J. M. Rolo

Análise Social, vol. XII (45), 1976-1.º, 7-40

Realidades e experiências do controlo multinacional: o caso português

INTRODUÇÃO

De entre os fenómenos engendrados pelo processo de internacionalização acelerada do sistema capitalista, principalmente a partir do fim da segunda guerra mundial, o das empresas multinacionais (EM) assume particular relevância, mesmo que considerado como mero efeito ou aparência daquele processo.

Desde longa data, aquele sistema comportou no seu seio um certo tipo de organizações com carácter empresarial que, sobretudo através de certos grupos industriais, funcionavam num quadro de relações que transcendia largamente o do «mercado», entendido este no sentido das relações comerciais normais interestados. Contudo, a sua actuação não era tão vasta e complexa como a que as EM têm hoje em dia, o que em certa medida advinha do facto de uma certa irracionalidade de conduta determinada por vários factores, entre os quais avultava a prioridade concedida à procura do máximo lucro e o facto de a sua actividade se exercer exclusivamente em sectores bem determinados da economia (finanças, petróleo, carvão e aço, etc.) sem intenções racionais generalizadas de interligação com os restantes sectores.

As EM, dada a sua dimensão, a sua expansão geográfica, a multiplicidade e complementaridade das suas actividades, a sua imensa capacidade de mobilização de recursos a nível mundial, para não enunciar senão algumas das suas mais importantes características, são, sem dúvida, agentes originais, sem precedentes na história do desenvolvimento capitalista a nível internacional. Para confirmar isto basta pensar que 250 EM que têm dispersas pelo mundo inteiro 80 000 filiais representam:

20 % da produção total dos países capitalistas;
25 % a 30 % da actividade mundial capitalista (o que corresponde a um volume de vendas que oscila entre os 130 e os 150 biliões de dólares);
70 % a 80 % do investimento directo internacional;
90 % do comércio internacional [1].

[1] United Nations, *Multinational Corporations in World Development*, Nova Iorque, 1973.

Além disso, a taxa de expansão das EM no período de 1968 a 1972 situou-se na ordem dos 10 % a 12 %, contra uma correspondente progressão de 5 % a 6 % em igual período do conjunto das economias nacionais capitalistas [2].

Tamanha dimensão e capacidade de crescimento não podem, porém, ser consideradas o resultado de um simples fenómeno de alastramento de certas actividades empresariais a nível internacional. A proliferação recente das EM, o aumento acelerado do seu poderio mundial e a natureza e o grau de conflitos por elas provocados um pouco por toda a parte, seja com os seus países de origem, seja com os países do seu destino, são de molde a fazer-nos pensar estar-se a viver uma nova época, em que o sistema capitalista, reagindo à agudização das suas contradições internas, se veria lançado numa tentativa de reconversão da divisão internacional do trabalho, que envolveria práticas tendentes à substituição progressiva da antiga ordem económica internacional, onde o estado nacional aparecia, apesar de tudo, como o agente-motor, por uma «nova ordem económica internacional», onde às EM seria reservado o papel de levar à prática a até agora teoria-ficção clássica da afectação racional dos recursos à escala do mundo. Nos nossos dias tudo se passaria *como se* «a uma economia de troca entre nações se sobrepusesse uma economia entre empresas gigantes», uma e outra, enquanto coexistissem, sendo inicialmente de dimensões comparáveis, para cedo se verificar o controlo maioritário das actividades económicas mundiais por parte das EM [3].

Desta forma, as EM aparecem-nos como um *sintoma* das profundas alterações por que o sistema capitalista estaria passando por força da recente dinâmica da sua internacionalização. Como vimos, é o próprio esquema da economia internacional tradicional, fundado na noção de mercado e na soberania do estado nacional, que está em causa. Mas é também a noção de empresa capitalista que nos aparece substancialmente alterada, sobretudo pelo facto de as EM se terem tornado progressivamente centros de decisão supranacionais, o que, apesar de tudo, não é indiferente aos próprios estados nacionais de origem, que acabam por ver nelas um sério perigo para a sua autonomia [4].

Mas a luta contra este estado de coisas é difícil. Os modos como as EM actuam nos diversos países são subtis e difíceis de combater. Além disso, como veremos, beneficiam sempre do pretexto das vantagens, tantas vezes aparentes, que trazem, a curto prazo, aos países em que se instalam, o que é de molde a mobilizar a seu favor largas camadas de opinião pública, principalmente aquelas que mais beneficiam com os resultados da sua implantação e actividade. Isso, em geral, começa por acontecer porque as EM ligam os gestores e o outro pessoal por elas empregado nos países de origem e nos de destino em estruturas internacionais de gestão e controlo.

---

[2] Ver nota 1.

[3] Não se deduza daqui que a actividade das EM é desligável da existência do estado-nação. Com efeito, seja no estabelecimento de condições à partida, seja, principalmente, na criação de condições de acolhimento favorável, o estado nacional é, e não se vislumbra que possa deixar de o ser, um «cúmplice» imprescindível do desenvolvimento das EM.

[4] A par das complementaridades entre as EM e os estados soberanos (de origem e de destino) existem, como é óbvio, atritos entre eles. Isso, contudo, tende a não afectar profundamente a lógica do sistema capitalista internacional.

Ora, dada a influência normalmente forte destes agentes nos respectivos países de origem e a coincidência de interesses entre as EM e as *élites* dos países de destino, aquelas estruturas tendem a transformar-se em centros de poder muitas vezes fechados ao poder político local, o que lhes permite influir abertamente nos negócios dos países em questão. Por essa via se canaliza, portanto, um conjunto de decisões variadas que, estando estreitamente ligadas entre si e operando a diversos níveis, influenciam tanto a distribuição do rendimento como a inflação, tanto o ordenamento do território como a afectação dos recursos, tanto a utilização da tecnologia como o nível de emprego, tanto o comércio externo como a balança de pagamentos... para citar apenas algumas consequências económicas do facto em questão.

Importa, contudo, ter presente que a referida estrutura internacional de gestão e controlo não é propriamente uma entidade supranacional. Não há dúvida de que, prolongando-se as actividades das EM à grande maioria dos países do mundo, independentemente dos respectivos sistemas sociais e económicos, o comando das suas operações não paira por sobre esses países em abstracto. Muito ao contrário, encontra-se bem localizado, dado que o capital social e os centros decisórios máximos da organização tendem a concentrar-se nas mãos de entidades pertencentes aos seus países de origem. Neste sentido, há uns anos a esta parte tem-se vindo a verificar uma tendência para associar as EM a empresas americanas e não há dúvida de que existem boas razões para assim acontecer.

Em primeiro lugar, porque a maioria das EM são americanas. Com efeito, estudos recentes dão conta da seguinte distribuição das EM, por países, em 1967 [5]:

Nacionalidade das EM	Número de EM	
	Segundo Orefi	Segundo Vernon
Americanas	159	133
Não americanas	66	128
Inglesas	28	—
Alemãs	9	—
Francesas	8	—
Suíças	6	—
Suecas	4	—
Holandesas	3	—
Japonesas	3	—
Canadianas	3	—
Belgas	6	—
Total	225	261

Em segundo lugar, as EM americanas são as que mais se aproximam da noção abstracta de EM, o que em parte é devido ao facto de ser com elas que a decomposição das operações produtivas que dão lugar ao produto final é levada às máximas consequências.

[5] Gilles-Y. Bertin, *Les Sociétés multinationales*, P. U. F., 1975, p. 22.

Finalmente, as EM americanas estão situadas e desenvolvem actividades em todos os sectores de ponta que, pela sua importância, dominam a matriz das relações económicas internacionais.

SOBERANIA, DEPENDÊNCIA E TECNOLOGIA

1. Regra geral, a prática das EM e a persistência da sua influência nos países de destino — sejam estes países desenvolvidos (PD) ou países subdesenvolvidos (PSD) — são encaradas como um desafio permanente à soberania desses países. Esse desafio assume, em globo, aspectos económicos, políticos, sociais e culturais, o que dá lugar a complicadas tensões e conflitos onde intervêm os mais variados tipos de agentes aos mais diversos níveis.

Concretamente, as EM são tidas como capazes de comprometer e até subverter os objectivos e as políticas nacionais. Isso acontece com mais frequência quando as suas filiais fazem questão em integrar as suas actividades nos planos nacionais.

Deste modo, a questão da soberania de certos países em face das EM está estreitamente relacionada com a capacidade daqueles em levar à prática os seus objectivos nacionais. Em regra, estes encontram-se formulados num plano nacional. Diferenças tanto na finalidade como no conteúdo do dito plano em relação à estratégia das EM costumam ser desde logo fonte de larga controvérsia. E aí uma coisa é normalmente certa: *dificilmente as EM irão sacrificar os objectivos essenciais da sua estratégia global para cumprir as recomendações e as regras dos planos nacionais.* Nada nos diz, por exemplo, que um objectivo nacional de concentração de actividades em zonas rurais ou no sector tradicional não tem como resposta um interesse maior das EM pelas zonas urbanas e pelo sector moderno; não é garantido também que, estando o plano nacional preocupado com uma melhor distribuição do rendimento, isso implique que as EM deixem de contribuir para o aprofundamento da desigualdade; pode o plano prosseguir objectivos de emprego prioritários, sem que as EM se decidam a utilizar técnicas fortemente utilizadoras do «factor» trabalho, etc.

Não raras vezes os conflitos provêm, em grande medida, das lacunas dos planos nacionais. A falta de definição clara da área de actuação do sector privado da economia, por exemplo, e, dentro deste, a indefinição do espaço reservado ao capital estrangeiro poderão ser fonte de infindáveis questões, que, na prática, tenderão sempre a beneficiar as EM e os seus aliados (as *élites* locais) nos países de destino. Em casos não muito dificilmente verificáveis, *as EM poderão ter um papel muito activo na reversibilidade de processos recentes, não amadurecidos, de fortalecimento do sector público* [6].

Aquilo a que temos vindo a aludir de uma maneira genérica é susceptível de cambiantes várias, consoante a natureza das actividades das EM, o que, de qualquer modo, não vai contra aquelas considerações.

Com efeito, quase sempre as EM dispõem de uma enorme variedade de opções em resposta às políticas governamentais. É este o caso das filiais das grandes EM da indústria transformadora, para as quais as normas de

[6] Veja-se o que aconteceu em França e em Itália a partir dos anos 50.

localização, por exemplo, não são, em regra, rigidamente determinadas. Já as filiais orientadas para a exploração de recursos naturais não dispõem de grandes alternativas naquele aspecto da localização, motivo por que também em regra são mais sensíveis às pressões governamentais.

Cumpre aqui notar que as operações das EM no domínio das matérias-primas em geral são as que fazem transparecer mais vincadamente o grau de «intromissão» daquelas nos países de destino, principalmente nos PSD; da mesma forma, as operações imobiliárias e as relacionadas com as grandes plantações são motivo de particulares diferendos. No primeiro caso, se, em regra, se está de acordo quanto ao princípio da soberania nacional sobre os recursos naturais, na prática, quer a posse das terras, quer a extracção propriamente dita de recursos naturais não renováveis, quer, depois, a questão do controlo e distribuição dos lucros da exploração, são motivo de intermináveis desentendimentos. Num e noutro caso, a questão das nacionalizações e das correspondentes indemnizações levanta sempre os maiores problemas.

Muitas vezes não são as divergências entre os objectivos específicos quer dos planos nacionais quer dos planos das EM, mas sim o impacte subtil destas nas economias nacionais, a maior fonte de problemas.

Em primeiro lugar, esse impacte pode ter como resultado a destruição da economia local em graus e medidas variáveis. Entre nós, por exemplo, há casos de EM que se instalaram e desenvolveram cumprindo aparentemente as regras da legislação industrial em vigor, mas, chegada que foi a altura de se conseguir fazer um balanço real das suas actividades, verificou-se terem elas contribuído mais para a aniquilação da indústria existente do que para a melhoria da balança de pagamentos, ou para a introdução de tecnologias modernas, ou para qualquer outra vantagem que da sua actuação se pudesse legitimamente esperar [7].

A isto acresce o facto de, normalmente, as EM não terem ligações de complementaridade com os sectores nacionais. Estudos recentes revelam que, quer nos aprovisionamentos (em factores de produção, certas matérias-primas, produtos intermediários, etc.), quer nas suas relações de mercado, os laços das EM com as actividades locais são ténues. É o conhecido esquema da «actividade-enclave», que em toda a parte se tem traduzido nos mais diversos sistemas de crescimento sem desenvolvimento.

