

ANTECEDENTES Y PERSPECTIVAS
DE LA INVERSION EXTRANJERA
Y LA COMERCIALIZACION DE TECNOLOGIA.
EL CASO ARGENTINO

JULIO FIDEL

Mientras que el papel de la inversión extranjera es objeto de gran atención en la mayoría de los países en desarrollo, la interrelación de tales inversiones con las licencias de transferencia de tecnología ha sido objeto de escasa consideración.

K. D. N. SINGH: *La reglamentación para la adquisición de tecnología en los países en desarrollo.*

La Argentina, como todos los países del Tercer Mundo, debe fijar con gran claridad, en su legislación, cuáles son las condiciones en que podrán operar esas grandes corporaciones. Nuestras leyes deben ser muy claras y asegurar un desarrollo económico independiente.

JUAN DOMINGO PERÓN, fragmento de un reportaje publicado por el diario *Mayoría*.

I. INTRODUCCIÓN

El nivel de análisis o enfoque del presente estudio está signado esencialmente por el problema de la dependencia y se encara la incidencia que las inversiones extranjeras y la comercialización de tecnología tienen dentro de dicho marco global. En ese sentido se jerarquiza el aspecto político en lo interno y la noción de poder de la nación en lo relativo a la interacción a nivel mundial.

Dentro de los numerosos aspectos que debe encarar un estudio acerca de estos dos temas, este trabajo se limitará a la interrelación existente entre los mismos y a su regulación legal. Su contenido es eminentemente empírico y no trasciende el objetivo de sintetizar la evolución reciente, reflejando las modificaciones que se han producido.

CUADRO 1

Financiación externa e interna de las inversiones nacionales brutas

(En miles de millones de pesos corrientes)

Año	Inversiones nacionales brutas	Total de inversiones financiadas		Proporción porcentual de la financiación	
		Internamente	Por inversiones directas extranjeras netas	Interna	Inversiones directas extranjeras netas
1958	76,6	71,4	3,43	93,2	4,4
1959	134,6	112,8	18,39	83,8	13,6
1960	218,3	169,8	27,45	77,8	12,5
1961	264,6	239,6	-1,49	90,6	.
1962	315,4	259,5	8,13	82,3	2,5
1963	295,1	247,0	10,76	83,7	3,6
1964	419,1	383,9	4,02	91,6	0,9
1965	650,4	620,7	7,17	95,4	1,1
1966	742,6	702,3	8,30	94,6	1,1
1967	1.006,6	953,9	-2,32	94,8	.
1968	1.248,7	1.183,8	-2,29	94,8	.
1969	1.568,1	1.450,1	-3,14	92,5	.

Fuente: [1]. Los números entre corchetes remiten a las referencias bibliográficas insertas al final del trabajo.

CUADRO 2

Evolución reciente del capital de los Estados Unidos en inversiones directas en la Argentina

(Millones de dólares)

	Inversiones directas totales	Inversiones en la industria	Inversiones en otros sectores
1957			
Valor de los capitales	333	164	169
1958-1969			
Ingreso neto de capitales	524	333	191
Utilidades reinvertidas	387	270	117
Remesas de utilidades	649	341	308
Aumento del valor de los capitales	911	603	308
1969			
Valor de los capitales	1.244	767	477

Fuente: [2]

Se toma como punto de partida la refutación al concepto económico tradicional de que las inversiones extranjeras constituyen un aporte de recursos adicionales al proceso de capitalización interno, o que la necesidad de las mismas se origina en un déficit de la capacidad de ahorro del país. En la Argentina se la puede visualizar desde dos puntos de vista, ya sea por la proporción que les corresponde en la financiación de las inversiones nacionales brutas (cuadro 1), la cual ha sido mínima en los últimos años, hasta convertirse en negativa si consideramos las inversiones netas; o por el flujo de capital directo proveniente de los Estados Unidos que, neto de repatriaciones y disminuido en los giros por dividendos y utilidades de sucursales, en el lapso de 12 años que media entre 1958 y 1969, ha sido negativo en 125 millones de dólares (cuadro 2).

En consecuencia, el ahorro interno financia el grueso de la formación de capital en la Argentina, pero el debilitamiento del poder adquisitivo real del ahorro se debe, entre otros motivos, a la canalización del mismo hacia actividades especulativas y financieras y a la distorsión del sector externo en cuanto a carencia de divisas para la importación de maquinarias y equipos.

Se considera, en segundo lugar, que el aporte sustancial del capital extranjero ha sido la incorporación de tecnología, ya sea a través de la introducción de equipos e insumos intermedios como parte importante de la inversión, y también como mecanismo para la adquisición de tecnología en sus diversas formas. Según lo indica la balanza de pagos por tecnología de los Estados Unidos, América Latina efectuó en 1967 pagos a través del mecanismo de

CUADRO 3

Estructura de pagos por tecnología hacia los Estados Unidos, años 1965-1967

(En términos del grado de utilización relativo de los mecanismos de inversión extranjera o de compra directa de tecnologías)

		América Latina	Europa	Japón
Compra directa	Pago por regalías	1	1	1
Inversión extranjera	— regalías	2	1	0,22
	— servicio administración	4	1	0,11
	— total de pagos	6	2	0,33

Fuente: [3].

