicas, do que tende a ocorrer no caso de uma mera distribuição de lucros". Devemos acrescentar ainda que os pagamentos de **royalties** também são sustentados pela filiação do país anfitrião a um sistema internacional de reconhecimento de patentes, incluindo o dos direitos de propriedade em cujo contexto a transferência se realiza. Em contraste, os pagamentos de dividendos consistem basicamente na distribuição de rendimentos "residuais", depois de deduzidos todos os custos operacionais (que podem incluir **royalties** e taxas de administração).

2. Em certos casos, **royalties** e taxas de administração podem ajudar a reduzir o valor total dos pagamentos de impostos locais, pois podem ser deduzidos como despesa. No Brasil, por exemplo, os pagamentos de assistência técnica são limitados a 5% das vendas,<sup>9</sup> não devido a problemas de balanço de pagamentos, mas porque esse é o limite permitido pela legislação do imposto sobre a Renda como dedução razoável do lucro tributável de uma empresa. Na prática, porém, o Banco Central do Brasil utiliza o mesmo teto para essas remessas.

3. Vários países exportadores de capital têm pressionado suas empresas a cobrar de suas

subsidiárias e filiais estrangeiras por todos os recursos fornecidos pelas matrizes. Isto tem ocorrido por motivos de equilíbrio de balanço de pagamentos, sendo exemplo principal os controles do governo americano, já mencionados.

Voltando ao exemplo da USM Corporation, verificamos que o seu consultor jurídico para assuntos internacionais também enumerou as seguintes razões principais para o licenciamento:

1. obtenção de receitas;
2. diversificação de métodos de remessa de rendimentos obtidos no exterior;
3. minimização do envolvimento no exterior é desejável;
4. minimização do envolvimento no exterior é forçada por carência de capital e recursos humanos para investimento;
5. para poder tirar o máximo proveito de dispêndios muito altos em atividades de pesquisa.

Enquanto as razões enumeradas de 3 a 5 já foram discutidas na parte sobre a escolha entre licenciamento e fabricação direta, a segunda razão aparentemente indica que o Sr. Eckstrom não estava raciocinando apenas em termos de uma escolha entre essas duas alternativas, sem e com participação acionária por parte da empresa multinacional detentora da tecnologia, respectivamente, pois uma **diversificação** de métodos de remessa, com o licenciamento, somente poderia ocorrer quando já houvesse um vínculo de propriedade.

A última consideração a ser feita em termos do uso de pagamentos pela transferência de tecnologia por empresas multinacionais com sede nos Estados Unidos é a que envolve indagações a respeito das causas do seu crescimento em valor.

Geralmente os pagamentos aqui discutidos são de natureza **variável** — constituem uma proporção constante das vendas de um período, na maioria dos casos, e a base de cálculo é variável, portanto.<sup>10</sup> Assim, deveríamos examinar as taxas de crescimento das vendas das subsidiárias e filiais estrangeiras de empresas multinacionais americanas e os seus pagamentos de **royalties** e taxas de licenciamento às matrizes. Isto é feito na tabela 8, para o período 1966-1970, reproduzindo dados apresentados por M. F. Teplin.<sup>11</sup>

Não há dúvida de que as "receitas de **royalties** e taxas de licenciamento associadas a atividades de investimento direto no exterior", que compreendem os pagamentos feitos por subsidiárias e filiais de empresas americanas às suas matrizes, cresceram com velocidade superior à das vendas das mesmas empresas. Isto ocorreu em todas as partes do mundo em que há investimento direto dos Estados Unidos, mas especialmente na América Latina e no Caribe, onde a relação entre as duas taxas de crescimento foi a mais elevada de todas (2,2 por 1).

Poderíamos apontar três explicações para as

taxas de crescimento dessas receitas: a) crescimento da base de cálculo, isto é, as vendas; b) aumento das porcentagens aplicadas à base de

cálculo; c) estabelecimento de novos contratos em casos em que não havia contrato algum anteriormente.

Tabela 8

Taxas de crescimento das receitas de **royalties** e taxas de licenciamento, associadas a atividades de investimento direto no exterior, e das vendas de subsidiárias e filiais estrangeiras de empresas americanas (porcentagens)

Região ou país	Crescimento anual composto, 1966-1970	
	Royalties e taxas de licenciamento	Vendas
Total	21,9%	12,8%
Canadá	23,5	11,3
Reino Unido	17,1	10,6
Comunidade Econômica Européia	23,2	14,9
Outros países da Europa Ocidental	34,3	15,3
América Latina e Caribe	15,2	6,9
Japão	33,7	16,4
Outros países e regiões	18,9	15,5

A tabela 8 mostra claramente que a primeira explicação não é suficiente para o crescimento observado.

Quanto às porcentagens fixadas nos contratos, a tendência parece ter sido no sentido de redução, e não de aumento. Já em 1957, o mesmo dirigente da Borg Warner, anteriormente citado, afirmava que "não é mais tão fácil fixar royalties de 10 e 15%".<sup>12</sup>

Portanto, devemos concluir que o número de contratos explica a diferença entre o crescimento das receitas e da sua base de cálculo, o que parece demonstrar que as empresas multinacionais estão rapidamente superpondo esses contratos aos seus vínculos de propriedade de subsidiárias e filiais, possivelmente para assegurar uma alternativa de remessa e para ajustar-se ao espírito dos controles cambiais do governo dos Estados Unidos.