Do ponto de vista do processo de desenvolvimento, não é tanto a quantidade como a qualidade dos *inputs* locais utilizados que está em causa. Com efeito, é sabido que as EM tendem a não utilizar os recursos nacionais (desde a origem do processo de fabrico ao *marketing* das respectivas mercadorias) de uma maneira ligada e sequencial. A maior parte das tarefas requeridas pela produção de certas mercadorias são, bem ao contrário (principalmente as tarefas de maior valor acrescentado ou de melhor posicionamento estratégico — investigação, invenção, inovação), reclamadas de associadas estrangeiras e, desta forma, no país de destino apenas se utilizam, além das superstruturas de enquadramento (transportes, comu-

[7] A Oliva era uma empresa portuguesa do ramo das metalomecânicas que, entre outras coisas, produzia máquinas de costura incorporando um razoável valor acrescentado nacional. Depois da sua aquisição pelo conhecido grupo I. T. T., a Oliva, após sucessivas alterações, transformou-se numa empresa-«enclave», produzindo torneiras principalmente para a exportação, actividade essa que, naturalmente, envolve uma menor incorporação de produtos e serviços nacionais. Entretanto foi criada por esse grupo a Oliva Comercial, cuja função é importar máquinas de costura.

nicações, etc.), aqueles factores, produtos ou serviços susceptíveis de optimizar o custo total de obtenção do produto ou serviço final de que a unidade produtiva em causa é um simples elo.

2. De tudo isto decorrem *situações de facto* que, em caso de conflito grave, colocam sempre o país onde a EM está instalada em desvantagem. Com efeito, seja porque as leis internas não operam, seja porque as instâncias litigiosas internacionais favorecem as EM [8], seja porque, na prática, os estados não podem, a curto prazo, substituir-se às EM nas actividades por elas prosseguidas por força da especificidade destas (não esqueçamos que as actividades das EM em cada país são um simples elo de uma cadeia à qual não se tem acesso fácil), *a dependência potencial dos países de destino das EM em relação a estas é assunto incontroverso.*

Mas não é preciso chegar-se à situação de conflito para se notar a dependência engendrada pelas EM. Desde a sua implantação até à sua liquidação, a história destas é a história da busca do maior número de *factos consumados* que, uma vez alcançados, lhes hão-de permitir o exercício de uma «normal» actividade com inteira liberdade de movimentos.

As situações diferem consoante se trate de implantação por investimento novo ou por aquisição ou absorção de empresas nacionais já existentes. No primeiro caso, a aceitação da dependência é como que contratada à partida: aceita-se que a empresa *X* se vá instalar no país *A*, para produzir as componentes *a* e *b* do produto final *P*, que é acabado nos E. U. A., por exemplo, apenas porque se necessita de empregar pessoas, melhorar a balança de pagamentos, etc. No segundo caso, nem sempre a dependência é aceite por contrato: na verdade, tendo-se implantado num certo país para produzir, por exemplo, um certo *motor* com mais rendibilidade, nada impede uma EM (na ausência de um plano nacional com objectivos económicos sectoriais bem precisos e de um controlo eficaz das suas actividades) de reconverter a sua actividade inicial, reorientando-a para actividades que, do seu ponto de vista, são largamente mais rendíveis.

Mas a dependência não decorre apenas do que dissemos. Num caso e noutro, ela existe sempre pelo facto da própria existência das EM, e muitas vezes nem necessita da sua presença. Essa é uma questão que abordaremos adiante, quando nos referirmos às transferências de tecnologia. Por agora faltaria dizer que, em todos os casos, *a causa maior da dependência reside no facto de os centros decisórios de uma larga fatia da economia residir no estrangeiro.* E convém não esquecer que, por esta via, a dependência é igualmente importante, criticada e combatida, tanto nos países desenvolvidos como nos países subdesenvolvidos, apenas se pondo aí questões de grau, que, contudo, não alteram em nada o cerne da questão.

Apesar de todas estas reservas, a generalidade dos países do mundo têm seguido políticas encorajadoras do investimento estrangeiro e, portanto, de acolhimento favorável às EM. Isso não quer dizer que o investimento estrangeiro, mesmo apesar de *devidamente enquadrado*, tenha necessariamente consequências positivas sobre o desenvolvimento das economias nacionais. Poderia argumentar-se que é com o investimento estrangeiro

[8] As instâncias internacionais ou foram criadas ou são subvencionadas pelo capitalismo internacional.

que se tem acesso às tecnologias indispensáveis ao arranque de determinadas actividades. Mas não há dúvida de que as tecnologias importadas por esta via não são compatíveis, em geral, nem com a dotação dos países de destino em factores de produção, nem com o seu custo relativo, nem com a dimensão dos respectivos mercados, principalmente quando se trata de PSD.

Em face dos custos e dos benefícios da actividade das EM, todos os países se encontram perante o seguinte dilema: por um lado, reconhece-se que elas podem contribuir para o crescimento da produção e das exportações, bem como incrementar o nível da tecnologia, do emprego, etc.; por outro lado, sabe-se que a sua presença nunca deixa de contribuir para a distorção da política económica em geral, pela sua marcada influência sobre as políticas fiscal, de distribuição do rendimento, do emprego, etc. A resolução do dilema depende menos da antecipação que se possa fazer das possibilidades de controlo das EM do que do discernimento claro dos seus desejados efeitos a curto e médio prazo.

Os pequenos países subdesenvolvidos são os mais vulneráveis às exigências do dilema, uma vez que, para eles, é vital o volume de tecnologia, a capacidade gestora, etc., de que as EM são portadoras. Não esquecer, contudo, que o seu poder negocial não é compatível, em regra, com uma aquisição pouco onerosa daqueles factores de produção.

3. O investimento directo através das EM é único no fornecimento, de uma só vez, de um vasto conjunto de *inputs* críticos para o desenvolvimento económico: capital, tecnologia, capacidade de gestão e outros serviços requeridos pela produção e distribuição de bens e serviços [9]. Isto é assim porque as EM se encontram em lugar privilegiado para promover a combinação óptima, comercialmente viável, dos factores em geral e das mais modernas invenções em particular — numa palavra, as EM estão na posição óptima para inovar. Desta forma, uma larga parcela de tecnologia está nas mãos das EM, que dela fazem um uso racional e estrategicamente orientado. Dada a enorme concentração da propriedade da tecnologia, os efeitos dos avanços tecnológicos no mercado internacional dão lugar a que este se transforme cada vez mais numa estrutura de controlo monopolístico ou oligopolístico dos novos processos e produtos. Isto, aliás, é reforçado por disposições legislativas (nacionais e internacionais) que protegem integralmente o uso ou o licenciamento de certas inovações.

A especial atenção dada pelas EM à questão da tecnologia tem por base, sempre, a defesa da sua posição no mercado, bem como a expectativa da obtenção de largas rendas monopolísticas. A questão para os «países subdesenvolvidos» resume-se ao montante dos pagamentos a efectuar pelo facto da aquisição da tecnologia. Estudos recentes demonstram que esses montantes têm atingido somas astronómicas e, segundo a UNCTAD (United Nations Conference for Trade and Development), verifica-se que têm tendência para crescer a uma taxa de 20 % ao ano, o que dá uma certa ideia dos ajustamentos permanentes e do encarecimento relativo da tecno-

[9] De notar, no seguimento do que foi dito anteriormente, que não estamos, porém, em presença de uma vantagem absoluta. Na verdade, as desvantagens advindas da importação de certos factores, principalmente de tecnologia, podem mais do que compensar, negativamente, as suas vantagens, nomeadamente quando o seu grau de desadaptação às condições locais ultrapassa certos limiares.

logia, que a maioria dos PSD tem de adquirir no estrangeiro [10]. Importa ter aqui em conta que os pagamentos efectuados através de *royalties* nem de longe são um indicador preciso do que realmente acaba por ser pago pela tecnologia importada [11].

Importa notar que, para os PSD, as EM não são a única fonte de aquisição de tecnologias adequadas. Para certas tecnologias, as opções não serão muito variadas, mas, de posse de um conjunto de instituições capazes de apoiar uma política de recolha e difusão de informação eficiente, largas economias poderão ser alcançadas, além de progressivamente se poder ir encontrando fórmulas substitutivas da tecnologia estrangeira por *inputs* nacionais [12].

Os objectivos, neste domínio da tecnologia dos países de destino das EM, têm sido variados. Muitas vezes, o que se pretende é tirar o máximo proveito líquido do uso da tecnologia importada ou veiculada pelas EM, o que leva a exigir destas determinadas actividades voltadas quer para o R&D, quer para a formação de competência técnica local: esta atitude implica, porém, um forte poder negocial dos países de destino, o que raras vezes se verifica no caso dos PSD. Outra forma de defesa reside na exploração da possibilidade da desagregação dos *package* de *inputs* estrangeiros, especialmente tentando obter tecnologia e *management* através de canais comerciais diferentes dos do capital — o que implica a posse de boa informação e a capacidade negocial e de combinação de factores de que raras vezes os PSD são portadores. Restam ainda outras possibilidades: *joint ventures* [13], obtenção de licenças de exploração em geral (seja de processos de fabrico, seja de utilização de patentes, etc.), contratos de gestão em combinações diferentes ou, no caso da chamada *importação directa* ou *embodied* de *know-how*, negociação dos chamados contratos *chave na mão* [14] e ainda através da transacção directa de equipamentos industriais especializados. Estes processos são, ainda assim, os mais acessíveis aos PSD, apesar de exigirem por parte destes um discernimento capaz de transformar as aquisições parcelares de tecnologia num todo coerente e com significado de política.

---

[10] Cfr. UNCTAD, *Guidelines for the Study of the Transfer of Technolgy to Developing Countries*, Nova Iorque, 1972, p. 7.

[11] Neste sentido veja-se, entre outros, Edwin Mansfield, «International Technology Transfer: Forms, Resource Requirements, and Policies», in *American Economic Review*, n.º 2, Maio de 1975, p. 374.

[12] Experiências neste domínio levadas a cabo na América Latina indicam-nos, contudo, que o grau de substituibilidade da tecnologia estrangeira por tecnologia nacional tem limites bastante exigentes no caso das PSD.

[13] As *joint ventures* são contratos de associação, em proporções que se fixam à partida, de empresas nacionais como empresas estrangeiras em vista de um determinado objectivo. São modalidades dos chamados International Corporation Agreements (ICAs), tão largamente praticados entre as empresas ocidentais e as unidades produtivas dos países socialistas da Europa.

[14] Os contratos «chave na mão» implicam a importação integral de unidades de produção prontas a funcionar. Contudo, dados os inconvenientes da possível desadaptação dessas unidades às condições locais, para as quais, em geral, não foram estudadas, estes contratos tendem hoje a ser substituídos por «contratos produto na mão», que diferem dos anteriores por incluírem as operações de adaptação às condições de produção do país importador. A Argélia parece ter sido dos primeiros PSD a recorrer a esta modalidade. Apesar do seu maior custo, são portadores de maiores garantias de integral funcionamento.

Contudo, os PSD nunca podem deixar de pensar que qualquer tentativa de procura de formas alternativas de aquisição de tecnologia adequada aos respectivos recursos e objectivos implica o reconhecimento de que as condições de mercado em que essa tecnologia se encontra disponível, incluindo os mecanismos da sua transferência, são de natureza mono ou oligopolística, o que implica certas limitações, por vezes fortes, ao seu poder negocial. Em última instância, este aparece como um indicador palpável do grau de dependência dos países de destino das EM em geral, o que, em certa medida, está intimamente ligado à questão da sua soberania.

AS TENTATIVAS DE DISCIPLINA DA MULTINACIONALIZAÇÃO

1. A contribuição positiva das EM para algumas facetas do crescimento é, de um modo geral, reconhecida hoje em dia. Contudo, os inconvenientes crescentes que têm vindo a associar-se à expansão das suas actividades não cessam de preocupar uma larga camada de autoridades responsáveis, que, quer a nível nacional, quer a nível regional ou internacional, se encontram de algum modo ligadas às relações internacionais.

À receptividade generalizada que lhes foi concedida logo após o termo da segunda guerra mundial por parte dos países do mundo seguiu-se uma também generalizada atitude de cepticismo e reserva.

A complexidade das situações resultantes das actividades das EM e o carácter mutável das suas relações com os estados tornaram necessário pesquisar soluções adequadas à limitação ou à redução dos conflitos. Daí resultaram propostas concretas de organização das relações multinacionais, seja ao nível nacional e regional, seja, mais recentemente, ao nível internacional, por intermédio das organizações mundiais.

As primeiras propostas neste último sentido foram avançadas, por volta de 1968, pela Câmara de Comércio Internacional (C. C. I.). A fórmula preconizada, que se situa numa óptica de *livre-câmbio,* teria como resultado a generalização da noção de «código de boa conduta», a ter em conta tanto pelos investidores multinacionais como pelos estados, onde se inscreveriam todas as maneiras de evitar os conflitos. Os trabalhos de outros organismos multinacionais, como a O. C. D. E. e a C. E. E. (e, em domínios mais restritos, mesmo a O. I. T.), tiveram em vista igualmente contribuir para melhorar o conhecimento dos problemas multinacionais e, ao mesmo tempo, definir as linhas possíveis de acordo entre as partes.

Uma segunda série de medidas foi elaborada ao nível nacional aquando do conhecimento dos resultados de inquéritos oficiais sobre os efeitos do crescimento multinacional (relatório do Senado dos E. U. A., relatório da Comissão da C. E. E., relatórios do Conselho Económico-Social e outros em França, na Alemanha, Inglaterra, relatório Watkins no Canadá, etc.). As medidas propostas em cada um destes casos são evidentemente concebidas numa óptica nacional, que, sem pôr em causa o quadro das relações bilaterais, é bastante mais intervencionista nos seus fundamentos do que nos casos anteriores.