CUADRO 4

Ingreso a los Estados Unidos por regalías
y servicios de administración en 1970

	Argentina	Brasil	México	Tres países mayores de América Latina	Otros países de América Latina	América Latina
Proporciones de ingresos provenientes de inversion- es directas (subsidiarias) sobre ingresos provenien- tes de compañías no afi- liadas	2,66	2	3,86	3,1	9,5	5
Proporciones de ingresos por servicios de adminis- tración sobre regalías	0,6	2,5	0,58	0,73	3,82	1,77

Fuente: [4].

la inversión directa de un orden 6 veces superior al registrado a través del mecanismo de licencias entre empresas no afiliadas. Mientras que en el caso del Japón, utilizando una estrategia opuesta, predomina el mecanismo de compra directa —que es de una magnitud 3 veces mayor que la de las inversiones directas (cuadro 3)—, en el caso argentino la relación mencionada se reduce, siendo aproximadamente 3 veces mayor, en 1970, el pago efectuado por subsidiarias (cuadro 4). Otro aspecto destacable es que, dentro de los pagos por tecnología que efectúan las empresas extranjeras radicadas en América Latina, los cargos por “management” y asistencia técnica son mayores que los pagos por regalías. Estas estadísticas deben ser consideradas como una primera aproximación al tema, ya que las mismas están distorsionadas por la clasificación de los pagos y por los regímenes fiscales aplicados en cada país.

Es dificultoso profundizar el estudio de estos temas sin formular previamente una estrategia de desarrollo nacional, pero como ello excede el marco de este trabajo dicha estrategia estará implícita en los distintos análisis y en las conclusiones que se deriven. Lo que sí es necesario mencionar es la concepción en cuanto al papel que le cabe al estado que signa cada una de las apreciaciones, en las cuales subyace la idea de que una forma de ruptura de la dependencia económica es la participación creciente de un estado popular, no sólo en el aspecto legislativo o de orientación de

las empresas extranjeras y de la adquisición de tecnología o fomento de la investigación, sino, principalmente, en la realización de actividades económicas consideradas esenciales.

En el apartado II se tratan los aspectos relacionados con la inversión extranjera y en el III lo relativo a la comercialización de tecnología, analizándose en cada caso la evolución de la legislación argentina como reflejo de las distintas políticas aplicadas en el país e incorporándose las experiencias recientes de América Latina, con especial referencia al régimen legal promovido para los países integrantes del Pacto Andino. Esto tiene por objeto destacar la relevancia de la integración continental en el tratamiento de estos temas y también marcar la evolución de las relaciones en el sistema económico mundial. Por último, en el apartado IV, se formulan las conclusiones conteniendo algún nivel de recomendaciones y posibles líneas de investigación.

II. LA INVERSIÓN EXTRANJERA

En la etapa del capitalismo monopolista las subsidiarias de las grandes empresas del centro se han multiplicado en América Latina, invirtiendo en industrias dedicadas al mercado interno y con formas tecnológicas nuevas. Este proceso revela una nueva forma de participación en el sistema económico mundial, relega el tradicional control de los enclaves exportadores y estructura la nueva forma de dependencia industrial-tecnológica.

El enfoque en el tratamiento del tema de la inversión extranjera se restringirá a algunos efectos que la misma provoca y de muy difundido uso en la justificación de su necesidad. También se analiza la legislación argentina, en tanto expresión de la posición adoptada, en los distintos períodos políticos, frente a la radicación de capitales y las consecuencias que acarrea en la conformación de la estructura económica interna.

Revisando los objetivos de las distintas leyes y la literatura que trata el tema de la importancia de las inversiones extranjeras en el desarrollo económico, se encuentra coincidencia en cuanto a las funciones que debería cumplir:

- a) sustitución de importaciones;
- b) complemento del ahorro nacional;
- c) expansión de las exportaciones;
- d) aporte de divisas para paliar el desequilibrio de la balanza de pagos;
- e) incorporación de tecnología moderna.

En cuanto al primer objetivo es tema de un próximo trabajo, ya que el estancamiento en el proceso de sustitución de importaciones tiene íntima vinculación con la concentración oligopólica de determinadas actividades industriales y también con la extensión del mercado argentino y la forma que ha adoptado la distribución del ingreso.

Las funciones definidas en los puntos b, c y d son tratadas desde el punto de vista de la influencia sobre la balanza de pagos y la incorporación de tecnología se considera en el próximo apartado.

Por último, se analiza la posibilidad de orientar o delimitar áreas para la inversión extranjera y de revertir el proceso de concentración a través de la nacionalización. Se han utilizado para la redacción de este capítulo los trabajos mencionados en [1], [5], [6], [7] y [8].

1. *Tratamiento legal*

El análisis del tratamiento legal se subdivide en distintos períodos, según la legislación aplicada, y se puntualizan, de los distintos aspectos, las formas que puede adoptar la inversión y el tratamiento específico con respecto a la transferencia de utilidades, reinversión de las mismas y repatriación del capital.

a) Anterior a 1953

Hasta 1948 la radicación de capitales estuvo regida por circulares del Banco Central y por las disposiciones de los convenios bilaterales de pago.

El decreto 3347/48 estableció la fiscalización oficial de las inversiones extranjeras a través de la Comisión Nacional de Radicación de Industrias con el objetivo de promover selectivamente la radicación de industrias completas, regulando la introducción de bienes de capital y de personal técnico.

Desde 1950 hasta 1953 se permitió transferir, en concepto de utilidades, hasta el 5 por ciento del capital registrado.

b) 1953 a 1955: ley 14.222 y decreto reglamentario 19.111/53

Abarcaba los capitales extranjeros a invertirse en actividades industriales o mineras. El ingreso al país podía realizarse en divisas, por transferencias bancarias, en equipos o en patentes o bienes inmateriales.

Estableció como requisitos de admisión que las inversiones que se hicieran en equipo aseguraran la total instalación de la

planta, así como un volumen adecuado de insumos y repuestos que garantizara su funcionamiento, y que el equipo fuera nuevo o en perfecto estado de conservación y su valor el corriente en los mercados de exportación.

Transferencia y reinversión de utilidades. Luego de 2 años de la inscripción como inversión extranjera se podían transferir las utilidades líquidas hasta un 8 por ciento anual sobre el capital registrado.¹ Se podía optar por capitalizar las utilidades transferibles; si no se solicitaba su transferencia o su registro como capital, las utilidades transferibles quedaban nacionalizadas.