Entretanto, é de se supor que haverá um limite para a diferença entre as taxas de crescimento das receitas de **royalties** e taxas e das vendas em que estão baseadas. Em outras palavras, estamos partindo da hipótese de que os dados refletem um fenômeno temporário, de duração mais ou menos longa, como parte de uma estratégia que, nas atuais circunstâncias, foi adotada pelas empresas multinacionais. Esse limite seria devido aos seguintes motivos: a) as porcentagens estão limitadas a um certo teto (que tende a diminuir, por pressão dos governos nacionais); e b) o número de operações — produtos, processos e subsidiárias — sem contratos superpostos de assistência deve diminuir, à medida que a política for aplicada às já existentes.

#### 4. PAGAMENTOS PELA TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA POR PAÍSES LATINO-AMERICANOS

Este item procura descrever a participação da América Latina (e dos países do Caribe, totalizando menos de 20% do valor contábil do investimento direto americano no continente, excluindo o Canadá) nos rendimentos totais dos Estados Unidos pela transferência de tecnologia a organizações que operam em outros países, filiais a empresas americanas ou não.

As nações da América Latina e do Caribe foram fonte de 22,5% e 17,2% das receitas "convencionais" e "não-convencionais" das empresas multinacionais americanas no período 1960-1972, respectivamente, como mostra a tabela 9. Esta tabela também indica que, em média, as receitas de **royalties** e taxas de administração das empresas filiais (subsidiárias e filiais) alcançaram 18,3% do rendimento "convencional" dos Estados Unidos em todo o continente americano (excluindo o Canadá), ou seja, aproximadamente 15% de todos os rendimentos de empresas pertencentes a capitais americanos nessa região.

Também é possível notar, na tabela 9, que todos os tipos de rendimentos do investimento direto americano sofreram diminuição na América Latina no período 1960-1972, principalmente em termos de participação relativa no total dos rendimentos dos investimentos dos Estados Unidos em todas as regiões do mundo. Esse decréscimo de participação deve-se, principalmente, ao fato de que o próprio investimento direto americano dirigiu-se proporcionalmente mais a outras regiões, como a Comunidade Econômica Européia (formada no início do período em questão) e o Japão, do que à América Latina. Esse fato é demonstrado pela tabela 7, onde se nota que o valor do investimento existente no final de cada ano do período cresceu a 5,0%.

a.a. na América Latina e no Caribe, desde 1963, contra 15,5% e 19,5%, também em termos anuais, na Comunidade Econômica Européia e no Japão, respectivamente.

A tabela 10 subdivide os pagamentos totais relacionados a atividades de investimento direto no exterior em *royalties* e taxas de administração, para toda a região, e para dois dos principais setores de atividade. Como já foi assinalado e demonstrado na tabela 6, as taxas de administração são mais importantes para as multinacionais americanas na América Latina do que na Comunidade Econômica Européia e no Japão. Também mostra que os investimentos no setor de transformação tendem a gerar pagamentos

proporcionalmente superiores por parte de empresas filiadas a matrizes americanas (46,6% do total no período 1964-1972). Deve ser acrescentado que os investimentos nos setores de transformação e petróleo alcançaram, respectivamente, 33,4% e 25,6% do valor total do investimento direto americano na região, no final de 1972. Parece que os investimentos no setor de transformação tendem a gerar um encargo mais pesado em termos desses pagamentos; este é um aspecto, que, a confirmar-se, tornar-se-á bastante significativo para os países em que o investimento estrangeiro concentra-se nesse setor, como é o caso da Argentina, do Brasil e do México.

Tabela 9

Participação da América Latina e do Caribe nos rendimentos do investimento direto dos Estados Unidos no exterior: rendimentos "convencionais" e receitas de *royalties* e taxas de administração de subsidiárias e filiais de empresas americanas, 1960-1972 (em milhões de dólares e porcentagens).

Ano	Juros, dividendos e lucros de filiais			Royalties e taxas de administração		
	Todas as regiões (1)	Am. Latina e Caribe (2)	(2) / (1) x 100 (3)	Todas as regiões (4)	Am. Latina e Caribe (5)	(5) / (4) x 100 (6)
1960	\$ 2 355	\$ 719	30,5%	\$ 403	\$ 96	23,8%
1961	2 768	824	29,8	463	104	22,5
1962	3 050	891	29,2	580	129	22,2
1963	3 134	956	30,5	660	136	20,6
1964	3 670	1 011	27,5	756	148	19,6
1965	3 963	995	25,1	924	174	18,8
1966	4 045	1 113	27,5	1 030	176	17,1
1967	4 518	1 190	26,3	1 136	192	16,9
1968	4 973	1 218	24,5	1 246	226	18,1
1969	5 658	1 277	22,6	1 393	245	17,6
1970	6 001	1 057	17,6	1 620	264	16,3
1971	7 295	1 130	15,5	1 865	281	15,1
1972	8 004	962	12,0	2 090	272	13,0
Total	\$59 434	\$13 343	22,5%	\$14 166	\$2 443	17,2%
Crescimento médio anual	10,5%			14,5%	9,0%	

Fonte: Survey of Current Business, vários números.