Finalmente, um esforço muito mais vasto vem sendo tentado pela O. N. U. Um grupo de especialistas chegou a redigir um relatório (1974) que retoma um certo número de recomendações que os estados se deverão esforçar por aplicar para evitar o agravamento das tensões. O conjunto de trabalhos e relatórios preparados por esta ocasião foi ainda orientado por

uma concepção liberal, mas denota uma maior preocupação em precaver os estados (principalmente os PSD) contra os efeitos perniciosos das EM sobre as economias locais e sobre a economia mundial [15].

Mau grado as suas diferentes origens, concepções e objectivos, estes relatórios, no seu conjunto, apresentam um certo número de pontos convergentes. Com efeito, todos tendem a sublinhar os principais problemas a resolver, que, em resumo, seriam os seguintes:

1.º As EM deveriam esforçar-se por adaptar as suas operações às condições dos países onde elas investem e respeitar os objectivos prioritários fixados pelas autoridades desses países. As EM deveriam igualmente evitar as distorsões que podem nascer do facto da prática da fraude fiscal permanente e sistemática. Finalmente, elas deveriam abster-se de toda e qualquer intervenção nos assuntos internos dos países onde estiverem implantadas;
2.º Os países de destino, por seu turno, deveriam fixar previamente as regras às quais as EM seriam submetidas, nomeadamente no que se refere às condições de entrada, de repatriação de fundos, de expansão de actividades, etc., para o que generalizariam e fariam respeitar os seus códigos de investimento. Salvo certas excepções, eles deveriam também esforçar-se por tratar as EM como as outras empresas nacionais;
3.º Processos de revisão destas cláusulas deveriam ser previstos nomeadamente no caso de resgate (nacionalização, expropriação) do investimento multinacional. Nestes casos, as indemnizações e os prazos de pagamento deveriam ser previstos e os eventuais litígios submetidos a arbitragem no seio de uma instância internacional;
4.º Os países de origem das EM deveriam abster-se de intervir para defender os interesses empresariais dos seus cidadãos ou empresas no estrangeiro, em caso de litígio;
5.º Finalmente, deveria existir um Conselho Internacional encarregado de examinar os problemas postos pelo investimento multinacional e os estados seriam convidados a dar o seu acordo e apoio a este empreendimento.

Tal programa, que aliás seria uma consequência pouco convincente de propostas mais radicais sobre o mesmo assunto apresentadas pelos PSD (principalmente da América Latina), tem levantado, contudo, grandes reservas da parte dos meios dirigentes das EM [16]. Estas esperadas reacções provam à evidência que as consequências da multinacionalização estão ainda muito longe de ser igualmente entendidas pelos diferentes interessados, ainda que uma certa evolução se tenha, apesar de tudo, verificado.

---

[15] Neste sentido acaba de ser criado o UN Center on Transnational Corporations (UNCTC), que, entre outras, tem por principal função a curto prazo formular um código relativo aos investimentos das EM, principalmente nos PSD. Também a O. C. D. E. tem actualmente em curso trabalhos de preparação de um código sobre a mesma matéria (cf. os trabalhos do Comité de l'investissement international et des entreprises multinationales).

[16] Como, aliás, não podia deixar de ser: não se pode pretender que um sistema como o capitalista altere a sua lógica invocando para isso razões de solidariedade, boa conduta, etc.

Em definitivo, a definição e a instituição de uma organização da economia multinacional, a verificar-se, não parecem de molde a garantir que as dificuldades sejam todas resolvidas. Quando mais não seja, porque as eventuais medidas a pôr em prática dificilmente poderão actuar de igual modo e ao mesmo tempo, uma vez que:

1.º As condições à partida são diferentes em cada caso (EM ou país);
2.º A mudança contínua das relações internacionais pode criar situações e fazer surgir formas de conflito até então desconhecidas;
3.º A experiência demonstra que a EM e o estado nacional estão identicamente ligados a dois princípios essenciais (segurança e liberdade de acção) que nenhum deles concebe da mesma maneira, o que implica que todos os acordos são limitados, frágeis e temporários.

A conciliação destes desencontros essenciais não é impossível de todo, de certo ponto de vista, digamos teórico. Contudo, ela pressupõe que se verifiquem certas condições de base também difíceis de concretizar:

1.º Tem de existir um acordo sobre o princípio doutrinal das relações internacionais, isto é, tem de haver uma certa aceitação do princípio do livre-câmbio, ou uma certa tolerância relativamente às suas manifestações;
2.º Tem de haver um acordo sobre as «regras do jogo» a observar na condução das respectivas políticas e na regulamentação dos conflitos;
3.º As desigualdades no que diz respeito aos meios de acção das EM e dos estados não podem ser muito grandes.

Uma das maiores limitações dos programas ou regras que os países de destino das EM se deparam reside no facto de aqueles serem permanentemente tornados inúteis à partida pelo facto de outros países oferecerem melhores condições.

Nesse sentido, e no quadro de agrupamentos regionais já existentes (mercados comuns, zonas de comércio livre), há, hoje em dia, experiências que visam a uniformização das regras de tratamento a conceder às EM, na base e na sequência de todas as outras uniformidades noutros domínios (fiscal, tarifário, política industrial, etc.), o que tem sido julgado útil mesmo até para as próprias tarefas da integração económica.

As vantagens de tal atitude têm-se revelado compensadoras em face das dificuldades que ainda assim não deixam de estar presentes, nomeadamente pela necessidade que existe de criar uma rede de instituições centralizadas que coordenem e controlem a aplicação das regras do grupo.

No caso do Mercado Comum Andino (Peru, Chile, Bolívia, Equador, Colômbia e Venezuela), as vantagens parecem ser animadoras, dado que não só o poder negocial do grupo se torna superior ao dos países individualmente considerados, o que se traduz na qualidade e operância das regras impostas às EM, como também o acesso a mercados mais alargados torna mais atractivo o investimento estrangeiro.

Para a grande maioria dos países, porém, dada a inexistência da tal organização internacional preconizada pela O. N. U. e cujas prováveis limitações já referimos, e dada a aparente impossibilidade de alguns deles

participarem em esquemas de integração económica favoráveis a uma luta comum anti-EM, não há dúvida de que o que resta é o recurso à regulamentação directa, de um ponto de vista estritamente nacional, das actividades das EM e do investimento directo em geral.

Por ser essa, de alguma forma, a situação do nosso país, importa que nos detenhamos um pouco neste ponto.

2. O que leva um estado soberano, nacional, a regulamentar a actividade das EM no seu seio é, por um lado, a necessidade de atrair a sua presença e, por outro, a intenção de prevenir as desvantagens que daí advenham.

Essa regulamentação funciona, hoje em dia, como pano de fundo, como quadro, das relações estado-EM e é, de certo modo, o código do processo negocial que essas relações devem sempre implicar, bem como a lei básica que preside à resolução dos conflitos.

Estes conflitos começam logo na fase de negociação da presença das EM e depois prolongam-se por todo o período da sua permanência nos ditos países, o que resulta, aliás, das condições concretas em que, em regra, se exerce a sua actividade.

A negociação da presença das EM deve ter sempre lugar à partida e essa prática é corrente em todos os países, sejam eles PD ou PSD. Em regra, não assistimos a um processo de negociação permanente das condições em que as EM actuam, mas, nos «pontos quentes», isto é, nas alturas em que as condições iniciais do acordo negocial são alteradas, há todo o interesse em revê-lo.

Sendo certo que os mesmos problemas nesta matéria não se põem da mesma forma aos PD e aos PSD, não é difícil adivinhar que, em geral, o interesse nos contributos técnicos, financeiros, organizacionais, de que as EM são portadoras, por um lado, e o receio generalizado que a sua presença provoca em todos os países do mundo, por outro, são de molde a que se constate que não há, presentemente, país algum que seja indiferente à maneira como as EM procedem dentro das suas fronteiras. Mesmo nas economias mais avançadas, onde a penetração estrangeira não é temida, onde portanto não há grandes obstáculos administrativos à presença das EM, a par do interesse que existe em beneficiar das suas actividades, existe uma grande preocupação em contê-las dentro de certos limites.

No conjunto de etapas que acabarão por conduzir à penetração das EM num determinado país, etapas essas que poderão ter lugar ao longo de vários anos, as posições das partes em presença estão normalmente patentes, mais ou menos implicitamente, desde o início: as EM procuram, em geral, que a sua entrada no país se faça nas melhores condições para o futuro, tentando desde logo limitar, se possível, os custos de instalação ou do seu *apport*, através do jogo das vantagens que podem obter localmente; pelo seu lado, o país em questão tudo fará para obter desde logo a garantia da obtenção das vantagens das EM, seja de imediato, seja a prazo, ao mesmo tempo que tenderá a lançar as condições para vir a furtar-se aos inconvenientes maiores das EM.

As posições respectivas das EM e dos países de destino podem ser resumidas assim:

As EM têm à partida uma vantagem incontestável. Com efeito, compete-lhes decidir da sua presença ou ausência em determinado país; este fica assim desde logo remetido à situação de interessado,

pelo que, em geral, é levado a avançar as vantagens que, em princípio, está disposto a conceder àquelas.

Em geral, as EM funcionam à base de objectivos a médio e longo prazo, enquanto as expectativas do país de destino são ditadas por objectivos a curto prazo (aumento de produção, emprego, entrada de divisas, redução de importações, etc.); esta posição torna os países mais vulneráveis em termos negociais, dado que lhes é desde logo vedado o recurso ao factor tempo para melhorar a sua posição.

Finalmente, a atitude pragmática e prudente das EM, que não se comprometem senão lentamente, por etapas sucessivas, às vezes reversíveis, principalmente quando se dirigem a países onde os riscos são maiores (PSD, por exemplo), dá-lhes vantagens suplementares, que lhes permitem reduzir as perdas eventuais e o custo de penetração.

A atitude do país de destino das EM relativamente às que já nele se encontram é ditada por duas séries de considerações: umas de princípio, outras que dependem da atitude respectiva dos dois *partenaires* (é o caso do princípio da igualdade de tratamento a conceder às EM, que, na prática, está sempre condicionado à verificação de certos requisitos). Num caso e noutro, as circunstâncias desempenham um papel importante. Uma modificação das condições políticas ou económicas no país ou nas suas relações com o estrangeiro pode conduzir à reconciliação das suas atitudes de princípio, ou à incitação das EM para que modifiquem o seu comportamento. Por outro lado, as práticas adoptadas pelas filiais das EM em resposta à modificação das suas condições de crescimento ou às directrizes dos *top managers* do grupo podem colidir com os termos do acordo inicial. Criam-se deste modo tensões de diversa natureza que é relativamente fácil demarcar.

Existem por um lado as *tensões menores*, que aparecem, as mais das vezes, pelo facto de uma decisão da EM ou do estado que modifica as condições do acordo inicial, ou simplesmente afecta o «clima» do investimento, deixando prever que aquelas condições poderão ser alteradas. Trata-se de um número restrito de zonas de tensão que, em geral, têm que ver com a transferência de lucros para o estrangeiro, com as condições de compra ou encerramento de estabelecimentos das EM, com a política de preços, etc.

As *tensões maiores* são de outra natureza e muitas vezes podem levar mesmo a pôr em causa a presença, no país, das EM, enquanto proprietárias dos meios de produção. Este género de conflitos ocorreu principalmente logo a seguir à segunda guerra mundial e, depois de um intervalo de tempo que durou até meados dos anos 60, voltou a assumir importância considerável com o início das tentativas levadas a cabo pelos PSD para lançarem mão do controlo dos recursos naturais, nomeadamente o petróleo. Mas também em certos países avançados (Canadá, Austrália) se tem notado uma pressão forte sobre as EM, com vista a conseguir o domínio nacional de sectores básicos até há pouco tempo sob controlo das EM.

3. Não se pode imaginar que a análise de controlo do investimento estrangeiro em geral e das EM, levada a cabo por qualquer estado, possa estar desligada da sua política económica global.

Não há dúvida de que aquela tem aspectos particulares, específicos, mas não é menos certo que não é possível pô-la em prática senão dentro dos limites que lhe são impostos pelos meios de acção e pelo contexto geral em que é levada à prática.

Os instrumentos de que o estado dispõe para orientar a sua acção em face das EM são de três tipos diferentes (que, aliás, são portadores, em si, de diferentes alcances e valor próprio): instrumentos gerais de política económica externa ou interna; medidas específicas de alcance geral e de carácter económico; medidas individualizadas.

No primeiro caso (instrumentos gerais de política económica externa ou interna) trata-se de medidas cuja influência só se faz sentir indirectamente sobre as EM, através das repercussões que possam ter sobre as suas operações ou comportamento. É o caso, por exemplo, da política tarifária: abaixamentos das tarifas alfandegárias podem ter como efeito a redução do grau de atracção das EM no país em questão, por exemplo. O conjunto das intervenções relativas ao comércio exterior (contingentação, ajuda política monetária) e, de uma maneira geral, aos aspectos externos da política monetária (movimentos da taxa de desconto, etc.) entram na categoria dos instrumentos de acção não específicos. No domínio interno, a política industrial exerce uma influência considerável.