Repatriación del capital. Se podía transferir el capital registrado, después de 10 años de radicación, en 5 ó 10 cuotas anuales, siempre que se asegurara el funcionamiento de la empresa. A través de este régimen se pretendía evitar las inversiones a corto plazo.

c) 1955 a 1958: circulares 2324 y 2881

Al establecerse el mercado libre de cambios en octubre de 1955, quedó al arbitrio de las empresas extranjeras las remesas de divisas por utilidades o en concepto de repatriación de capital.

La circular 2324/55 permitió las inversiones de capital bajo la forma de importación de maquinaria nueva, siempre que se importaran conjuntamente los insumos y repuestos necesarios.

En mayo de 1957 se aplicó el régimen de reequipamiento industrial (circular 2881), que autorizaba la importación de equipos por el mercado libre de cambios, ya sea con obtención de crédito externo o como inversión extranjera.

d) 1958: ley 14.780 y ley 14.781 de Promoción Industrial

Dispuso que las inversiones podían tomar la forma de transferencia financiera o de equipos, así como repuestos y materias primas y otras formas de aportes.

Transferencia de utilidades. Se podían transferir enteramente a través del mercado libre de cambios.

Repatriación del capital. No quedaba sujeta a otras limitaciones que las que se hubieran establecido al aprobar la inversión.

e) 1963: decreto 5.339

Estableció una limitación temporal a la transferencia del ca-

¹ Como el capital quedaba contabilizado a los precios del año de inscripción, el proceso inflacionario disminuía la tasa real de beneficios transferibles.

pital, en cuanto la firma inversora no podía transferir las acciones hasta 3 años después de la puesta en marcha de la planta.

f) 1970: ley 18.587

Estableció un nuevo régimen de promoción y reequipamiento industrial que sustituyó a las leyes 14.780 y 14.781.

Incorpora el reconocimiento del origen extranjero del capital, clasificado en: transferencia de divisas, aporte de tecnología, bienes de capital y sus repuestos.

En cuanto al régimen de remesas de divisas, mantuvo el establecido en el punto d.

g) 1971: ley 19.151

Establece que la inversión de capitales del exterior podrá efectuarse en:

- transferencia de divisas,
- bienes de capital y sus repuestos,
- capitalización de créditos en divisas de libre disponibilidad,
- utilidades provenientes de inversiones extranjeras en condiciones de ser remesadas al exterior,
- bienes inmateriales.

Transferencia de utilidades. El inversor podrá transferir, a partir del cierre del primer ejercicio, las utilidades líquidas y realizadas, en las condiciones que se establezcan en oportunidad de aprobarse la inversión.

Reinversión de utilidades. Las utilidades no transferidas podrán:

- ser reinvertidas en la empresa,
- aplicarse libremente los importes como definitivamente nacionalizados,
- invertirlos en otras áreas o sectores industriales,
- depositarlas a plazo fijo en el Banco Nacional de Desarrollo.

Repatriación de capital. Podrá repatriarse hasta un máximo igual a la inversión original más la reinversión de utilidades, en las condiciones convenidas al ser aprobada la inversión.

En caso de venta de acciones o liquidación de la empresa, podrá transferir al exterior el capital registrado en cualquier momento.

2. Evolución histórica

La primera distinción que es necesario realizar entre los distintos regímenes aplicados a la radicación de capitales extranjeros es entre la ley 14.222, que rigió durante un corto interregno de dos años y las políticas puestas en vigencia posteriormente.

Desde 1953 a 1955 se intentó combinar dos objetivos no siempre conciliables: atraer la inversión extranjera y delimitar el accionar de la empresa internacional a través de la intervención estatal y la fijación de pautas detalladas. En ese momento histórico las restricciones estaban dadas por la situación internacional: segunda posguerra y reconstrucción europea y un único país hegemónico a nivel del sistema capitalista mundial, los Estados Unidos, expandiendo sus capitales por Europa y concentrado en la guerra de Corea.

En el último período del gobierno peronista, el monto de autorizaciones de radicación fue muy exiguo: 12.282.780 dólares, correspondiendo el 66,7 por ciento de esta suma a la industria automotriz, representada por la inversión de la empresa Kaiser, de 8.061.790 dólares.

La gran afluencia de capitales extranjeros se registró en el período 1959/62, con la política aplicada por el gobierno de Frondizi de atracción activa e indiscriminada de inversiones "para promover el desarrollo de actividades básicas". Se concedió la libre transferibilidad de utilidades y capitales, además de franquicias aduaneras e impositivas. En conjunto ingresaron, aproximadamente, 500 millones de dólares.

Entre 1964-66 se mantuvo el mismo régimen legal, pero hubo un cambio en la política económica que se tradujo en controles so-

CUADRO 5

Autorizaciones anuales de radicación de inversiones extranjeras
bajo los distintos regímenes

(En millones de dólares)

Años	Total	Años	Total	Años	Total
1954	2,2	1960	111,7	1966	2,5
1955	10,0	1961	133,4	1967	13,1
1956	19,9	1962	85,8	1968	31,5
1957	15,5	1963	34,6	1969	26,4
1958	14,4	1964	33,8	1970	9,8
1959	209,2	1965	6,3	1971	9,8

bre el giro de divisas, aunque manteniendo el sistema de cambio libre. El flujo se redujo notoriamente en relación al período anterior.

Desde 1967 se intentó nuevamente una política ampliamente favorable a las inversiones extranjeras, pero la repercusión, según las cifras oficiales, tanto de autorizaciones (cuadro 5), como de inversores bajo la forma de importación de mercancías (cuadro 7), fue intrascendente. En los últimos años, apenas superaron los 10 millones de dólares.

Dentro del sector industrial, donde se dirigieron principalmente las inversiones, se destacan los montos concentrados en las industrias químicas y petroquímicas, metalúrgica y de maquinaria y equipo en la fabricación de vehículos, que absorbieron el 97 por ciento de las inversiones radicadas en el decenio 1959-1968.