Tabela 10

Receitas de *royalties* e taxas de administração de subsidiárias e filiais situadas na América Latina e no Caribe: indústria de transformação e indústria petrolífera 1964-1972 (em milhões de dólares e porcentagens)

Ano	Indústria de transformação				Indústria petrolífera			
	Royalties	Taxas de administração	Total	% desses pagamentos totais da região	Royalties	Taxas de administração	Total	% desses pagamentos totais da região
1964	\$ 25	\$ 39	\$ 64	43,2%	\$ 2	\$ 30	\$ 32	21,6%
1965	30	49	79	45,4	—	28	28	16,0
1966	36	50	86	48,8	1	24	25	14,2
1967	46	53	99	51,5	3	29	32	16,6
1968	56	63	119	52,6	3	30	33	14,6
1969	50	57	107	43,6	9	32	41	16,7
1970	62	53	115	43,5	6	32	38	14,3
1971	76	52	128	45,5	4	36	40	14,2
1972	71	55	126	46,3	4	35	39	14,3
Total	\$452	\$471	\$923	46,6%	\$32	\$276	\$308	15,5%

Fonte: Survey of Current Business, p. 14-8, Dec. 1973.

## 5. COLÔMBIA, ARGENTINA, BRASIL E JAPÃO

A esta altura, passaremos a examinar os padrões observados em três países latino-americanos no período 1967-1971. Os dados referem-se à Colômbia, à Argentina e ao Brasil. Fazemos referência também à transferência de tecnologia ao Japão, para fins de comparação, como exemplo de país mais desenvolvido, e no qual havia limitações severas à participação acionária estrangeira em empresas locais no mesmo período.

É necessário indicar que os dados apresentados diferem um pouco dos utilizados até aqui. A partir da tabela 11, eles provêm do **Balance of**

**Payments Yearbook** do Fundo Monetário Internacional e, no caso do Brasil, também do **Boletim do Banco Central**. Os dados representam pagamentos pela transferência de tecnologia efetuados por esses países a todos os demais, enquanto antes tínhamos apenas os efetivados aos Estados Unidos. Além disso, os dados subsequentes não fazem distinção entre os pagamentos entre unidades de empresas multinacionais e empresas não ligadas por meio de participação acionária.

A tabela 11 apresenta os pagamentos totais de **royalties** e taxas de administração pela Colômbia, pela Argentina, pelo Brasil e pelo Japão no período 1967-1971.

Tabela 11  
Pagamentos de **royalties** e taxas de administração por quatro países escolhidos, 1967-1971 (em milhões de dólares e porcentagens).

Ano	Colômbia	Argentina	Brasil	Japão
1967	\$ 21	\$ 63	\$ 63	\$ 383
1968	26	69	70	464
1969	28	74	91	549
1970	29	76	104	651
1971	20	88	132	736
Total	\$124	\$370	\$460	\$2 783

Fonte: **Balance of Payments Yearbook, 1967-1971**. Fundo Monetário Internacional.

### 5.1 Colômbia

A tabela 12 relaciona os pagamentos feitos pela Colômbia a título de transferência de tecnologia ao total remetido como renda de investimentos diretos estrangeiros, no período 1967-1971, bem como ao total dos débitos à conta de serviços do seu balanço de pagamentos. No primeiro caso, as porcentagens apenas pretendem mostrar uma comparação de magnitudes, pois os **royalties** e as taxas de administração não estão incluídos nos rendimentos "convencionais" do investimento direto, que compreendem juros, dividendos e lucros de filiais de empresas estrangeiras. Por outro lado, tanto **royalties** e taxas de administração, de um lado, como os rendimentos "convencionais", de outro, fazem parte do conjunto de itens incluídos na conta de serviços.

No caso da Colômbia, que não havia imposto limitações à participação acionária de residentes no exterior em empresas locais até associar-se ao Grupo Andino, **royalties** e taxas de administração pareceram cair no decorrer do período, nunca representando mais de 7,1% do total dos débitos à conta de serviços. Os rendimentos "convencionais" do investimento direto estrangeiro também não atingiram proporções excessivamente elevadas.

A tendência de declínio talvez continue à medida que restrições mais severas ao capital estrangeiro sejam impostas de acordo com o Código de Investimento Estrangeiro do Grupo Andino, que estava sendo colocado em vigor no

final do período aqui estudado. Além de restrições à participação acionária, o código já havia produzido o seguinte, em relação às remessas para fora de todos os seis países-membros do grupo: os dividendos e lucros de filiais de empresas estrangeiras seriam limitados a 14% anuais, calculados sobre o valor líquido do capital estrangeiro registrado (isto é, capital inicial mais investimentos adicionais e reinvestimento de lucros não-remetidos); **royalties** e taxas de serviços de assistência técnica ficariam limitados ao estipulado nos contratos. Deveria ser formada uma Comissão de **Royalties** para examinar rigorosamente os termos dos contratos. Além disso, "os contratos contendo certas cláusulas restritivas, como as limitativas das fontes de matérias-primas a serem usadas nos produtos, não serão aprovados".<sup>13</sup>

Tudo indica haver a possibilidade de reduções adicionais das proporções de ambas as categorias de pagamento no caso da Colômbia. Entretanto, já eram baixas, relativamente aos padrões atuais. Se fizermos a hipótese de que 50% do valor do investimento direto estrangeiro existente na Colômbia em 1971 correspondiam a capital proveniente dos Estados Unidos, teríamos um total de 1 400 milhões de dólares, para todos os países, com uma remessa combinada de 93 milhões de dólares (20 milhões de dólares em **royalties** e taxas de administração e 73 milhões de dólares em juros, dividendos e lucros de filiais), ou seja, apenas 6,6%.