No segundo caso trata-se de medidas estabelecidas com vista a atrair ou a desencorajar directamente as EM e a facilitar ou não a sua instalação. De entre elas destacam-se as concessões de ajudas ou bonificações financeiras, as vantagens fiscais diversas, as facilidades de importações, etc., ou, ao invés, as restrições temporárias ou permanentes sobre as importações, investimento novo, etc.

As medidas específicas e individuais de carácter económico ou administrativo são, em geral, concedidas ou impostas a uma EM para além das regras gerais e, as mais das vezes, de maneira oculta. Será o caso da concessão de certas vantagens fiscais ou financeiras, de derrogações às restrições às importações ou de movimentos de fundos, etc. Ao contrário, elas podem assumir a forma de controlos, ou restrições especiais, podendo ir, em certos casos-limite, até à confiscação total ou parcial das actividades.

Estas medidas, na prática, têm uma influência desigual. As respostas dadas pelos dirigentes das EM aos inquéritos sobre a motivação da sua implantação ou sobre as condições das suas actividades são unânimes em ressaltar a influência do «clima» do investimento [17]. E este «clima», como não podia deixar de ser, depende do conjunto dos resultados das medidas anteriores que actuam na prática, no quadro mais amplo das relações políticas, que para o efeito se desejarão estáveis. Começa por ser fortemente sensível a todas as alterações nas relações do país de destino das EM com o exterior. Este facto tem sido posto em evidência pela presença ou reforço de barreiras alfandegárias, ou por alterações na paridade cambial (num sentido positivo no Brasil depois de 1970 e num sentido negativo sempre que se procede à desvalorização das moedas nacionais).

Da mesma forma, certas intervenções no domínio da política industrial têm uma influência muitas vezes negativa, mesmo quando são levadas a cabo em PD, como é o caso do Canadá, da Austrália ou da Inglaterra

---

[17] Cfr. o inquérito de R. Argenziano e G. Bertin a trinta e cinco dirigentes de EM implantadas no Mercado Comum.

quando o Governo Britânico ensaiou controlar o investimento das grandes empresas (Maio de 1974).

A eficácia das medidas específicas é mais orientada.

Assim, as medidas de carácter restritivo, mesmo atenuadas, criam sempre um «clima» pouco propício à acção das EM, embora os seus efeitos reais possam ser atenuados se as restantes condições do investimento forem boas. Os controlos, aliás restritos e pouco eficazes, tentados em França (1963, por exemplo) que tiveram consequências negativas sobre algumas EM são exemplos disso.

Ao contrário, *as medidas encorajadoras das EM não têm por vezes as virtudes que os estados nacionais são unânimes em atribuir-lhes;* ao que parece, nem costumam sequer ser mencionadas, nos inquéritos aos dirigentes das EM, enquanto motivo de atracção particular [18]. Esta atitude pode explicar-se se se considerar que tais medidas apenas representam uma fracção dos custos de implantação e, além disso, são muito idênticas de país para país, o que acaba por dar prioridade às outras motivações. Contudo, em certos casos, a experiência demonstra-o, elas têm um papel fundamental, nomeadamente quando por meios diferentes se trata de atrair sociedades financeiras tipo *holdings* e investimentos ligeiros e investimentos industriais nos países em «arranque» para o desenvolvimento.

Como referimos, e é isto que nos interessa reter, o contexto global em que operam as medidas relativas às EM e ao investimento directo estrangeiro em geral tem portanto uma influência determinante sobre a atitude das EM. Em resumo, poderemos dizer que *a sensibilidade das EM ao «clima de investimento» é de tal ordem que não há medidas positivas algumas que exerçam qualquer efeito de atracção sobre as EM (e, em certa medida, sobre o investimento directo estrangeiro em geral) em presença de uma conjuntura desfavorável.* Esse contexto, no caso dos PSD, assume uma natureza mais favorável aos interesses das EM, o que não quer dizer que é só nesses países que às EM se deparam grandes obstáculos à sua livre implantação e crescimento. De facto, nos PSD, as EM ocupam um lugar mais estratégico, e isso obriga a redobrar os cuidados dos estados; depois, a política global é aí mais intervencionista e, por vezes, mais autoritária, estando normalmente orientada por «planos de desenvolvimento», que, como já vimos, costumam estar em desacordo com a política das EM; finalmente, as condições políticas e económicas são mais instáveis.

No caso dos PD, a atitude dos dirigentes nacionais é, em geral, mais favorável, mas países como o Canadá, a Austrália e o Japão antes de 1970 são exemplos de países a funcionar em «contexto global favorável» que optaram por uma política global relativamente reservada perante as EM (ao contrário da grande maioria dos PD, que preferem utilizar políticas mais maleáveis e selectivas), o que, de certo modo, é indiciador de interesses e situações nacionais que importa sempre salvaguardar.

ALGUMAS EXPERIÊNCIAS CONCRETAS DE CONTROLO MULTINACIONAL; O CASO DE PORTUGAL

1. Vários países têm presentemente em curso experiências de controlo do investimento directo estrangeiro, incluindo o levado a cabo pelas EM.

[18] Ver nota 17.

São conhecidas, entre nós, as do Pacto Andino, França, Espanha, Canadá, México, Malásia, etc. Umas liberais, outras restritivas, todas são portadoras de certas características comuns que ora denunciam o seu carácter impreciso, sem directrizes muito concretas (por razões políticas em alguns casos e por falta de tomada de consciência dos problemas noutros), ora mostram o seu carácter variável no tempo e nas suas manifestações, consoante a conjuntura, as pressões externas e internas, etc.

O caso da França é precisamente o de um país que, admitindo e desejando, por um lado, uma abertura completa da sua economia às EM, nem por isso deixa de incluir algumas reticências ao exercício da sua actividade, o que se deve, em parte, à sua dupla tradição nacionalista e intervencionista. As EM ficaram livres de agir sob um controlo relativamente flexível (salvo em certos períodos críticos da vida da França: 1963 e 1968), cuja finalidade era mais orientadora do que restritiva.

Para o Canadá, o problema põe-se com mais agudeza, uma vez que ¾ das suas EM são americanas e o grau de integração destas na economia é de molde a pôr em causa a independência económica do país [19]. Após porfiados esforços, incluindo uma longa elaboração de estudos, discussões e projectos para diluir as principais consequências desta situação, chegou-se a uma política que, em termos muito gerais, defende: a preservação dos recursos naturais nacionais; o apoio cerrado às empresas nacionais, nomeadamente no domínio do desenvolvimento da pesquisa e da ajuda directa nos negócios; a diversificação do investimento estrangeiro, etc. [20]

As experiências dos PSD são de algum modo diferentes.

No México, por exemplo, um dos primeiros países a nacionalizar o seu petróleo (Pemex, 1934), uma política fortemente aberta às EM americanas e relativamente menos aberta às europeias cedeu o passo, a partir de 1972, a uma atitude mais firme que prevê: a diversificação geográfica das EM estrangeiras; a retomada do controlo dos ramos estratégicos e de interesse nacional; a generalização das tomadas de participação nacional nas empresas com capital estrangeiro; a fiscalização das condições de transferência de lucros e outros benefícios, etc.

A Malásia, que já tinha a experiência de EM no sector primário (estanho, borracha), oferece o exemplo de um país recém-chegado a uma política multinacional de acolhimento a projectos industriais. As suas condições a partir de 1970 permitiram a instalação de algumas centenas de filiais americanas ávidas de mão-de-obra barata e de um «clima» de investimento favorável.

2. Em Portugal, a questão das actividades das EM nunca se pôs nos mesmos termos em que se põe na maioria dos PSD. Não porque o grosso do investimento estrangeiro não tivesse estado (e não esteja) nas suas mãos, mas principalmente porque a sua localização estratégica na matriz das relações intersectoriais nunca foi (nem é) comparável a idêntica localização noutros países [21].

---

[19] Constata-se que a alteração da taxa de desconto nos E. U. é susceptível de ter imediatamente as correspondentes implicações na economia canadiana.

[20] J. J. Valero, «La nouvelle loi canadienne sur les investissements étrangers», in *Droit et Pratique du Commerce internationale*, t. I, n.º 2, Abril de 1975.

[21] Cfr. Salgado de Matos, *Investimentos Estrangeiros em Portugal*, Lisboa, 1971.

Com efeito, a sua implantação entre nós, principalmente a partir de meados dos anos 60, fez-se sobretudo em algumas áreas do «sector moderno» (indústria transformadora ligeira, turismo, etc.), com a mira no aproveitamento das vantagens de um «clima» de investimento bastante favorável, onde avultava a quietude e a disciplina rígida das relações de trabalho, a mão-de-obra barata, as facilidades do crédito, as vantagens fiscais, a ausência de controlos institucionais, etc., enquanto em países como o Chile e o Brasil a sua implantação tem lugar nos sectores-chave da economia, que incluem o domínio da extracção de matérias-primas estratégicas (cobre, petróleo, etc.), a exploração das grandes plantações, o domínio dos sectores básicos industriais, etc.

Tal estado de coisas entre nós deve-se tanto às fracas dotações do País em recursos naturais estratégicos, como ao seu grau de desenvolvimento, como à atitude relativamente hostil que o regime salazarista demonstrou durante largos anos relativamente ao capital estrangeiro.

Esta atitude está patente na forma como evoluiu a legislação na matéria ao longo dos tempos, onde, aliás, podemos distinguir três períodos distintos.

O primeiro período (período de consolidação política e económica do regime salazarista) começa ainda em plena segunda guerra mundial, com a promulgação da chamada Lei da Nacionalização dos Capitais (Lei n.º 1994, de 13 de Abril de 1943). Esta lei, que, ao fim e ao cabo, apenas se limitava a proibir o exercício de certas actividades a empresas estrangeiras e a definir as regras de transformação das empresas estrangeiras em empresas nacionais para os efeitos em questão, orientou durante largos anos o investimento directo em Portugal. Contudo, outras circunstâncias (laterais), como a adesão à O. E. C. E. (1946) e a consequente aceitação implícita do respectivo Código de Liberalização de Capitais, o acordo bilateral com os E. U. A. (1948) e, mais tarde, a adesão à E. F. T. A. (1959), acabaram por abrir a porta ao reconhecimento da necessidade de institucionalização de uma certa liberalização dos movimentos de capitais em geral e do investimento estrangeiro em particular, o que se veio a verificar através das normas do Conselho de Ministros para o Comércio Externo de 29 de Junho de 1960 e dos avisos da Inspecção-Geral de Crédito e Seguros de 27 de Outubro de 1960 e de 12 de Setembro de 1961.

Com a guerra colonial inicia-se um novo período onde, passados alguns meses de desorientação generalizada, cedo se produziu a ideia da necessidade de integração do espaço económico português (Decreto-Lei n.º 44 016, de 8 de Novembro de 1961), que deu origem à alteração do regime cambial e do dos movimentos de mercadorias e de capitais privados (agora adaptados às novas exigências do «espaço económico português»), que, no fundo, mais não eram do que a abertura formal e incondicional da economia portuguesa ao investimento directo estrangeiro; isso, aliás, veio ao encontro da ideia europeia da necessidade da aceleração da mobilidade dos factores que, entre outras consequências, entre nós redundou na sangria da emigração e na exposição desordenada dos escassos recursos nacionais ao capital estrangeiro, ávido, como sempre, de lucros rápidos e fáceis.

Este período de relativa confusão durou praticamente até 1964-65, altura em que se institucionalizou o regime de liberalização dos movimentos de capitais privados com o Decreto-Lei n.º 46 312, de 28 de Abril de 1965. Este regime não fez mais que assegurar uma já comprovada «boa impressão» que os investidores estrangeiros tinham das «lusas terras», onde a mão-de-obra barata e pouco exigente, as facilidades fiscais e outras, a au-

sência de conflitos de trabalho, a ausência de controlos e os vastos mercados coloniais de matérias-primas e de produtos finais constituíam outros tantos atractivos reconhecidamente tão difíceis de reunir em bloco em qualquer outra parte do mundo. Também aqui se procedeu a uma significativa alteração do regime cambial facilitadora das práticas de penetração estrangeira (Decreto-Lei n.º 49 306, de 16 de Outubro de 1969). O despacho da Presidência da República de 24 de Agosto de 1965 e o Decreto-Lei n.º 183/70, de 28 de Abril, este já na fase Caetano do regime salazarista, constituíram tentativas no papel, de fachada, de controlo de uma realidade já fortemente viciada por práticas de exploração capitalista fortemente defendidas pela larga experiência multinacional do capital estrangeiro, que sempre encontrou mil maneiras de ultrapassar e iludir impunemente os débeis controlos (à entrada, no dia-a-dia, e à saída) que lhe eram timidamente impostos por simples *diplomas legais*, sem qualquer aparelho institucional de apoio que seleccionasse, fiscalizasse e enquadrasse as respectivas actividades e na total ausência de uma actividade prática concorrente ou em associação (empreendimentos públicos e/ou privados nacionais) susceptível de penetrar no domínio das relações estanques que o investimento estrangeiro sempre constituiu em Portugal.