Se deduce de la evolución histórica de las inversiones extranjeras en la Argentina, que las mismas dependen del factor político, tanto nacional como internacional. No se deben tomar en consideración solamente las condiciones de seguridad internas o el potencial negociador de un poder popular independiente, sino que inciden en forma notoria los aspectos geopolíticos y de competencia a nivel de las grandes potencias.

3. *Influencia sobre la balanza de pagos*

a) El problema de la escasez de divisas

Uno de los rasgos típicos de las economías latinoamericanas es el estrangulamiento del sector externo, aun cuando la balanza comercial resulta positiva en la mayoría de los casos. Las fórmulas mencionadas para superar esta situación consistirían en el financiamiento externo, ya sean préstamos a largo plazo o inversión directa, o en el incremento de las exportaciones (tratado en el punto siguiente).

En lo relativo al aporte de las inversiones extranjeras debemos distinguir entre el ajuste de corto plazo y el efecto que producen a mediano y largo plazo. En el corto plazo las inversiones amplían la capacidad para importar o contribuyen a financiar la brecha corriente del balance de pagos, en la medida en que consistan en la radicación de capitales líquidos, pero la mayor parte de la inversión extranjera está constituida por equipos. Si consideramos el período de mayor afluencia de inversiones, con la aplicación de la ley 14.780, del total de inversiones efectivamente realizadas, un 75,4 por ciento correspondió a bienes, alcanzando en las ramas más capital-intensivas una proporción superior: química y petro-

CUADRO 6

Monto efectivo de las radicaciones de capitales desde 1958 al 30/6/64

(Miles de dólares)

	Bienes	Divisas	Total	Participación porcentual
Total	132.198	43.134	175.332	100
Minería	10.570	16.935	27.505	15,7
Química y petroquímica	54.117	11.309	65.426	37,3
Alimentos y bebidas	3.467	435	3.902	2,2
Neumáticos	3.297		3.297	1,9
Farmacéutica y sanidad	740	1.055	1.795	1,0
Fundiciones	1.406	877	2.283	1,3
Laminación (plantas de aluminio)	2.861	2.233	5.094	2,9
Automotores	32.407	725	33.132	18,9
Repuestos para automotores	2.743	1.539	4.282	2,4
Tractores	6.963	385	7.348	4,2
Material ferroviario	1.322	742	2.064	1,2
Máquinas industriales y motores	1.249	1.154	2.404	1,4
Máquinas no industriales	1.691	2.271	3.962	2,3
Otros	9.365	3.474	12.839	7,3

Fuente: [13].

química 82,7 por ciento y automotores 97,8 por ciento (ver cuadro 6).

La radicación consistente principalmente en bienes contribuye al ajuste de la balanza de pagos cuando responde a una demanda de equipo originada dentro del sistema. Tal hecho es pasible de determinación con un conocimiento acabado del proceso de sustitución de importaciones y de las transformaciones en la estructura de la demanda que tal proceso genera. El efecto de mediano y largo plazo surge del hecho de que toda inversión da origen a futuras remesas de utilidades, o de servicios en el caso de tratarse de préstamos. Esto se agrava por la considerable proporción de reinversión de utilidades, en la misma empresa o en una actividad diversificada, que implica un aumento del capital de propiedad extranjera sin que existan ingresos equivalentes de recursos desde el exterior. Al comprometerse mayores remesas en el futuro en retribución del flujo original de recursos, la rentabilidad del capital efectivamente captado aumenta indefinidamente, condicionando la situación de pagos futura.

CUADRO 7

Inversiones directas y servicios financieros y diversos como proporción de las exportaciones 1966-1971

(En millones de dólares)

Año	Inversiones directas (a)	Utilidades Y dividendos	Intereses	Regalías	Total servicios financieros y diversos	Exportación de mercancías	Proporción de exportaciones absorbidas por servicios financieros y diversos
1966	15,2	92,1	141,7	51,2	320,5	1124,3	28,5
1967	9,4	55,8	152,1	57,6	300,9	1464,5	20,5
1968	7,0	97,0	145,3	64,3	347,7	1367,9	25,4
1969	13,0	107,9	151,8	68,1	377,7	1612,1	23,4
1970	11,0	72,5	179,2	70,5	372,8	1773,2	21,0
1971	11,0	47,8	225,8	79,8	407,6	1740,3	23,4

(a) Comprende únicamente inversiones bajo la forma de importación de mercancías.

Fuente: [15].

En los últimos años los montos girados por utilidades y dividendos alcanzó a ser hasta 10 veces superior a la cifra de inversiones directas, captadas por las estadísticas, bajo la forma de importación de mercancías (cuadro 7).

b) Expansión de las exportaciones

Dada la importancia creciente adquirida por los bienes industriales en el comercio mundial, aún existen quienes sostienen la importancia de fomentar la radicación de empresas multinacionales, que estarían capacitadas, por su modernidad tecnológica y eficiencia, para intervenir en el intercambio internacional de dichos bienes.

La evidencia empírica contradice esta afirmación, tanto a nivel de toda la América Latina, como en el caso particular de la Argentina.

El monto de las exportaciones latinoamericanas se duplicó en los últimos 10 años al pasar de 9.040 millones de dólares en 1963 a 17.200 millones en 1972, pero su participación en las exportaciones mundiales declinó del 6,5 al 4,6 por ciento. En el mismo período las exportaciones de los países industrializados pasó de 96.380 a 276.710 millones de dólares y su participación relativa se incrementó del 70,7 al 74,9 por ciento.