Tabela 12

**Royalties e taxas de administração, rendimentos "convencionais" do investimento direto estrangeiro, e débitos à conta de serviços, Colômbia, 1967-1971 (em milhões de dólares e porcentagens).**

Ano	Royalties e taxas (1)	Rendimentos "convencionais" (2)	(1) / (2) x 100 (3)	Débitos à conta de serviços (4)	(1) / (4) x 100 (5)
1967	\$ 21	\$ 37	56,8%	\$ 338	6,2%
1968	26	49	53,1	367	7,1
1969	28	77	36,4	445	6,3
1970	29	94	30,9	546	5,3
1971	20	73	27,4	569	3,5
Total	\$124	\$330	37,6%	\$2 265	5,5%

Fonte: *Balance of Payments Yearbook, 1967-1971*, Fundo Monetário Internacional.

### 5.2 Argentina

A tabela 13 apresenta cifras semelhantes para o caso da Argentina. À primeira vista, a diferença mais marcante é a observação de proporções de remessas muito superiores às encontradas no caso da Colômbia, além de *royalties* e taxas de administração serem de valor quase igual ao dos rendimentos "convencionais", e representando 11,3% dos pagamentos registrados na conta de serviços em todo o período (contra apenas 5,5% no caso colombiano).

Esta situação verificada em 1967-1971 foi provavelmente uma das razões para que as autoridades locais decidissem restringir severamente toda e qualquer remessa: todos os pagamentos passaram a ser feitos por meio de "obrigações externas", emitidas pelo Banco

Central. Essas obrigações possuíam prazos de vencimento bastante longos, podendo ser resgatados apenas com deságios substanciais. Trata-se, porém, de uma modificação muito recente, que não chega a afetar os números aqui apresentados. Na tabela 13, as duas primeiras colunas foram responsáveis por 23% dos pagamentos totais registrados na conta de serviços no período (contra 20% para a Colômbia); isto ocorreu numa época em que as receitas de exportação da Argentina cresceram apenas 20%, enquanto os débitos totais da conta de serviços subiam quase 40%.

Tal como na Colômbia, agora também há uma agência especial para o setor de transferência de tecnologia: "... exige-se que o contrato originador de tais pagamentos seja aprovado e registrado no Registro Nacional de Acordos de Licenciamento e Transferência de Tecnologia".<sup>14</sup>

Tabela 13

**Royalties e taxas de administração, rendimentos "convencionais" do investimento estrangeiro e débitos à conta de serviços, Argentina, 1967-1971 (em milhões de dólares e porcentagens).**

Ano	Royalties e taxas (1)	Rendimentos "convencionais" (2)	(1) / (2) x 100 (3)	Débitos à conta de serviços (4)	(1) / (4) x 100 (5)
1967	\$ 63	\$ 56	112,5%	\$ 546	11,5%
1968	69	97	71,1	618	11,2
1969	74	108	68,5	677	10,9
1970	76	73	104,1	692	11,0
1971	88	48	183,3	736	12,0
Total	\$370	\$382	96,9%	\$3 269	11,3%

Fonte: *Balance of Payments Yearbook 1967-1971*, Fundo Monetário Internacional.

### 5.3 Brasil

A mesma fonte (*Balance of Payments Yearbook*, do Fundo Monetário Internacional) e publicações do Banco Central do Brasil mostram que o nosso encargo em termos de pagamentos pela transferência de tecnologia foi semelhante ao da Argentina no período 1967-1971, ou seja, cerca de 11,1% dos pagamentos totais pelos serviços de

fatores. *Royalties* e taxas de administração também atingiram níveis elevados quando comparados ao rendimento "convencional" do investimento direto, equivalendo a um múltiplo de 1,06 desse rendimento em todo o período.

Como a legislação brasileira em relação a *royalties* simplesmente proíbe esses pagamentos entre unidades associadas, quando a participação acionária estrangeira é de pelo menos 50%

do capital da subsidiária, é de se esperar que a proporção de pagamentos de taxas de administração entre empresas associadas seja relativamente maior.

Na verdade, as discussões precedentes deveriam ter levado à seguinte previsão: as taxas de administração devem assumir importância bastante grande no Brasil, porque: a) em geral dominam nos investimentos estrangeiros na América Latina; e b) em geral, dominam quando os investimentos estrangeiros concentram-se no setor da indústria de transformação, como ocorre neste País, e também na Argentina, mas não na Colômbia. Na verdade, os investimentos diretos americanos nesse setor, por exemplo, ao final de 1971, correspondiam a 70%, 60% e 35,4% do investimento direto total dos Estados Unidos em cada um dos três países — Brasil, Argentina e Colômbia, respectivamente.