Com o 25 de Abril assistimos a uma debandada generalizada da maioria dos pequenos e médios investidores estrangeiros e a uma resistência passiva dos grandes grupos implantados entre nós, que, desde o primeiro momento, não pensaram senão em desacelerar as suas actividades, preparando, a prazo, a sua retirada total no caso de o «clima» do investimento se tornar irrespirável. Os primeiros governos provisórios limitaram-se a preocupar-se com o assunto, embora muito secundariamente. Com o IV Governo Provisório surgiu, finalmente a oportunidade de criar um grupo de trabalho encarregado, por despacho do ministro para o Planeamento e a Coordenação Económica, de estudar o regime jurídico do investimento estrangeiro em Portugal. Tendo-se defrontado com algumas alternativas, o referido grupo acabou por optar pela elaboração de um Código cuja filosofia central apontava para a necessidade da criação de uma rede de instituições que, no quadro de um conjunto de regras mínimas (tanto quanto possível de carácter não restritivo), convenientemente articuladas com a política económica geral, haveria de proceder à disciplina institucional do investimento directo estrangeiro, deixando, porém, larga margem e fomentando até a prática de interpenetrações várias entre o capital estrangeiro e o capital nacional (público ou privado), com vista à obtenção das melhores vantagens possíveis a curto prazo. O citado Código chegou a ser aprovado em Conselho de Ministros do V Governo Provisório, não tendo sido, porém, promulgado. Esse Código, cuja versão final beneficiou de um contributo apreciável de especialistas da UNCTAD, continha, como se disse, a par de um conjunto de regras gerais julgadas necessário definir, uma preocupação dominante, que era a de criar uma rede de instituições capazes de promover, avaliar, autorizar e registar todos os projectos de investimento directo estrangeiro em Portugal. Tentava-se, deste modo, introduzir um sistema em que o Estado, através do Instituto do Investimento Estrangeiro, participaria activamente na atracção, na negociação e na fiscalização do investimento directo estrangeiro no nosso país.

3. Nesta data encontra-se já aprovado pelo Conselho de Ministros de 18 de Dezembro de 1975 um novo diploma legal (cf. anexo) que, juntamente

com a legislação complementar que vier a ser publicada, há-de constituir o Código do Investimento Estrangeiro em Portugal.

A filosofia geral do citado diploma é idêntica à do seu homólogo dos IV e V Governos Provisórios, embora com algumas diferenças: de facto, um e outro propugnam, em substituição do regime de liberalização contido no Decreto-Lei n.º 46 312, de 1965, o regime de autorizações, que, deste modo, passa a ser o regime adoptado: contudo, o citado diploma prevê uma distinção (positiva) entre autorização geral, a conceder pelo I. I. E. e beneficiando dos incentivos normais, e autorização contratual (para o caso de projectos de investimento especiais), a ser concedido pelo Conselho de Ministros e podendo beneficiar de vantagens especiais.

É em aspectos particulares que o diploma do VI Governo se afasta mais sensivelmente do seu antecedente, nomeadamente quando:

Procede à especificação (algumas vezes correctamente) de fórmulas propositadamente herméticas contidas no anterior projecto (cf., por exemplo, artigos 5.º, 6.º 12.º e 13.º);

Inclui certas regras supostamente tidas como especialmente atractivas do investimento estrangeiro e que o grupo de trabalho do anterior projecto tinha decidido não incluir pelo facto de não as considerar particularmente motivadoras do investimento estrangeiro, uma vez que oferecidas em conjuntura desfavorável — é o caso das regras do capítulo impropriamente chamado das «relações de trabalho» e que dizem respeito aos termos em que se processam as remunerações do pessoal estrangeiro e, sobretudo, às condições em que se há-de proceder à repatriação dos seus ganhos, sendo estes, aliás, entendidos num sentido demasiado amplo, não despido, contudo, de conotações das mais diversas — artigo 25.º, alínea *a*).

Inclui um conjunto de regras de tratamento a conceder às transferências de tecnologia que patenteiam uma notória falta de sensibilidade a tão importante questão (cf. cap. v).

Mas detenhamo-nos um pouco mais sobre o diploma agora promulgado.

O artigo 1.º, embora não o diga expressamente, sugere que o investimento directo estrangeiro deve ser tratado no âmbito do planeamento. Contudo, o facto de o I. I. E. poder vir a nascer do seio do Banco de Portugal (cf. artigo 34.º), pode, à partida, condicionar a sua actividade no futuro. Com efeito, importa não esquecer que a experiência do banco emissor nestes domínios não vai além dos aspectos financeiros dos movimentos de capitais. Ora o investimento directo estrangeiro é um movimento de capitais de índole particular que envolve determinações de carácter económico e tecnológico que transcendem largamente os seus aspectos meramente financeiros, que, em alguns casos, até nem assumem relevância de maior. É difícil que, a ser assim, isto é, a transformar-se o I. I. E. num mero prolongamento da divisão de movimentos de capitais do Banco de Portugal, o planeamento da promoção, da avaliação, do controlo e do estudo do investimento estrangeiro possa ser conseguido em toda a sua plenitude. E não se diga que esta questão não é importante, pois importa não esquecer que foi prática corrente entre nós conceder autorização a projectos de investimento directo estrangeiro em função de critérios exclusivamente financeiros, o que redundou, em muitos casos, em autênticas aberrações económicas e tecnológicas, representando, muitas vezes, graves

atentados a importantes sectores e unidades de produção, principalmente da indústria transformadora [22].

O artigo 2.º define, entre outras coisas, o que entende por investimento directo estrangeiro. E, ao fazê-lo, põe o acento tónico na qualidade de estrangeiros dos respectivos autores (pessoas singulares ou colectivas), fazendo-lhe acrescer a condição de se tratar de contribuições «que se destinam a apoiar o desenvolvimento económico e social do País e qualquer que seja a forma que assumam, desde que autorizada na lei». Não se sabe se a definição exige as duas condições, mas, a ser assim, a segunda torna-se desnecessária, porque, «por definição», não haverá investimento directo estrangeiro algum que, à partida, não proclame destinar-se a apoiar o nosso desenvolvimento. O que se fará, contudo, se alguma vez se verificar que essas contribuições não estão a apoiar o nosso desenvolvimento? Será que se vai deixar de as considerar investimento estrangeiro?

No que respeita à fórmula «qualquer que seja a forma que assumam», talvez não fosse pior enumerar as formas que, tradicionalmente (e não são tantas como isso), o investimento directo estrangeiro assume: transferência de moedas convertíveis, utilização de projectos industriais, maquinarias e equipamentos para o efeito importados, etc.

Interessante notar que a definição não inclui nenhuma característica que distinga profundamente o investimento directo estrangeiro do investimento nacional. O projecto anterior atribuía àquelas contribuições (desde que efectuadas por pessoas singulares ou colectivas estrangeiras) o *direito à reexportação do seu valor e à transferência para o estrangeiro dos lucros provenientes da sua actividade*, o que, além do mais, implicava incluir uma importante garantia ao investidor estrangeiro, desde logo, ao nível dos conceitos.

Não se percebe, também, por que razão deixa este diploma de incluir as definições de empresa nacional, mista e estrangeira, cujas vantagens, no futuro, seja na organização do respectivo cadastro, seja na rapidez da localização das suas características, para efeitos de negociação, atribuição de benefícios, fiscalização, etc., poderiam ser importantes.

O n.º 2 do artigo 4.º inclui uma explicitação de intenções bastante positiva. Disposição idêntica a esta existia no projecto aprovado em Agosto; contudo, o critério que a informava era demasiado vago e implícito.

O artigo 5.º distingue dois regimes distintos de autorização: um regime geral, que goza dos incentivos normais e está sujeito às condições genéricas que regulam as empresas portuguesas, sendo as respectivas autorizações atribuição do I. I. E.; e um regime contratual, a que estão sujeitos os investimentos de especial interesse para o País, que poderão gozar de incentivos especiais, e cujas autorizações são da competência do Conselho de Ministros. Considera-se esta distinção rica de interesses vários, de fundo e processuais.

O artigo 6.º é contraditório com a faculdade que o I. I. E. tem de autorizar o investimento estrangeiro em geral. Na verdade, se o documento oficial que formaliza a autorização final deve ser o somatório de todas as autorizações de todos os organismos interessados no respectivo projecto, isso apenas significa que a autorização do I. I. E. é uma entre outras. Das duas uma: ou se define o regime das autorizações sectoriais e a sua força em face do I. I. E., ou então considera-se que as «autorizações sectoriais»

[22] Cfr. nota 7.

do referido artigo não são mais do que simples «vistos» de concordância ou discordância, que, contudo, não condicionam a autorização final. O mesmo se diga quanto ao regime da autorização contratual. O poder por esta via conferido aos órgãos sectoriais pode ser fortemente condicionador de uma política eficaz no domínio do investimento estrangeiro. As delongas que a necessidade de todas as autorizações impõe poderão, por exemplo, na maior parte dos casos, por força dos prazos do artigo 8.º, implicar a autorização automática de projectos, o que em todos os casos é uma coisa a evitar. Além disso, o I. I. E. seria remetido a uma tarefa de mera centralização de decisões que, como se observou, não têm um regime de relações convenientemente hierarquizado.

Em certa medida compreende-se a atitude assumida com os prazos do artigo 8.º: é preciso que as instituições adquiram práticas de eficiência e celeridade a que não estamos habituados. Esse problema também foi sentido anteriormente pelo grupo de trabalho do antecedente projecto de «código». Contudo, pelas razões apontadas no parágrafo anterior, a fórmula deste último (findo o prazo, incluindo a prorrogação, o I. I. E. manterá informados os interessados do andamento dos seus projectos) era bastante mais segura, além de corresponder a uma prática corrente em países com larga experiência nestas matérias.

O n.º 2 do artigo 12.º parece não fazer sentido. Aí se diz que «a nacionalização de empresas com participação de capital estrangeiro, [...], confere ao investidor estrangeiro direito a [...]». Não se percebe a fórmula. A nacionalização da empresa não acarreta necessariamente a nacionalização do capital estrangeiro. Além disso, a fórmula é contraproducente: foi norma de todos os governos que até agora procederam a nacionalizações não tocar no capital estrangeiro, quer ele estivesse quer não associado ao capital nacional. A não ser que se queira indemnizar pelo simples facto da nacionalização do capital nacional. Mas isso é absurdo.

O n.º 2 do artigo 13.º é demasiado generoso, sem razão aparente. As percentagens em que as transferências anuais de lucros são permitidas significam, na prática, que a taxa corrente será de 20 %, o que é exagerado. Com efeito, esta taxa aplica-se às empresas que destinem mais de 50 % da sua produção à exportação. Mas não é verdade que a esmagadora maioria das empresas ligadas ao investimento estrangeiro se dedicam precisamente àquela actividade de exportação?

Os artigos 15.º e 16.º contêm boas especificações de matérias igualmente contempladas no diploma aprovado ao tempo do V Governo.

A ligação mecanicista e apriorística entre margens de participação do capital estrangeiro e limites de recurso ao crédito a médio prazo (cf. artigo 22.º) parece despropositada. Na verdade, haverá com certeza situações concretas em que empresas que caem dentro de alguns limites do artigo 22.º se verão injustificadamente afastadas de certos montantes de crédito. Trata-se de matéria que o projecto revisto e preterido pelo VI Governo tinha deixado à consideração do I. I. E., que decidiria caso por caso. Além disso, os limites de crédito não são sujeitos ao critério do endividamento máximo da empresa, o que pode vir a não ser contemplado pelas regras do artigo 22.º Aliás, a matéria deste artigo deixa de fora uma situação, também não prevista no artigo 21.º, que se refere ao crédito a curto prazo: trata-se da situação de transformação sistemática do crédito a curto prazo em crédito a médio e longo prazo, cujas desvantagens importaria disciplinar convenientemente.

Na sequência das questões financeiras, seria de esperar que o diploma em análise fizesse incluir uma disposição que disciplinasse a natureza formal da estrutura do capital social, com vista ao melhor controlo da actividade do investimento estrangeiro no nosso país. Nomeadamente, seria normal que se dissesse que natureza deviam assumir as acções (nominativas, ao portador) das sociedades anónimas, mas tal não acontece.

O capítulo IV do Código intitula-se «Das relações de trabalho». A avaliar pelas disposições que inclui, o conceito de relações de trabalho utilizado neste capítulo é a todos os títulos original. Na verdade, nas quatro disposições que o integram, três referem-se a problemas particulares dos quadros técnicos e uma, aliás com notório despropósito, inclui uma aberrante regra quanto ao «exercício da actividade de controlo da produção por comissões de trabalhadores», que «não poderão interferir no exercício das funções cometidas aos órgãos competentes».