La característica distintiva del accionar de las empresas internacionales en las economías dependientes, además de las restricciones a la exportación de las filiales impuestas en los contratos de tecnología y que son tratadas en el punto III. 2, radica en el hecho de que la mayor parte de su producción se destina al mercado interno. Este aspecto esencial se desprende de la composición de las exportaciones de los países latinoamericanos, que continúa siendo principalmente de productos primarios y a los que se han agregado algunas industrias que incorporan algún grado de elaboración a dichos productos primarios.²

Además, una encuesta realizada entre empresas internacionales ha mostrado que la principal motivación para la instalación de filiales o sucursales en países de escaso desarrollo, ha sido la de salvar las barreras arancelarias (*tariff-jumping*), instauradas en la mayoría de los países en el proceso de industrialización.

La situación argentina, en particular, es bastante estacionaria. Las exportaciones, con bruscas oscilaciones, han pasado de 1.365,1 millones de dólares en 1963 a 1.740,4 en el año 1971. En tanto, las exportaciones de manufacturas representan menos del 3 por ciento del valor agregado por la actividad industrial. Como se puede ver en el cuadro 8, para 1966 las ventas locales de las filiales manufactureras estadounidenses representan el 90,5 por ciento del total de sus ventas. Además, los sectores que más exportan no son aquellos en los que impera una baja relación producto-capital, sino las industrias denominadas vegetativas. De los equipos de transporte se exporta el 0,4 por ciento de las ventas totales, mientras que en el caso de productos alimenticios la proporción asciende al 40,6 por ciento.

4. Nacionalización de empresas extranjeras

Una política integral para el tratamiento de la inversión extranjera debe contemplar dos aspectos: los condicionamientos futuros así como la transformación de la situación consolidada en períodos anteriores. Para ello es imprescindible delimitar los sectores productivos de explotación directa y exclusiva por parte del estado, aquellas áreas económicas reservadas al capital privado nacional y/o mixto y, por último, las actividades en las cuales puedan intervenir las empresas extranjeras.

También se deben establecer las medidas necesarias para revertir el proceso de concentración que se ha producido en las últi-

² En 1970 el 86,3 por ciento de las exportaciones totales estuvo constituida por productos primarios y productos industriales tradicionales.

CUADRO 8

Productos manufacturados. Ventas y exportaciones realizadas en Argentina en 1966 por las filiales estadounidenses comparadas con las exportaciones totales

(En millones de dólares)

	Ventas		Exportaciones		Proportión de lo exportado en el total de ventas (5)	Exportaciones argentinas totales de productos manufacturados (a) (6)	Proportión de la exportación de filiales (7)
	Totales (1)	Locales (2)	Total (3)	A Estados Unidos y filiales (4)			
Equipos de transporte	484	482	2	1	0,4	2,3	87,0
Productos alimenticios	337	200	137	82	40,6	198,6	69,0
Productos químicos y afines	271	260	11	7	4,0	38,6	28,5
Metales primarios y elaborados	67	65	2	2	2,9	11,9	16,8
Maquinaria eléctrica y no eléctrica	121	113	8	8	6,6	18,1	44,2
Papel y productos afines más productos de goma y de materiales plásticos	136	134	2	—	1,4	14,7	13,6
Otros productos manufacturados	120	76	44	44	36,6	226,5	19,4
Totales	1.536	1.330	206	146	9,5	510,7	40,3

(a) Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Fuente: [1].

mas décadas en América Latina, en los principales sectores económicos, en favor de las corporaciones transnacionales.

Dos son las formas operativas que se han utilizado :

- la expropiación o nacionalización con o sin indemnización (casos de IPC en Perú y de la Anaconda y Kennecott en Chile) ;
- nacionalización paulatina a través de instrumentos legales.

a) *El caso argentino*

En lo relativo a posibilidades de expropiación no retributiva rige un acuerdo celebrado con los Estados Unidos sobre garantía de inversiones (ley 15.803, del 26 de abril de 1961), que asegura contra las pérdidas resultantes de la inconvertibilidad de las inversiones estadounidenses que contengan un pedido de garantías gubernamentales. El gobierno de los Estados Unidos otorgará esta garantía previa aprobación escrita del proyecto de inversión por el gobierno argentino. El mecanismo a seguir será el siguiente: si se produjese una inconvertibilidad monetaria que impidiera al inversor girar a su país las ganancias o el importe de su inversión, en caso de que ésta fuera liquidada, el gobierno estadounidense entregará al interesado el importe en dólares equivalente a la suma que éste desea transferir, subrogándose a su vez al inversor como propietario de los fondos retenidos en moneda nacional cuya transferencia no se permitiera. La Argentina, por su parte, se compromete a reconocer la transferencia de dichos fondos de los que los Estados Unidos podrán disponer libremente en nuestro país para gastos administrativos.

En cuanto al proceso de nacionalización de la economía a través del traspaso de actividades al capital nacional o la delimitación de áreas reservadas al estado o a empresas privadas argentinas, la legislación vigente está contenida en la ley 19.151/71 y en el decreto N° 46 de la Junta de Comandantes en Jefe del 17 de junio de 1970 sobre Políticas Nacionales. En ambos casos rige un criterio amplio sin determinaciones específicas. La ley establece en su art. 1° que “dará preferencia a aquellas inversiones que propongan su asociación con capitales nacionales”, y el decreto, Política N° 123, expresa: “Reservar para el capital nacional, estatal y/o privado aquellas actividades definidas específicamente en cada caso, que por razones de interés nacional no convenga sean realizadas por capital extranjero”. En la Política N° 124 se determina que estará a cargo del estado, total o parcialmente, la explotación de servicios o producción de bienes que no resulten de interés a la

iniciativa privada y sean necesarios para asegurar el bienestar de la comunidad y las actividades empresarias para atender necesidades especiales, que tendrán carácter transitorio y cesarán o se trasladarán al sector privado no bien cumplido el fin perseguido.

b) *Experiencia internacional*

i) El caso mexicano

La legislación mexicana estipula explícitamente la delimitación de áreas económicas según el origen del capital invertido, estableciendo específicamente los sectores o ramas económicas comprendidos en cada caso.