No Brasil, como se esperava, devem dominar as taxas de administração, que podem represen-

tar até 50% dos pagamentos totais pela transferência de tecnologia no período 1965-1970. Dizemos "podem" porque a fonte utilizada para essa estimativa (Banco Central) adota uma classificação diferente dos pagamentos:

- a) assistência técnica<sup>15</sup> (incluindo assistência administrativa) — 68,6% do total no período 1965-1970, e com tendência de crescimento, tendo atingido 70,7% em 1970;
- b) licenças para o uso de patentes ou processos — 8,7% no período 1965-1970;
- c) licenças para o uso de marcas registradas — 5,8%;
- d) serviços de engenharia — 12,8%;
- e) elaboração de projetos — 4,1%.

É possível que as taxas de administração estejam incluídas nas categorias a, d e e.

Tabela 14

Royalties e taxas de administração, rendimentos "convencionais" do investimento estrangeiro, e débitos à conta de serviços, Brasil, 1967-1971 (em milhões de dólares e porcentagens).

Ano	Royalties e taxas (1)	Rendimentos "convencionais" (2)	(1) / (2) x 100 (3)	Débitos à conta de serviços (4)	(1) / (4) x 100 (5)
1967	\$ 63	\$ 71	88,7%	\$ 538	11,7%
1968	70	82	85,4	602	11,6
1969	91	79	115,2	938	9,7
1970	104	111	93,7	967	10,8
1971	132	93	141,9	1 113	11,9
Total	\$460	\$436	105,5%	\$4 158	11,1%

Fonte: Balance of Payments Yearbook, 1967-1971, Fundo Monetário Internacional.

No caso do Brasil, também é interessante notar que as transações entre subsidiárias de empresas estrangeiras (em que pelo menos 50% do capital pertencem a residentes no exterior) e as matrizes foram responsáveis por 15,8% dos pagamentos totais no período 1965-1970: 215,6 milhões de um total de 416,2 milhões de dólares. Ainda é preciso acrescentar que, dos pagamentos totais de subsidiárias às suas matrizes, a primeira categoria (assistência técnica) foi responsável por 89,2%.

Biato e outros<sup>16</sup> sustentam que a definição legal de "subsidiária de empresa estrangeira" (Decreto n.º 55 762 de 17 de fevereiro de 1965), pelo qual as remessas a título de licenciamento de fabricação ou do uso de patentes e marcas foram proibidas, não leva em conta a possibilidade de controle efetivo com menos de 50% das ações com direito a voto. Os ajustes assim exigidos — reduzindo a participação mínima para 30%, por exemplo, acrescentariam 18,8 milhões de dólares aos totais das categorias 2 e 3, ou seja, 31,2% dos respectivos totais.

No caso brasileiro, ao contrário do que ocorre na Argentina e na Colômbia, ressentimo-nos de

um organismo central para a coordenação e implantação de políticas relativas a transferência de tecnologia, especialmente no aspecto de seus custos. Parece-nos que as remessas nesta área ainda estão sob uma política de orientação predominantemente fiscal, com o aspecto cambial ocupando uma posição secundária. Menos importante ainda é o caso de se falar numa política de transferência de tecnologia em cujo contexto os pagamentos aqui discutidos sejam encarados como custos do processo, levando às medidas cabíveis.

As informações e os dados apresentados em relação a esses três países latino-americanos permitem que se façam as seguintes considerações:

1. O Brasil, que se mostra menos militante em termos de restrições e pagamentos pela transferência de tecnologia, provavelmente o faz por desejar manter-se mais aberto ao investimento estrangeiro, procurando não introduzir medidas que comprometam o seu relacionamento ao sistema internacional do qual o direito de marcas e patentes faz parte, ou prejudiquem o "clima de

investimento" que oferece às empresas com sede em outros países; além disso, dando ênfase às exportações, o Brasil provavelmente não pode arriscar-se a desrespeitar, pelo menos aos olhos de empresas estrangeiras, "as regras do jogo internacional", sob pena de prejudicar sua política econômica.

2. Por outro lado, Brasil e Argentina diferenciam-se da Colômbia por serem países onde o investimento estrangeiro se concentra mais nas indústrias de transformação e, como já vimos, é justamente aí que é mais freqüente encontrar um volume elevado de pagamentos pela transferência de tecnologia, pois é nesse setor que se acham muitas das inovações tecnológicas introduzidas por empresas multinacionais. Este aspecto voltará a ser mencionado nas conclusões deste comentário. (Ver também tabela 10.)

#### 5.4 Japão

No Japão, onde a participação acionária estrangeira foi limitada a 50% em muitas indústrias,

pelo menos até recentemente, é evidente que royalties e taxas têm sido amplamente usados como alternativa de repatriação de fundos, ou, em geral, como forma de obtenção de um retorno dos empreendimentos conjuntos com os japoneses.

Como indica a tabela 15, os pagamentos pela transferência de tecnologia representaram a mesma proporção dos débitos totais da conta de serviços encontrada para o Brasil e a Argentina, ou seja, aproximadamente 11,5%. Entretanto, esses pagamentos foram seis vezes superiores aos rendimentos "convencionais" do investimento direto estrangeiro no período 1967-1971. A conclusão, portanto, é a de que a soma do rendimento "convencional" com os pagamentos pela transferência de tecnologia constituir uma proporção muito menor dos pagamentos dos serviços de fatores pelo Japão (13,5% em todo o período de cinco anos), do que pelo Brasil, pela Argentina e pela Colômbia (21,5%, 23% e 20%, respectivamente).