Parece evidente que o controlo da produção por comissões de trabalhadores irá processar-se nas empresas com capital estrangeiro da mesma forma que nas empresas exclusivamente nacionais. Julga-se que *nem os próprios investidores estrangeiros se oporão a que tal aconteça*, principalmente se aquela actividade vier a ficar-se pelo esquema da «participação», onde as tais «*interferências*» não deixam de se fazer sentir, sem que isso pareça afectar muito os capitalistas esclarecidos dos países avançados. Por outro lado, existindo legislação em vigor sobre a matéria, mais se estranha a inclusão de tal regra. Acontece que tal situação poderia, em circunstâncias não muito longe do real, conduzir a uma ligação generalizada do capital nacional ao capital estrangeiro, tendo em vista uma ilusória fuga às tais «interferências», o que seria ainda mais absurdo.

Mas as disposições sobre «quadros», a par de coisas que revelam, pelo menos, bom senso (como é a regra da segunda parte do n.º 1 do artigo 23.º e o n.º 2 do mesmo artigo), não deixam de ser menos interessantes. Principalmente a do artigo 25.º, que transcrevemos:

> «Artigo 25.º Os elementos de nacionalidade estrangeira, [...], terão ainda os seguintes direitos:
>
> *a*) Liberdade de transferir as economias realizadas com o produto do exercício da sua actividade no País, ao fim de três anos de estadia;
>
> *b*) Liberdade de transferir igualmente os seus bens de uso pessoal ou familiar, adquiridos em Portugal, nos termos da lei em vigor.»

Trata-se de uma regra que visa interesses de carácter particular que, no mínimo, têm que ver com a situação de «elementos de nacionalidade estrangeira» em apuros e, no máximo, pretendem consagrar originalmente, um conhecido modo (não o mais importante, é certo) que os investidores estrangeiros têm de exportar «legalmente» capitais. Aliás, se aplicássemos extensivamente a esses «elementos» e às «economias» em questão a definição de investimento directo do artigo 2.º, estaríamos perante uma situação prevista pelo diploma em análise que não mereceria qualquer espécie de derrogação. Conclusão: se os investidores estrangeiros já têm tantas maneiras de repatriar os seus fundos, para quê oferecer-lhes mais oportunidades? E para quê consagrá-las no Código?

O capítulo V é dedicado, um pouco inesperadamente, à questão das transferências de tecnologia. Foi ideia de alguns membros do grupo de trabalho do projecto anterior tomar atitude idêntica, o que, aliás, não foi conseguido por força dos argumentos invocados pelos representantes do Ministério da Indústria e Tecnologia, que reivindicavam, não sem alguma razão, para o âmbito do seu Ministério o tratamento de tão importante como melindrosa questão. Contudo, a boa impressão causada pela inclusão do citado capítulo no Código naqueles que concordariam em aí o ver é imediatamente desfeita pelo conteúdo do mesmo. Com efeito, as disposições que o compõem revelam, no mínimo, uma grande falta de sensibilidade ao problema das transferências de tecnologia e, no máximo, patenteiam total desconhecimento da matéria, tal como ela se processa no nosso país. Poderíamos assim dizer que este Código, tão marcadamente liberal em tantos dos seus aspectos, se torna, com este capítulo, desnecessariamente restritivo de uma tão importante actividade, por sinal intimamente ligada ao melhor investimento directo estrangeiro; desta forma, tende-se a criar de futuro complicações facilmente evitáveis se devidamente tratadas à partida. Em particular a este propósito importa notar:

Que o artigo 27.º, em vez de impor a necessidade da autorização dos contratos, devia sugerir o seu simples exame, porque a experiência demonstra que nesta matéria não há lugar para autorização à partida, mas sim negociação global, *a posteriori*, à medida que se consegue fortalecer o poder negocial, de que, em regra, nunca se dispõe quando se importa a tecnologia;

Que a definição do artigo 28.º é deficiente;

Que o artigo 30.º, a actuar na prática, conduzirá à não transferência de tecnologia, uma vez que esta é sempre oferecida (monopolisticamente na grande maioria dos casos) à condição, o que redunda na existência fatal, inamovível por decreto, das cláusulas restritivas, que, deste modo, apenas são sensíveis ao poder negocial que se lhes possa opor caso por caso, ou em globo, quando é altura de pôr em prática uma verdadeira política tecnológica.

Nesta altura resta-nos tecer umas breves considerações a propósito do I. I. E.

A mais importante refere-se ao facto de o Instituto não aparecer claramente ligado ao planeamento. Alusões vagas como a do artigo 31.º («na dependência do ministro responsável pelo planeamento»), cotejadas com o n.º 2 do artigo 34.º, que remete para o Banco de Portugal a faculdade de proceder ao registo dos investimentos existentes à data da entrada em vigor do diploma, e ainda a não criação de uma Comissão Instaladora do Instituto, que integraria elementos representativos dos ministérios interessados, como aliás tinha sido proposto no projecto anterior, parecem de molde a, logo de início, levantar os mais variados equívocos, que, no futuro, comprometerão a actividade de tão importante instituição.

Também a competência do I. I. E., expressa no artigo 32.º, bem como as recomendações do artigo 33.º, parecem, estas, despiciendas por evidentes e, aquela, algo desajustada relativamente à natureza real das funções que o Instituto deverá ter no domínio de importante parcela do planeamento.

Finalmente, cumpre notar que, uma vez que (muito correctamente aliás) se impõe aos investidores já existentes que requeiram o registo dos

seus investimentos, se deveria ter feito incluir em anexo ao diploma as normas a que deve obedecer esse requerimento.

Um observador atento, igualmente conhecedor das duas principais versões que o Código de Investimentos Estrangeiros conheceu entre nós, poderá, a este respeito, tirar várias conclusões.

Uma delas refere-se ao prisma por que foi encarado o tratamento da questão. Estando as duas versões de acordo quanto à necessidade do reconhecimento e da consagração do regime da autorização e do controlo, não há dúvida de que, à parte isso, ambas diferem em aspectos de bastante relevância, a saber:

- O projecto do V Governo situava-se mais claramente na esfera do plano; o diploma já promulgado, reivindicando idêntica atitude, aparece, contudo, mais ligado às instituições financeiras, que, na prática, poderão remeter o tratamento do investimento estrangeiro para a esfera dos sectores ligados aos simples movimentos de capitais em sentido amplo;
- O projecto de Agosto era mais austero nos atractivos que oferecia, por força do reconhecimento da ideia de que o melhor atractivo é o «clima» em que o investimento há-de viver, aí assumindo particular relevância a clarificação política em geral, a definição e actuação na prática das regras da política económica, a segurança e as garantias; o diploma de Dezembro, situando-se numa perspectiva de *marketing*, é mais pródigo no fornecimento de vantagens (às vezes exageradas, como vimos), o que não tem necessariamente de se traduzir numa vantagem líquida.

Poderia pensar-se que, de uma maneira geral, a primeira versão seria de tendência marcadamente restritiva, enquanto a segunda constituiria um *chef d'œuvre* da ideologia liberal. Na realidade, isso não é assim. De facto, a versão do V Governo (que, aliás, chegou a ser considerada por certos responsáveis políticos menos atentos como demasiado liberal) não é mais intervencionista do que a que consta do diploma em vigor, porquanto ambas adoptam o princípio da autorização e do controlo; por outro lado, o diploma do VI Governo não é tão liberal como seria de esperar, uma vez que, por exemplo, num domínio tão importante como o das transferências de tecnologia, acaba por consagrar princípios marcadamente antiliberais. O que pode realmente confundir outros observadores menos atentos é, de facto, o conjunto de atractivos que nele se oferecem aos investidores. Mas, como vimos, isso, por si só, nada representa.

Lisboa, 14 de Janeiro de 1976.

POST SCRIPTUM

Desde 14 de Janeiro de 1976, data em que se deu por terminada a redacção deste artigo, o Código de Investimentos Estrangeiros foi objecto de mais uma revisão.

Contrariamente ao que foi noticiado, e como veremos adiante, tal revisão nem sempre se traduziu em simples adaptações do Código aos

compromissos contraídos pelo nosso país no seio de organizações internacionais, tais como o F. M. I. ou a O. C. D. E.

À parte um conjunto de pequenas emendas, correcções e outros arranjos, introduziram-se-lhe modificações significativas que importa ao menos enumerar.

PRINCIPAIS ALTERAÇÕES INTRODUZIDAS NO CÓDIGO DE INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS, NA SUA VERSÃO DE 18 DE MARÇO DE 1976

O artigo 9.º, que definia os sectores vedados ao investimento estrangeiro, deixou de incluir a anterior alínea *f* («Outros sectores de interesse nacional expressamente definidos por decreto do Governo»). Além disso, inclui-se um 3) que diz assim:

> «3. Nos casos da alínea *e* do n.º 1 [*sectores nacionalizados à data da publicação deste decreto*] pode o Conselho de Ministros, quando o interesse da economia nacional o aconselhar, permitir a participação minoritária do capital estrangeiro.»

O artigo 10.º (do reinvestimento) aparece agora *sem* o seu n.º 2, onde se dizia:

> «2. É livre o reinvestimento estrangeiro, desde que o seu valor acumulado não ultrapasse 50 % do capital inicial. A partir deste limite ficará sujeito a autorização prévia da entidade competente.»

O artigo 13.º, n.º 2, que definia os limites das transferências anuais de lucros nos seguintes termos:

> «[...] *não poderão exceder* 12 % do montante do capital investido, excepto se se tratar de empresas exportadoras, em que o limite é 20 % [...]»

passou a ter a seguinte redacção, que torna os referidos limites substancialmente diferentes:

> «[...] *são garantidas até* ao limite de 12 %, excepto se se tratar de empresas exportadoras, em que o limite é 20 % [...]»

O artigo 14.º, que dizia:

> «Art.º 14.º Será sempre autorizada a transferência dos valores respeitantes ao reembolso, amortização ou liquidação de empréstimos externos e seus encargos desde que a sua realização e respectivas condições tenham sido autorizadas nos termos da legislação aplicável e desde que se verifique que as referidas transferências são efectivamente devidas.»

foi inexplicavelmente cortado.

O actual artigo 21.º (ex-22.º) aumenta os limites do acesso ao crédito a médio prazo das empresas com capital estrangeiro nos seguintes termos:

Percentagem da participação estrangeira na empresa	Limites de crédito a médio prazo em percentagem do capital próprio (capital inicial mais reservas) da empresa	
	Anteriores	Actuais
Menos de 25 %	igual às empresas nacionais	
Mais de 25 % e menos de 50 %	50 %	70 %
Mais de 50 %	25 %	50 %

O capítulo IV, já na anterior versão impropriamente chamado «Das relações de trabalho», é agora exclusivamente voltado para problemas relacionados com os quadros técnicos. A nota mais saliente desta versão do Código reside no facto de se ter eliminado o artigo 26.º, sobre o exercício da actividade do controlo de produção por comissões de trabalhadores, que, como vimos, parecia não fazer sentido. Além disso, a nova versão retira ao Governo a possibilidade de «fixar para cada empresa o limite autorizado de utilização de técnicos estrangeiros [...] e os prazos de substituição por quadros nacionais», uma vez que o n.º 2 do antigo artigo 23.º foi eliminado.

No capítulo das transferências de tecnologia insiste-se no erro de pretender impor limites às restrições que a importação de tecnologia necessariamente implica, reforçando-se a lista de cláusulas que é vedado fazer incluir nos respectivos contratos. O desconhecimento, quer da natureza da importação de tecnologia em Portugal, quer das políticas de gestão da dependência tecnológica, é, portanto, reforçadamente patenteado. Insistimos que o ex-artigo 30.º (actual 28.º), a ser levado à prática, poderá impor graves obstáculos à importação de tecnologia, o que virá a ter efeitos fortemente negativos no investimento directo estrangeiro em Portugal.

O ex-artigo 32.º (actual 30.º) define as competências do Instituto do Investimento Estrangeiro. Contudo, ao afirmar, na sua alínea *a*), que compete ao I. I. E.:

> «*a*) Propor ao Governo as decisões sobre a autorização dos investimentos directos estrangeiros [...]»

fica sem se saber se, de facto, a entidade competente (o I. I. E.) tem ou não a faculdade de conceder as autorizações sujeitas ao regime geral. A ser assim, esta alínea *a*) teria o condão (incongruente) de retirar competência ao I. I. E., parecendo que estava a querer dar-lha.

O actual artigo 34.º inclui no n.º 1 o ex-artigo 36.º e no n.º 2 o n.º 2 (com pequenas alterações) do ex-artigo 37.º; isso significa que o n.º 1 do ex-artigo 37.º foi (incompreensivelmente) eliminado. Dizia assim:

> «1. A prática de delitos antieconómicos, como tal caracterizados na legislação portuguesa, desde que devidamente verificada pelos tribunais competentes, determinará a perda total ou parcial dos direitos ou incentivos atribuídos neste diploma, independentemente de outras disposições estabelecidas na lei.»