Se clasifican cuatro campos económicos según el capital sea del estado, privado nacional, privado nacional y extranjero, en el que el primero debe representar un 51 por ciento como mínimo del capital total, y un último grupo de actividades residuales donde no se estipulan requisitos especiales sobre pertenencia del capital y en donde las empresas extranjeras son libres de invertir (ver anexo A).³

ii) El caso del Grupo Andino:

En el régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros aprobado por el Acuerdo de Cartagena no se autoriza la inversión directa extranjera destinada a la adquisición de acciones, participaciones o derechos de propiedad de inversionistas nacionales y, en las empresas nacionales o mixtas,⁴ sólo pueden participar para la ampliación del capital, siempre que no modifique la condición de nacional o mixta de la misma.

Considera la situación de las empresas existentes, así como también las que se establezcan con posterioridad a la sanción del régimen. En el primero de los casos, para poder gozar de las ventajas derivadas del programa de liberación del Acuerdo, deberán convenir su transformación en nacionales o mixtas, en forma gradual y progresiva, dentro de un plazo que no podrá exceder de 15

³ La mención de este caso tiene un objetivo meramente ejemplificativo, que no implica adherir a la concepción de desarrollo capitalista implícita en la clasificación y tampoco se discuten, por exceder el tema del trabajo, las áreas económicas reservadas al estado.

⁴ Define como empresa nacional a aquella cuyo capital pertenece en más del 80 por ciento a inversionistas nacionales y empresa mixta cuando poseen entre el 51 y el 80 por ciento, siempre que las proporciones mencionadas se reflejen en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa, y teniendo presente que el capital de las sociedades por acciones debe estar representado en acciones nominativas.

años en Colombia, Chile y Perú, ni de 20 años en Bolivia y Ecuador. En cambio las empresas que se establecieron desde el 1º/1/71 están obligadas a vender a inversionistas nacionales el porcentaje de sus acciones necesario para transformarse en mixtas, dentro del plazo mencionado para el caso anterior, con el agregado de que para Colombia, Chile y Perú, la participación nacional en el capital no debe ser inferior al 15 por ciento en el momento en que inicie su producción. Además, la venta de acciones tiene una opción preferente en favor del estado o de empresas del estado.

En cuanto a restricciones taxativas, se establece que no se admitirá el establecimiento de empresas extranjeras, ni nueva inversión extranjera directa en:

- el sector de servicios públicos: agua potable, alcantarillado, energía eléctrica y alumbrado, aseos y servicios sanitarios, teléfonos, correos y telecomunicaciones.
- el sector de los seguros, banca comercial y demás instituciones financieras. Los bancos extranjeros existentes dejarán de recibir depósitos locales en un plazo de 3 años, salvo que vendan acciones que correspondan por lo menos al 80 por ciento del capital.
- empresas de transporte interno, publicidad, radioemisoras comerciales, estaciones de televisión, periódicos, revistas, ni en las empresas dedicadas a la comercialización interna de productos de cualquier especie. Las empresas extranjeras existentes también deben transformarse en nacionales como en el caso de los bancos.

III. COMERCIALIZACIÓN DE TECNOLOGÍA ⁵

Se designa como *transferencia* de tecnología al proceso de distribución del conocimiento importado entre las unidades productivas nacionales. Una parte de esa transferencia posee las características de un proceso de *comercialización*, debido a la analogía entre tecnología y mercancía.

Los canales a través de los cuales se efectiviza la comercialización de tecnología tienen un alto grado de interdependencia, pudiendo mencionarse:

- inversión extranjera directa (filiales y empresas mixtas) ;

⁵ En la elaboración de este apartado se han utilizado los textos citados en [8], [9], [10], [11], [12] y [17] y además la ley 19.231, del 10/9/71, que creó el Registro Nacional de Contratos de Licencia y Transferencia de Tecnología.

- contratos de venta de tecnología (sobre licencias, marcas, patentes, etcétera) ;
- venta de productos intermedios ;
- venta de bienes de capital ;
- venta de programas de asistencia técnica.

Estos mecanismos pueden utilizarse en forma conjunta o individual, dependiendo del sector económico.

1. *Características del mercado de tecnología*

Pueden definirse tres aspectos esenciales :

- a) La tecnología está generalmente incorporada a productos intermedios, maquinaria y equipo, manuales de operación, expertos en asistencia técnica, etcétera, por lo cual es difícil separar el mercado de tecnología del de aquellos factores de la producción a los que se encuentra incorporada. Esta particularidad de integración de mercados crea condiciones altamente no competitivas y deviene en fenómenos de concentración.
- b) El conocimiento tecnológico consiste fundamentalmente en información, por lo que, al no tener el adquirente de tecnología la información sobre las distintas alternativas posibles, para optar entre las mismas, se produce lo que se conoce con el nombre de paradoja fundamental en la formulación de la demanda por información. Esto implica que lo que es necesario para elegir coincide con lo que se debe adquirir y por lo cual los compradores que desconocen el mercado de importación de tecnología pagan precios de monopolio.
- c) En lo relativo a estructuras de costos y precios, para el vendedor el costo marginal de la tecnología es frecuentemente cercano a cero, mientras que para el comprador el costo de desarrollar una tecnología alternativa sería muy elevado e inclusive infinito, en el caso de estar incapacitado. Por lo tanto, el precio, que se encuentra entre esos límites, está determinado por el poder relativo de negociación, dadas las disponibilidades del mercado.

Las características analizadas del mercado de tecnología dan lugar a la existencia de fuertes elementos monopolísticos que revierten, en los países de América Latina, en las diversas formas de concentración.