Tabela 15

Royalties e taxas de administração, rendimentos "convencionais" do investimento estrangeiro, e débitos à conta de serviços, Japão, 1967-1971 (em milhões de dólares e porcentagens).

Ano	Royalties e taxas (1)	Rendimentos "convencionais" (2)	(1) / (2) x 100 (3)	Débitos à conta de serviços (4)	(1) / (4) x 100 (5)
1967	\$ 383	\$ 53	722,6%	\$ 3 358	11,4%
1968	464	63	736,5	3 915	11,9
1969	549	95	577,9	4 460	12,3
1970	651	110	591,8	5 794	11,2
1971	756	139	543,9	6 578	11,5
Total	\$2 783	\$460	605,0%	\$24 105	11,5%

Fonte: Balance of Payments Yearbook, 1967-1971, Fundo Monetário Internacional.

## 6. RESUMO E CONCLUSÕES

O exame precedente e a discussão de dados estatísticos sobre os pagamentos pela transferência de tecnologia por alguns países latino-americanos e as receitas totais dos Estados Unidos levaram-nos às seguintes observações:

1. **As receitas a título de transferência de tecnologia, que incluem royalties, taxas de licenciamento e taxas de administração, têm demonstrado uma tendência para adquirir importância cada vez maior para um país exportador de capital como os Estados Unidos, quando comparadas às formas tradicionais de retorno do investimento direto no exterior. (Ver tabela 1.)**

2. **Os pagamentos feitos por subsidiárias e filiais estrangeiras de empresas americanas atingiram as taxas mais altas de crescimento de todas as categorias relacionadas ao investimento direto**

no exterior nos últimos anos, representando mais de 3/4 das receitas totais pela transferência de tecnologia dos Estados Unidos em 1972. (Ver tabela 4.)

3. **Dentre as diversas modalidades, os pagamentos de royalties e taxas de licenciamento superaram as taxas de administração em termos de valor nas transações entre empresas filiadas, embora em países tecnologicamente menos avançados as taxas de administração ainda predominem. (Ver tabelas 5 e 6.)**

4. **A crescente importância dos royalties e das taxas de licenciamento pode ser associada ao crescimento mais rápido do investimento de empresas multinacionais americanas em países tecnicamente mais desenvolvidos, como os da Europa Ocidental e o Japão. (Ver tabela 7.)**

5. **Os pagamentos de royalties e taxas de licenciamento por subsidiárias e filiais de empresas**

americanas às suas matrizes têm crescido mais rapidamente do que as suas vendas, indicando o surgimento de um número cada vez maior de contratos entre matriz e subsidiária para legitimar a remessa aos Estados Unidos, supondo-se que as taxas de cálculo de **royalties** e serviços de assistência técnica não tenham aumentado. (Ver tabela 8.)

6. **As taxas de administração ainda são mais importantes do que os royalties e as taxas de licenciamento** nas subsidiárias da indústria de transformação localizadas na América Latina. (Ver tabela 10.) Esses pagamentos tendem a representar uma proporção maior dos débitos totais para o pagamento de serviços de fatores em países latino-americanos nos quais os investimentos estrangeiros se concentram na indústria de transformação. (Ver tabelas 11-14.)

Dada a disponibilidade de informações sobre a proporção das despesas em pesquisa e desenvolvimento incorridas fora dos Estados Unidos por multinacionais americanas pertencentes à indústria de transformação em 1966, procuramos, através de algumas estimativas grosseiras, compará-las às receitas obtidas pelos Estados Unidos. Um estudo das Nações Unidas, **Multinational corporation in world development**<sup>17</sup> indica que 6,5% de um total de 8 124 milhões de dólares, ou seja, 526 milhões de dólares, foram gastos por empresas manufatureiras americanas em atividades de pesquisa e desenvolvimento no ano de 1966, fora do seu país de origem. Para obtermos uma cifra comparável em termos de receitas dos Estados Unidos no mesmo ano — correspondendo a uma espécie de “balanço de pagamentos pela transferência de tecnologia”, mas considerando apenas as empresas multinacionais — foi elaborada a seguinte hipótese inicial:

Das receitas totais de 1 030 milhões de dólares nesse ano, 61,2% teriam sido gerados no setor de transformação, ou seja, a mesma porcentagem observada em 1964, o que nos daria um total de 630 milhões, ou seja, um superavit de 104 milhões.

É verdade que se poderia argumentar que essas despesas de pesquisa e desenvolvimento não podem ser cobertas por taxas de administração, que devem ser excluídas do total. Supondo, portanto, que 60% das receitas pela transferência de tecnologia no setor de transformação tenham sido representados por taxas de administração — proporção igual à de 1964 — teríamos uma receita de aproximadamente 252 milhões de dólares, incluindo apenas **royalties** e taxas de licenciamento. Mas ainda é preciso levar em conta outro aspecto. Afinal, os 526 milhões de dólares gastos em tais atividades fora dos Estados Unidos em 1966 podem, em grande parte, ter sido gerados nos próprios países em que as despesas foram incorridas. Eles não se originaram necessariamente dos Estados Unidos. Na verdade, Fa-

jnzyber<sup>18</sup> estimou em apenas 21% os fundos originários dos Estados Unidos para as multinacionais americanas no exterior, no período 1957-65. Assim, os nossos 526 milhões de dólares ficam reduzidos a 110,5 milhões, o que nos leva a concluir que esse “balanço de pagamentos pela transferência de tecnologia”, no caso das multinacionais americanas, alcançou um superavit de mais de 140 milhões de dólares, em 1966.