O artigo 37.º (ex-artigo 40.º) continua a conferir ao Banco de Portugal a responsabilidade pela aplicação do Código nos três meses posteriores à data da sua publicação. Insiste-se que essa tarefa devia ter sido confiada desde logo a uma instituição provisória, da qual nasceria o futuro Instituto do Investimento Estrangeiro.

Muito correctamente, foi eliminado o ex-artigo 41.º, que revogava expressamente a legislação anterior na matéria.

Lisboa, 31 de Março de 1976

Anexo

CÓDIGO DE INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS

PREÂMBULO

1. Através do presente diploma propõe-se o Governo definir o estatuto do investimento estrangeiro em Portugal, estabelecendo as condições e limites em que o mesmo será aceite e constituindo as garantias inerentes à aceitação deste tipo de investimento.

Reconhece-se que, em boa medida, a definição do presente estatuto pressupõe determinadas opções sobre a organização económica do Estado consagradas constitucionalmente. Não havendo ainda sido aprovada a nova Constituição nem definido um plano económico, houve que assentar apenas em determinados princípios gerais aceites, quer pela Assembleia Constituinte, quer pelos órgãos do Estado a que veio a ser sucessivamente atribuído poder constituinte: o Conselho de Estado e o Conselho da Revolução.

Entre tais princípios figura indiscutivelmente o reconhecimento do interesse do investimento estrangeiro para o desenvolvimento económico nacional, desde que devidamente subordinado às exigências desse mesmo desenvolvimento e à orientação geral do Estado em matéria de política económica.

Por outro lado, não poderia adiar-se por mais tempo a definição de um estatuto de investimento estrangeiro à luz dos novos princípios políticos da sociedade portuguesa, já que o quadro jurídico que regulava tal investimento desde 1965 era por todos reconhecido como precário, porque naturalmente se não ajustava às novas condições que a Revolução Portuguesa introduziu na forma de pensar e enquadrar o investimento estrangeiro. Tal precariedade equivalia, na realidade, e *de facto*, à inexistência de um estatuto do investimento estrangeiro, o que tornava, só por si, problemática a possibilidade de novos investimentos desse tipo se virem a efectuar e condicionava desfavoravelmente a própria gestão dos investimentos já existentes.

Finalmente, a definição do presente estatuto era naturalmente um pressuposto para a negociação de acordo com outros estados relativos ao investimento estrangeiro e a sua inexistência impossibilitava o Governo de tomar posição sobre os mesmos, uma vez que havia que ajustá-los e enquadrá-los num esquema geral ainda não definido.

Por todas estas razões se considerou não só possível, como urgente, a aprovação e publicação do presente Código.

2. Procura este diploma estabelecer um ponto de encontro viável entre a salvaguarda dos interesses do País e o estímulo do investidor estrangeiro.

Tal ponto de encontro é naturalmente formulado em termos mais exigentes que os definidos em 1965. Procurou-se, porém, sempre, que as restrições e condicionamentos existentes sejam apresentados de forma clara e concreta, evitando sempre que possível a indeterminação das decisões administrativas tomadas caso a caso ou a simples formulação de critérios vagos e gerais.

Existe a convicção de que a fórmula encontrada corresponde à defesa do interesse nacional e satisfaz os interesses legítimos dos investidores, tal como hoje estão estabelecidos na prática internacional.

3. A estrutura geral do Código procura corresponder à que é habitualmente utilizada em diplomas análogos noutros países e visa facilitar a orientação do investidor estrangeiro.

Toda a regulamentação estabelecida representa uma explicitação do princípio geral contido no artigo 1.º Neste preceito procura enquadrar-se desde já, embora por antecipação, o investimento estrangeiro na organização económica prevista na futura Constituição (Título IV — Da organização económica). Assim se clarificará desde já a estrutura institucional em que o investimento estrangeiro terá de mover-se e evitar-se-á a hipótese de possíveis contradições entre o espírito dos dois diplomas.

É essa a orientação, aliás, da maior parte dos códigos de investimento, sobretudo em países em vias de desenvolvimento que entendem fazer menção expressa deste aspecto.

4. Não seria possível nem desejável manter-se no presente o regime de liberalização da entrada de capitais admitido pelo Decreto-Lei n.º 46 312. O próprio investidor estrangeiro terá, aliás, todo o interesse em ver o seu investimento autorizado antes de assumir compromissos ou incorrer em despesas vultosas.

Os novos investimentos estrangeiros estarão, pois, sujeitos a um regime de decisão caso a caso, em que apenas se enunciam os critérios a atender e que condiciona a própria autorização cambial. Espera-se, no entanto, que dentro de breve tre[illegible] possível, com base na experiência adquirida, e uma vez definidos os sectores prioritários do investimento estrangeiro, estabelecer nesses sectores um regime de autorização obrigatória, condicionada apenas à observância de pressupostos objectivos previamente definidos.

Para adaptar a capacidade e velocidade de resposta da Administração, parece útil criar dois regimes de autorização de entrada no País de investimentos estrangeiros: o regime de autorização geral e o regime de protocolo contratual.

5. Atribui-se a um organismo especializado a criar para o efeito — o Instituto do Investimento Estrangeiro — a responsabilidade pela concessão das autorizações e pelas negociações a estabelecer com o investidor estrangeiro com vista ao estabelecimento de protocolos contratuais.

Por outro lado, tal instituto representará perante o investidor todos os departamentos de Estado que terão de se pronunciar sobre o projecto, constituindo assim, para todos os efeitos, o único interlocutor do investidor. Evitam-se desta forma quer as delongas inerentes à obtenção de autorizações sucessivas, quer a possibilidade de a autorização de ingressos de capitais vir a ser de facto anulada nos seus efeitos pela não obtenção de outras autorizações que se viessem a revelar necessárias para a concretização do projecto.

6. As garantias asseguradas ao investimento estrangeiro salvaguardam devidamente os interesses do nosso país.

O recurso a órgãos jurisdicionais de decisões administrativas que afectem os direitos do investidor encontra-se sistematicamente assegurado, quer por disposição expressa, quer pela faculdade de impugnação contenciosa, de que, nos termos gerais do direito, o investidor estrangeiro sempre poderá fazer uso.

No que concerne às garantias de transferência, considerou-se necessário estabelecer um limite anual de transferência de dividendos e um calendário mínimo a observar no caso de repatriação de capital.

As taxas estabelecidas enquadram-se nos limites internacionalmente reconhecidos, podendo considerar-se generosa a utilizada para empresas exportadoras cuja actividade determine um saldo cambial positivo. Estimula-se assim o desenvolvimento de políticas de gestão que se saldem em ingressos substanciais de divisas para o País, retribuindo tal contribuição com um regime especial de transferência de dividendos.

7. Um princípio extremamente importante do diploma consiste na criação de um regime transitório de adaptação às suas disposições, concedido às empresas já instaladas no País e que vem consignado no artigo 35.º

Pretende-se assim que, sem prejuízo do regime institucional preconizado, essas empresas não sofram o impacte brusco de normas que, a serem aplicadas acto contínuo, criariam dificuldades funcionais que, através das empresas, afectariam os próprios trabalhadores. Prevê-se um sistema flexível, amoldado às necessidades de cada sector ou actividade.

CAPÍTULO I

DISPOSIÇÕES GERAIS

Artigo 1.º O investimento directo estrangeiro em Portugal deve subordinar-se:

a) Aos princípios informadores do Estado em matéria de política económica;
b) Ao plano económico e aos diplomas que o concretizam;
c) Às regras constantes deste decreto-lei, que, juntamente com as disposições que o regulamentarem, constituem o Código de Investimentos Estrangeiros.

Art.º 2.º Para efeitos do presente diploma considera-se:

a) Investimento directo estrangeiro, todas as contribuições provenientes do estrangeiro, efectuadas por pessoas singulares ou colectivas estrangeiras, quer para actividade própria, quer para o capital de sociedades constituídas ou a constituir em Portugal, desde que se destinem a apoiar o desenvolvimento económico e social do País, e qualquer que seja a forma que assumam, desde que autorizada na lei;
b) Reinvestimento estrangeiro, a retenção numa empresa da totalidade ou de parte dos lucros líquidos de amortizações nela gerados e não distribuídos, imputáveis ao investimento estrangeiro;
c) Entidade competente, o Instituto do Investimento Estrangeiro.

CAPÍTULO II

REGIME DE AUTORIZAÇÕES

Art.º 3.º Os investimentos directos estrangeiros deverão ser objecto de avaliação, autorização e registo, de acordo com as disposições do presente capítulo.

Art.º 4.º 1. Os projectos de investimento directo estrangeiro, uma vez aprovados os respectivos estudos de viabilidade técnica e comercial, deverão ser objecto de apreciação global, tendo em conta, entre outros, os seguintes factores:

a. Criação de novos empregos;
b. Contribuição positiva para a balança de pagamentos;
c. Valorização dos recursos nacionais pela sua transformação;
d. Utilização de bens e serviços nacionais;
e. Inserção em projectos de reconversão industrial;
f. Localização, tendo em conta os objectivos de desenvolvimento regional;
g. Produção de artigos não fabricados em Portugal;
h. Introdução de tecnologias avançadas;
i. Valor acrescentado elevado;
j. Pequeno recurso ao crédito interno;
l. Formação profissional de trabalhadores portugueses;
m. Reduzida poluição industrial.

2. Não será concedida autorização quando o investimento se traduza por mera aquisição ou absorção de partes sociais ou empresas já constituídas por parte de entidade estrangeira, salvo se daí resultarem programas de aperfeiçoamento tecnológico, aumento de produtividade, expansão da actividade produtiva ou reestruturação financeira significativa e que sejam considerados de interesse para a economia nacional.

Art.º 5.º Para efeitos de autorização, estabelecem-se dois regimes distintos:

1. Regime geral, que goza dos incentivos e está sujeito às condições genéricas atribuídos às empresas nacionais.

2. Regime contratual, ao qual têm acesso os investimentos que, respondendo às exigências deste decreto-lei, sejam, além disso, de especial interesse para a economia portuguesa e se caracterizem pela sua dimensão ou por uma rendibilidade a longo prazo.

Nestes casos admite-se a criação de incentivos e condições especiais.

§ único. As autorizações para os projectos submetidos ao regime geral serão dadas pela entidade competente, sendo as autorizações ao abrigo do regime contra-

tual das atribuições do Conselho de Ministros, qualificando-se os contratos em causa como contratos administrativos.

Art.º 6.º 1. A autorização dos projectos de investimento directo estrangeiro, feita a sua avaliação nos termos do artigo 4.º, será objecto de formalização em documento oficial, que incorporará as condições específicas de cada caso, bem como implicará a autorização de todos os departamentos do Estado interessados.

2. Para o efeito, a entidade competente obterá junto de departamentos de Estado respectivos as autorizações necessárias ao cumprimento das disposições legais em vigor, que condicionem, em geral, a realização de projectos de investimento do mesmo tipo.

Art.º 7.º Os investimentos directos estrangeiros depois de devidamente avaliados e autorizados nos termos dos artigos anteriores, serão objecto de registo pela entidade competente.

Art.º 8.º 1. A entidade competente pronunciar-se-á sobre os projectos que lhe forem submetidos no prazo de 90 dias.

2. O prazo referido no número anterior poderá ser prorrogado por despacho ministerial, por períodos de 90 dias, por uma única vez, se se tratar de projectos admitidos ao regime geral, e por duas vezes, se se tratar de projectos admitidos ao regime contratual.

3. Se nenhuma resposta for dada, no termo dos prazos mencionados, aos pedidos sujeitos ao regime geral, a autorização considerar-se-á automaticamente concedida.

Art.º 9.º 1. Os investimentos directos, realizados a partir da entrada em vigor deste diploma, por entidades estrangeiras são permitidos em todos os sectores, excepto nos que interessem à defesa do Estado e nos que a seguir se referem:

a. Serviços públicos, designadamente águas, saneamento, electricidade, gás, telefones, correios, telecomunicações e transportes internos;
b. Instituições monetárias e financeiras;
c. Seguros;
d. Publicidade e quaisquer meios de comunicação social;
e. Sectores nacionalizados à data da publicação deste decreto;
f. Outros sectores de interesse nacional expressamente definidos por decreto do Governo.

2. O disposto no número anterior não afecta, por si só, os investimentos estrangeiros já existentes nos referidos sectores à data da publicação do presente diploma.

Art.º 10.º 1. Todo o investimento ou reinvestimento estrangeiro está sujeito a registo.

2. É livre o reinvestimento estrangeiro, desde que o seu valor acumulado não ultrapasse 50 % do capital social inicial. A partir deste limite ficará sujeito a autorização prévia da entidade competente.

3. Nas empresas sujeitas ao regime contratual, o plano de reinvestimento poderá ser fixado no documento de autorização.

CAPÍTULO III

GARANTIAS

Art.º 11.º O Estado garantirá a protecção e segurança dos bens e direitos resultantes dos investimentos directos estrangeiros, os quais beneficiarão de um tratamento justo e, salvo o disposto no presente diploma, de condições iguais às estabelecidas na lei portuguesa para as empresas nacionais.