CUADRO 9

Frecuencia de contratos según país del concedente

Concedente	Bolivia		Chile		Perú		Argentina	
	Nº de contratos	%	Nº de contratos	%	Nº de contratos	%	Nº de contratos	%
Estados Unidos	17	53	178	44,7	30	33,6	615	41,61
Alemania Federal	9	28,1	46	11,5	12	13,4	166	11,23
Francia	—	—	17	4,2	10	11,2	148	10,01
Gran Bretaña	2	6,3	30	7,5	2	2,2	137	9,27
Suiza	2	6,3	35	8,8	12	13,4	117	7,92
Otros	2	6,3	93	23,3	23	26,2	295	19,96
	32	100	399	100	89	100	1.478	100

La concentración en las fuentes de tecnología significa la dependencia de pocos proveedores expresada a nivel del total de contratos (cuadro 9), fenómeno que también se manifiesta a nivel de los distintos sectores económicos.

En segundo lugar, la concentración de los flujos financieros hacia pocos países en concepto de pagos por licencias, compra de materiales y equipos y remesas de utilidades —en correspondencia con el volumen de inversión extranjera y la adquisición de tecnología, demostrada en recientes estudios⁶— confirma la concomitancia entre dichos factores.

Por último, la concentración de operación de las empresas extranjeras portadoras de tecnología en las actividades industriales en las que pueden actuar en forma monopólica u oligopólica, complementadas por una gran protección arancelaria.

2. Costos explícitos e implícitos

En esta sección se analizan no sólo los costos explícitos que producen flujo financiero, sino también los costos implícitos que constituyen formas encubiertas de traslado de utilidades y algunos aspectos que inciden sobre la estructura económica, como ser las cláusulas restrictivas (ver anexo B). Además se presta espe-

⁶ Para el caso de Chile ver: "Análisis del Censo de Contratos de Regalías efectuados en Chile", CORFO, 1971; y "El capital privado extranjero en Chile en el período 1964-1968 a nivel global y sectorial", ODEPLAN, 1970.

cial atención a la relación contractual entre subsidiaria y casa matriz.

a) *Formas de pago*

La forma de pago de regalías más común consiste en estipular un porcentaje sobre las ventas, antes o después de pagados los impuestos, que en la Argentina representa más del 70 por ciento de los contratos analizados (cuadro 10). Este mecanismo permite a las empresas extranjeras beneficiarse, en algunos casos, de las ineficiencias del sistema económico en el país receptor, cuando los precios de venta son muy superiores al precio del mercado internacional, debiendo tenerse en cuenta en cada caso la influencia de la situación cambiaria. La legislación argentina intenta modificar esta situación, ya que la ley 19.231 establece que el Poder Ejecutivo Nacional podrá fijar, por sectores, actividades o bienes específicos, un porcentaje máximo al que se ajustarán los pagos que deban efectuar o las contraprestaciones que deban proporcionar los receptores de tecnología; dicho porcentaje máximo se establecerá en función de las características del bien y las utilidades líquidas que el mismo produzca, las condiciones del sector o actividad, los requerimientos del desarrollo económico y los intereses nacionales (art. 4). Amplía luego, en el art. 10, al fijar que los precios o contraprestaciones sólo podrán incidir sobre las utilidades líquidas que produzcan los bienes o servicios licenciados.

Esta importante forma de regulación permanecerá dentro de los límites declarativos, en la medida en que no se efectúen los estudios necesarios para fijar en forma precisa los porcentajes a

CUADRO 10
Frecuencia de las diferentes formas de pago

Formas de pago	Número de contratos	%
Porcentaje sobre monto pecuniario (α)	1.029	73,9
Precio fijo sobre unidad física	173	12,4
Monto único total	22	1,6
Monto fijo por período	78	5,6
Otras formas	64	4,6
No se especifica	26	1,9
	1.392	100,0

(α) Monto pecuniario comprende ventas y utilidades, correspondiendo la casi totalidad al primero de los conceptos.

aplicar en cada rama industrial, dada la dificultad de deslindar las utilidades que puedan corresponder a cada bien o servicio incluido en la contratación, agravada por el hecho de que las adquisiciones se hacen, por lo general, en forma conjunta, es decir, incluyendo diversas formas de transferencia.

Otro aspecto, no contemplado en el caso argentino, son los pagos de regalías de la filial a la casa matriz y la capitalización del *know-how*. La regalía constituye para la empresa extranjera uno de los canales para la maximización de los ingresos, ya que al suministrar en forma conjunta tecnología, capital e insumos puede regular la transferencia de fondos aumentando los pagos por regalías cuando las tasas impositivas son mayores en el país de origen del capital, o cuanto más altos son los aranceles ad valorem que gravan los productos intermedios vendidos por la casa central. Otra forma de minimizar la carga tributaria es la capitalización de tecnología originada en la casa matriz, lo que posibilita la depreciación de intangibles o para incrementar la base de capital que justifique las repatriaciones de utilidades y/o capital.

Evidentemente, la forma de restringir la capacidad de maniobras contables y de captación de excedentes por parte de las corporaciones multinacionales es mediante la prohibición de que una subsidiaria de propiedad extranjera efectúe pagos por el uso de tecnología o de que capitalice el conocimiento incorporado, tal como lo establece el Acuerdo de Cartagena: "Las contribuciones tecnológicas intangibles darán derecho al pago de regalías, previa autorización del organismo nacional competente, pero no podrán computarse como aporte de capital. Cuando esas contribuciones sean suministradas a una empresa extranjera por su casa matriz o por otra filial de la misma casa matriz, no se autorizará el pago de regalías ni se admitirá deducción alguna por ese concepto para efectos tributarios" (art. 21).

b) *Cláusulas restrictivas y su significado*

i) Restricciones sobre exportación

Una de las cláusulas que figura más frecuentemente en los contratos de comercialización de tecnología es la de prohibición de exportación, que limita la producción y venta de los productos al territorio nacional y, en algunos casos, se extiende a países limítrofes que poseen mercados de consumo pequeños.