Seria possível argumentar, ainda, que **royalties**, taxas de licenciamento e taxas de administração não são as únicas maneiras pelas quais os custos de pesquisa, desenvolvimento e os gastos gerais e administrativos são recuperados por uma empresa. As receitas para compensá-los podem muito bem ser incorporadas aos preços de venda dos produtos ou serviços finais, nos quais está contida a tecnologia considerada.

Em particular, como observou Fajnzyber,<sup>19</sup> há uma tendência para que os custos da transferência de tecnologia difiram, dependendo da situação em que se dá a transferência, entre unidades de uma mesma empresa (caso em que a transferência é “interna”, podendo ocorrer ao “custo”), ou entre duas organizações independentes (quando tende a ser incluída uma substancial margem de lucro, sob a forma de **monopoly rent**).

Neste caso, pode-se ampliar o argumento para se chegar à conclusão de que o preço de qualquer bem ou serviço que exigiu atividades de pesquisa e desenvolvimento já reflete tais custos, ou até mais: a margem de **monopoly rent** que reflete o poder monopolista da empresa, resultante do controle dos direitos exclusivos sobre as tecnologias consideradas.

Neste sentido, parece que o pagamento de **royalties** representa uma dupla cobrança do consumidor, quando a subsidiária estrangeira pertence à Instituição que também possui os direitos sobre a tecnologia; sem dúvida, é por essa razão que a legislação brasileira não permite pagamentos nesses casos.

Isso tende a ser ainda mais evidente no caso das taxas de administração, quando a sua principal finalidade muitas vezes é a transferência de fundos para cobrir os custos gerais administrativos da matriz; como qualquer outro gasto geral, nem sempre a formação de uma nova subsidiária envolve despesas incrementais; em outras palavras, esses gastos seriam os mesmos, com ou sem o estabelecimento de uma nova fábrica no exterior. Mesmo que esse novo estabelecimento exigisse dispêndios adicionais, o mais lógico é que eles seriam incluídos no investimento inicial registrado.

Além disso, o investimento em **know-how** administrativo é preexistente ao estabelecimento da nova subsidiária. Como afirmou Paul Streeten,<sup>20</sup> para o proprietário dos direitos sobre esse **know-how**, o custo da transferência é zero, pois todo o investimento já terá sido feito até o momento em

que a tecnologia finalmente for transferida. Em outras palavras, os pagamentos são feitos em obediência ao sistema internacional de patentes, e sem assegurar um fluxo compensatório de fundos ao país anfitrião.

Como não se pode realisticamente esperar propor a abolição de direitos exclusivos sobre os avanços tecnológicos, poderia ser sugerido que os pagamentos fossem inteiramente proibidos pelos países anfitriões. Entretanto, esta seria apenas uma medida temporária, que significaria uma deterioração do "clima de investimento" do país, reduzindo os fluxos positivos produzidos pelo investimento direto de capital estrangeiro. De qualquer maneira, as empresas multinacionais ainda poderiam recorrer aos preços de transferência de matérias-primas e componentes para processamento adicional para compensar a perda de receitas, caso os pagamentos de *royalties*, taxas ou até dividendos fossem suspensos.

Uma alternativa poderia ser a de permitir remessas equivalentes aos montantes efetivamente gastos em pesquisa e desenvolvimento no país anfitrião. A relevância dessas atividades poderia ser avaliada por uma agência nacional que coordenasse e fizesse executar a política de desenvolvimento tecnológico do país. Isto poderia ser aceitável às empresas multinacionais e também estimularia as atividades locais de pesquisa e desenvolvimento.

Assim, além do aspecto puramente cambial, do nosso próprio "balanço de pagamentos pela transferência de tecnologia", é preciso considerar o aspecto de efetiva absorção dos conhecimentos sobre produtos e processos por entidades nacionais. Outro benefício duradouro e incalculável para o nosso País, que adviria da sugestão exposta no parágrafo anterior, seria a própria criação de uma infra-estrutura humana e material de pesquisa brasileira, voltada para as necessidades das empresas privadas que agem em resposta às exigências do nosso mercado.

Afinal, para adquirir a tecnologia incorporada em produtos e processos, e para isso efetuar pagamentos por força de direitos de propriedade sobre a tecnologia envolvida, seria melhor importar diretamente os produtos, eliminando-se as tarifas que levaram à instalação de unidades de produção das empresas multinacionais em nosso País, pois a situação atual leva-nos a pagar duplamente, em muitas ocasiões: no preço do produto, quando ele reflete o que chamamos de *monopoly rent*, decorrente do controle da tecnologia envolvida, e na remuneração dos serviços de transferência de tecnologia. ■

## BIBLIOGRAFIA

Baranson, J. **International transfer of automotive technology to developing countries**. New York, United Nations, 1971. cap. 2. (UNITAR Research Report n. 8).

Biato, F. A., Guimarães, E. A. A. & Figueiredo, M. H. Poppe de. **A transferência de tecnologia no Brasil**. Brasília, IPEA/INPES, Ministério do Planejamento, 1973.