Art.º 12.º 1. A expropriação de bens ou direitos adquiridos através do investimento directo estrangeiro apenas poderá efectuar-se com fundamento em utilidade pública, mediante justa indemnização, a qual será fixada por comissão arbitral, nos termos do n.º 3, e será liquidada sem demoras injustificadas e sem discriminação em relação aos bens de nacionais.

2. A nacionalização de empresas com participação de capital estrangeiro nos termos deste Código confere ao investidor estrangeiro direito a uma justa compensação, fixada por uma comissão arbitral nos termos do n.º 3.

3. A comissão arbitral a que se referem os números anteriores é constituída por um representante do investidor estrangeiro, por um representante do Governo

e por um terceiro árbitro, designado pelos outros dois, ou, na falta de acordo, por um juiz do Tribunal da Relação respectivo.

Da decisão da comissão arbitral há recurso, a interpor, pelo investidor estrangeiro, no prazo de trinta dias, para o Supremo Tribunal de Justiça.

4. O produto da indemnização é transferível no prazo máximo de um ano, a contar da data da fixação definitiva da indemnização.

Art.º 13.º 1. O Estado garante a transferência para o exterior de dividendos e lucros, depois de deduzidas as amortizações legais, proporcionalmente ao valor da participação estrangeira na empresa.

2. As transferências anuais de lucros não poderão exceder 12 % do montante do capital investido, excepto se se tratar de empresas exportadoras, em que o limite é de 20 %, desde que exportem mais de 50 % da sua produção anual e que o saldo cambial positivo anual gerado pela sua actividade o comporte.

3. Para efeitos do número anterior, define-se como capital investido o capital originariamente importado, acrescido dos lucros transferíveis que tenham sido reinvestidos.

Art.º 14.º Será sempre autorizada a transferência dos valores respeitantes ao reembolso, amortização ou liquidação de empréstimos externos e seus encargos desde que a sua realização e respectivas condições tenham sido autorizadas nos termos da legislação aplicável e desde que se verifique que as referidas transferências são efectivamente devidas.

Art.º 15.º 1. É permitida a reexportação do produto da venda ou liquidação de investimentos directos estrangeiros, incluindo as mais valias, depois de pagos os respectivos impostos e desde que tenham decorrido, pelo menos, cinco anos sobre a data da importação.

2. No caso previsto no n.º 1 deste artigo, a reexportação respectiva só será autorizada desde que tenha sido feita comunicação à entidade competente com uma antecedência de três meses.

3. As transferências relativas à reexportação do produto da venda ou liquidação de investimentos directos estrangeiros não poderão exceder anualmente 20 % do montante a repatriar.

Art.º 16.º 1. A transmissão de acções, participações ou direitos de um investidor estrangeiro a outro investidor estrangeiro deve ser previamente autorizada, ficando o novo titular sub-rogado aos direitos e obrigações estabelecidos neste diploma e nos existentes à data da autorização.

2. Nas empresas com participação de capital estrangeiro e capital nacional (público ou privado), a parte portuguesa terá sempre direito de opção, em caso de cessão ou liquidação da participação estrangeira, nas mesmas condições do adquirente estrangeiro.

Art.º 17.º O investidor estrangeiro tem direito a remeter para o exterior as importâncias referidas nos artigos 13.º, 14.º e 15.º, à taxa de câmbio em vigor no momento da transferência. Para esse efeito terá pleno acesso ao mercado de divisas.

Art.º 18.º 1. As autorizações de transferência referidas neste diploma poderão ser suspensas por períodos a decidir pelo Conselho de Ministros para os Assuntos Económicos, em caso de desequilíbrio perigoso da balança de pagamentos ou se as transferências provocarem graves perturbações económicas e financeiras no País.

2. Se se verificar qualquer das situações mencionadas no número anterior, e tendo em consideração o valor global das transferências a efectuar, o Conselho de Ministros para os Assuntos Económicos determinará a fracção desse valor que poderá ser anualmente transferida e que nunca deverá ser inferior a 20 % do montante dos valores a liquidar.

Art.º 19.º Os investimentos directos estrangeiros em Portugal beneficiam de todos os incentivos previstos na legislação portuguesa para as empresas nacionais.

Art.º 20.º 1. Os investimentos directos estrangeiros sujeitos ao regime contratual poderão beneficiar de incentivos adicionais.

2. Para os efeitos do n.º 1 ter-se-á em conta, entre outros aspectos, o cumprimento das condições constantes do artigo 4.º

3. No caso dos benefícios acordados nos termos do n.º 2, a sua atribuição efectiva ficará dependente do real cumprimento das condições particulares fixadas na autorização.

Art.º 21.º 1. As empresas com capital estrangeiro terão acesso ao crédito interno a curto prazo em igualdade de circunstâncias com as restantes empresas.

2. Para os efeitos do número anterior, entende-se por crédito a curto prazo o concedido por período não superior a doze meses.

Art.º 22.º O acesso ao crédito interno a médio prazo será sujeito às seguintes regras:

a) Se a participação estrangeira na sociedade não exceder 25 % do respectivo capital, a empresa poderá recorrer ao financiamento a prazo médio, nos mesmos termos das empresas nacionais;
b) Se a participação estrangeira na sociedade se compreender entre 25 % e 50 % do respectivo capital, a empresa poderá recorrer ao financiamento a médio prazo até um montante que não exceda 50 % do valor do capital realizado e reservas;
c) Se a participação estrangeira na sociedade exceder 50 % do capital, a empresa poderá recorrer ao financiamento a médio prazo, até um montante que não exceda 25 % do valor do capital realizado e reservas;
d) Para importâncias superiores àquelas percentagens, ou para acesso a crédito a longo prazo, será necessária autorização da entidade competente, tendo em vista as condições do artigo 4.º do presente diploma.

CAPÍTULO IV

DAS RELAÇÕES DE TRABALHO

Art.º 23.º 1. As empresas estrangeiras ou empresas constituídas de acordo com a lei portuguesa com totalidade ou maioria de capital estrangeiro podem admitir pessoal de nacionalidade estrangeira, como administradores, directores, gerentes, auditores, consultores, inspectores e técnicos especializados de qualquer natureza, devendo, no entanto, apresentar, no pedido de autorização, um plano de formação de quadros nacionais e de preenchimento da maioria dos lugares de direcção técnica e administrativa por elementos portugueses.

2. O Governo fixará para cada empresa o limite autorizado de utilização de técnicos estrangeiros, a qualquer dos níveis mencionados no número anterior, e os prazos de substituição por quadros nacionais.

Art.º 24.º A remuneração de elementos de nacionalidade estrangeira que trabalhem em empresas com capital estrangeiro e residam em Portugal por período inferior a cinco anos é livremente transferível até 70 % do respectivo valor e mediante notificação à entidade competente e não está sujeita aos montantes do salário máximo nacional.

Art.º 25.º Os elementos de nacionalidade estrangeira, nos termos do artigo anterior, terão ainda os seguintes direitos:

a) Liberdade de transferir as economias realizadas com o produto do exercício da sua actividade no País ao fim de três anos de estadia;
b) Liberdade de transferir igualmente os seus bens de uso pessoal ou familiar adquiridos em Portugal, nos termos da lei em vigor.

Art.º 26.º O exercício da actividade de controlo da produção por comissão de trabalhadores, ou outras formas de organização de trabalhadores, não poderá interferir no exercício das funções cometidas aos órgãos sociais competentes.

CAPÍTULO V

DAS TRANSFERÊNCIAS DE TECNOLOGIA

Art.º 27.º A celebração de acordos de ligação entre empresas nacionais e estrangeiras, bem como contratos de importação de tecnologia, deverão depender de autorização prévia da entidade competente.

Art.º 28.º Sob a designação de transferência de tecnologia consideram-se abrangidos todos os actos ou transacções que respeitem a:

a) Atribuição de direitos de uso de patentes ou quaisquer outras formas de propriedade industrial;
b) Transferência de conhecimentos não patenteados, como planos, projectos, dados de informática, especificações e instruções e ainda, em geral, todos os elementos de técnicas de fabrico pertencentes a empresas que as controlam;

c) Serviços de *engeneering*, montagem, construção, funcionamento, reparação ou manutenção de unidades industriais;
d) Quaisquer serviços de consultadoria;
e) Treino e formação profissional;
f) Quaisquer outros tipos de assistência técnica.

Art.° 29.° Os acordos ou contratos de fornecimento de assistência técnica serão objecto de registo pela entidade competente.

Art.° 30.° Nos contratos de importação de tecnologia, nomeadamente nos que regulam as relações entre empresas estrangeiras e as respectivas filiais no País, não serão, em geral, permitidas as seguintes cláusulas:

a) As que façam depender a aplicação de tecnologia da obrigatoriedade de adquirir, de uma parte determinada, bens de capital, produtos intermédios e outras tecnologias;
b) As que reservem a empresas vendedoras de tecnologia o direito de fixar preços de venda ou revenda de produtos, utilizando a respectiva tecnologia;
c) As que contenham restrições relativamente ao volume e estrutura da produção;
d) As que obriguem o comprador de tecnologia a transferir para a origem os inventos ou melhorias introduzidas pelo uso da mesma;
e) As que imponham a predominância das versões em língua estrangeira dos mesmos acordos ou contratos, para efeito de interpretação.

CAPÍTULO VI

DO INSTITUTO DO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO

Art.° 31.° Para coordenar, orientar e supervisar o investimento estrangeiro em Portugal, será criado, na dependência do ministro responsável pelo planeamento, o Instituto do Investimento Estrangeiro.

Art.° 32.° Competirá ao Instituto do Investimento Estrangeiro:

a) Orientar o investidor potencial de acordo com a linha de orientação da política económica do Governo;
b) Actuar como órgão de controlo do capital estrangeiro no País, acompanhando a sua instalação e actuação;
c) Manter um ficheiro actualizado das empresas estrangeiras e participações externas em empresas nacionais;
d) Propor ao Governo as medidas que entenda necessárias para a boa prossecução dos seus fins;
e) Autorizar e fiscalizar os acordos de cooperação tecnológica e manter um registo dos mesmos;
f) Propor ao Governo as normas regulamentares do presente diploma.

Art.° 33.° Para o desempenho das suas atribuições deverá o Instituto do Investimento Estrangeiro:

a) Coligir e compilar todos os elementos de informação, dados estatísticos, legislação e outros necessários ao bom desempenho da sua missão;
b) Manter contactos estreitos com as empresas estrangeiras e com as entidades, no País e no estrangeiro, que estejam ligadas aos sectores nos quais têm interferência.

CAPÍTULO VII

DISPOSIÇÕES DIVERSAS

Art.° 34.° 1. A entidade competente autorizará os pedidos de registo dos investimentos estrangeiros já existentes no País, que se passam a submeter ao presente diploma.

2. Os autores de investimentos directos estrangeiros existentes à data de entrada em vigor do presente diploma devem, no prazo de três meses a partir daquela data, requerer ao Banco de Portugal o registo a que alude o número anterior.

3. As empresas com capital estrangeiro existentes à data da entrada em vigor do presente diploma devem, no prazo de três meses, requerer ao Banco de Portugal o registo referido no n.º 1.

Art.º 35.º As empresas sujeitas ao presente diploma são obrigadas a fornecer à entidade competente toda a informação que facilite a sua aplicação.

Art.º 36.º As empresas a que se refere o presente diploma estão sujeitas às demais obrigações contidas na lei portuguesa.

Art.º 37.º 1. A prática de delitos antieconómicos, como tal caracterizados na legislação portuguesa, desde que devidamente verificada pelos tribunais competentes, determinará a perda total ou parcial dos direitos ou incentivos atribuídos neste diploma, independentemente de outras sanções estabelecidas na lei.

2. As transgressões ao disposto no presente decreto-lei ou a violação das obrigações resultantes dos contratos a que se refere o artigo 5.º, n.º 2, serão punidas pela entidade competente com a privação, total ou parcial, dos direitos e incentivos concedidos e os negócios jurídicos — ou as cláusulas dos mesmos — que transgridam tais normas serão nulos e de nenhum efeito.

Art.º 38.º 1. É proibida a prática de facturação que permita a saída ilegal de capitais ou iluda as obrigações legais a que a empresa está sujeita, incluindo as de carácter fiscal.

2. A entidade competente poderá proceder às inspecções necessárias, com vista a apurar a existência de eventual sub ou sobrefacturação.

Art.º 39.º Os conflitos e controvérsias nascidos da interpretação e aplicação do presente decreto-lei estão sujeitos à lei portuguesa e serão resolvidos pelos tribunais portugueses nos termos fixados no documento de autorização.

Art.º 40.º No prazo de três meses a contar da data da entrada em vigor deste decreto-lei será regulamentada a criação dos órgãos responsáveis pela sua aplicação. Até essa data, a responsabilidade pela aplicação deste diploma cabe ao Banco de Portugal.

Art.º 41.º São revogados os Decretos-Leis n.ºs 44 698, de 17 de Novembro de 1962, e 46 312, de 28 de Abril de 1965, bem como demais legislação complementar ou regulamentar, nas matérias abrangidas pelo presente Código.