Eckstrom, L. J. **Licensing in foreign operations. Case studies in foreign operations**. New York, International Management Association, 1957, appendix 1. (Special Report n. 1)

Fajnzylber, R. **Estratégia industrial e empresas internacionais**. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, Ministério do Planejamento, 1971.

Foreign exchange rates and restrictions. **Ernst and Ernst**, Jan. 1974.

Kight, A. B. **A foreign licensing operation. Increasing profits from foreign operations**. New York, International Management Association, 1957, parte 4, cap. 4. (Special Report n. 3.)

Streeten, P. A. **empresa multinacional e a teoria da política de desenvolvimento. Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, p. 847-81, dez. 1973.

Teplin, M. F. U. S. international transaction in royalties and fees: their relationship to the transfer of technology. **Survey of Current Business**, U.S. Department of Commerce, Washington, D.C., p. 14-8, Dec. 1973.

Vernon, R. F. **The economic environment of international business**. Englewood Cliffs, N. J. Prentice-Hall, Inc., 1972.

Zenoff, D. & Zwick, J. **International financial management**. Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, Inc., 1969.

Fontes de dados estatísticos:

**Balance of Payments Yearbook, 1967-1971**. International Monetary Fund.

**Boletim do Banco Central do Brasil**.

**Multinational corporations in world development**. New York, United Nations, 1973.

**Survey of Current Business**. Washington, D. C. U. S. Department of Commerce.

1 A expressão *taxas de administração* será utilizada neste artigo para abreviar "taxas pagas por serviços de assistência administrativa". Corresponde à expressão americana *management fees*, utilizada pelo Departamento de Comércio dos Estados Unidos.

Ressalte-se ainda que *royalties*, tal como definidos e divulgados estatisticamente pelo Departamento de Comércio dos Estados Unidos, algumas vezes também incluem as taxas de licença para uso de marcas e patentes, ou seja, *licensing fees*.

2 Teplin, M. F. U.S. International transactions in royalties and fees: their relationship to the transfer of technology. **Survey of Current Business**, United States Department of Commerce, Washington, D. C., Dec. 1973, p. 15.

- 3 Zenoff, D. & Zwick, J. *International financial management*. Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, 1969. p. 413.
- 4 Vernon, R. F. *The economic environment of international business*. Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall, 1972.
- 5 Baranson, J. *International transfer of automotive technology to developing countries*. New York, United Nations, 1971. cap. 2. (UNITAR Research Report n. 8.)
- 6 Eckstrom, L. J. Licensing in foreign operations. *Case studies in foreign operations*. New York, International Management Association, 1957. appendix 1, p. 206. (Special Report n. 1.)
- 7 Kight, A. B. A foreign licensing operation. *Increasing profits from foreign operations*. New York, International Management Association, 1957. parte IV, cap. 4, p. 175. (Special Report n. 3.)
- 8 Zenoff, D. & Zwick, J. *International financial...* cit. p. 426.
- 9 Os percentuais máximos permitidos variam de 1 a 5% das vendas dos produtos especificados nos acordos aprovados, dependendo do grau de essencialidade do setor industrial envolvido.
- 10 Geralmente, as taxas de administração não se baseiam nas vendas.
- 11 Teplin, M. F. *International transactions...* op. cit. p. 16.
- 12 Kight, A. B. *Increasing profits...* cit. p. 175.
- 13 Foreign exchange rates and restrictions. *Ernst and Ernst*, Jan. 1974, p. 7.
- 14 Idem, *ibidem*. p. 5.
- 15 Define-se "assistência técnica" como sendo o "serviço permanente de assessoramento e/ou consultoria, prestado por pessoas físicas ou jurídicas domiciliadas, residentes, ou com sede no exterior, envolvendo conhecimentos técnicos especializados, inclusive de engenharia de processo, de produto e de fabricação, e pressupondo vinculação duradoura entre as partes contratantes". (2; p. 27).
- 16 Biato, F. A. Guimarães, E. A. A. & Poppe de Figueiredo, M. H. *A transferência de tecnologia no Brasil*. Brasília, IPEA/INPES, Ministério do Planejamento, 1973.
- 17 United Nations. *Multinational corporations in world development*. New York, 1973. p. 189.
- 18 Fajnzylber, F. *Estratégia industrial e empresas internacionais*. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, Ministério do Planejamento, 1971.
- 19 Idem, *ibidem*.
- 20 Streeten, P. A empresa multinacional e a teoria da política de desenvolvimento. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, p. 847-81, dez. 1973.

**REVISTAS DA FGV MAIOR CATEGORIA EM PUBLICAÇÕES ESPECIALIZADAS**

*O CORREIO DA UNESCO*  
*CONJUNTURA ECONÔMICA (CE)*  
*REVISTA DE ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA (RAP)*  
*REVISTA DE DIREITO ADMINISTRATIVO (RDA)*  
*REVISTA DE CIÊNCIA POLÍTICA (RCP)*  
*REVISTA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS (RAE)*  
*ARQUIVOS BRASILEIROS DE PSICOLOGIA APLICADA (ABPA)*  
*CURRICULUM (CUR)*  
*REVISTA BRASILEIRA DE ECONOMIA (RBE)*