Estas cláusulas prohibitivas tienen por objeto la segmentación de los mercados, asegurándose de esa manera, las empresas

CUADRO 11

Territorio concedido para la venta	Número de contratos	%
Argentina	747	53,0
Argentina y otros países de América Latina	249	17,6
Toda América Latina y otros países	55	3,9
Todo el mundo	216	15,3
No se especifica	144	10,2
	<hr/> 1.411	<hr/> 100

concedentes, su posición monopolística en los mercados de productos finales o intermedios.

En el caso argentino, los contratos presentan las características que se detallan en el cuadro 11.

De los contratos celebrados por empresas de capital enteramente nacional un 51,3 por ciento contienen cláusulas que restringen la venta únicamente a la Argentina, mientras que la proporción se eleva a 53,9 por ciento en el caso de empresas con una participación superior al 50 por ciento de capital extranjero.

En otros países es mayor la proporción de contratos con absoluta prohibición de exportaciones: Bolivia, 54 por ciento; Chile, 65; Colombia, 65; Ecuador, 75; Perú, 83.

Esta situación fue regulada en todas las legislaciones que crearon registros o comités de regalías. En la Argentina se estableció que es posible denegar la inscripción de aquellos actos que establezcan la prohibición de exportar o de vender con destino a la exportación los productos nacionales, así como los que supediten el derecho de venta a autorizaciones del exterior o que de algún modo limiten o regulen la exportación.

ii) Cláusulas de amarre en productos intermedios y bienes de capital y efectos sobre precios

Otras cláusulas significativas son las que obligan al concesionario a adquirir bienes intermedios y de capital de la misma fuente que la del *know-how* o de la que ésta estipule, por lo que los beneficios para el proveedor y los costos para el comprador no están limitados solamente a los pagos explícitos como regalías, sino que también incluyen cargos implícitos en varias formas de márgenes en la venta atada y concomitante de otros bienes y servicios.

El flujo financiero producido por la adquisición de materias primas, productos intermedios y equipos por parte del concesio-

nario es superior en gran medida al originado por las utilidades y las regalías. Estudios realizados muestran que en Bolivia se remesan utilidades por un valor 8 veces superior que el correspondiente al pago de regalías, y la compra de insumos constituye un valor 20 veces mayor que el de regalías. En tanto, en el caso chileno los insumos importados son 4 veces mayores que las remesas de regalías, y éstas cuadruplican el valor del giro de utilidades.

Las estadísticas mencionadas reflejan las variantes que puede adoptar, en los distintos países, el flujo de divisas hacia el exterior y la importancia que adquiere el concepto de sobreprecio,⁷ es decir, la diferencia entre el precio mundial promedio y el pagado por la empresa local por los bienes importados. En el caso de una subsidiaria el monto de sobreprecio estará determinado por las necesidades y posibilidades de transferencia de utilidades, mientras que sobre una empresa nacional actúa la carencia de información o ignorancia del receptor.

Un caso interesante es el citado por C. Vaitzos [11] sobre las compañías farmacéuticas de propiedad extranjera en Colombia que, en promedio, efectuaban una sobrepreciación de 155 por ciento, y en la muestra, que representaba el 40 por ciento de la industria, los retornos efectivos para la casa matriz estaban constituidos de la siguiente manera (en porcentajes) :

— utilidades declaradas	3,4
— regalías	14,0
— sobrepreciación de productos intermedios	82,6

La ley 19.231 contempla este aspecto al establecer que la autoridad de aplicación podrá rechazar la inscripción cuando medie la obligación de adquirir equipos o materias primas de un origen determinado y fuera del país.

Dada la importancia de este tema, estrechamente vinculado con el proceso de sustitución de importaciones, debe encararse con prontitud un sistema de información de precios de productos intermedios y de maquinarias, con un doble objetivo: 1) control de los proveedores de tecnología y/o capital extranjero y 2) anulación de una fuente de poder monopolístico, como lo es la carencia de conocimientos del receptor.

Precios FOB pagado por nación compradora — precios
 FOB cotizados en diferentes mercados del mundo

$$^7 \text{ Sobreprecio} = \frac{\text{Precios FOB pagado por nación compradora — precios FOB cotizados en diferentes mercados del mundo}}{\text{Precios FOB cotizados en diferentes mercados del mundo}} \times 100$$

3. *Repercusiones sobre la balanza de pagos*

La información de los pagos por regalías al exterior era suministrada, hasta el presente, por el Banco Central de la República Argentina y se incluía en dicha partida otros conceptos, además del tecnológico, como ser derechos de autor.

La cifra debitada por este rubro en el balance de pagos de 1971 fue de 79,8 millones de dólares, mientras que las estimaciones efectuadas por el Registro Nacional de Tecnología para 1972 y 1973 ascienden, aproximadamente, a 150 millones de dólares anuales. Este monto representa el 6,77 por ciento de las exportaciones totales de bienes y servicios de 1971 y comprende un 38,79 por ciento del déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos de ese año.

Del total a pagar, sólo un 18,6 por ciento corresponde a empresas de capital enteramente nacional, mientras que el 64,1 pertenece a empresas con una participación de capital extranjero superior al 50 por ciento, y el 17,3 restante se distribuye entre compañías de capital mixto, en las que la participación extranjera varía entre 1 y 49 por ciento.

La distribución porcentual de los pagos por países proveedores de tecnología es la siguiente:

Estados Unidos	41,98
Italia	15,53
Suiza	7,88
Francia	7,64
Alemania	6,69
Gran Bretaña	5,03
Otros países	15,25

Además de todo lo atinente a los costos directos, es necesario profundizar el estudio de otros factores que afectan, inclusive en mayor medida, a la balanza de pagos, como es el caso de la sobrefacturación. Para ello deben realizarse análisis de aquellos sectores que representan los montos más elevados de pagos por regalías y los que efectúan las importaciones más importantes en insumos y equipos, con el objeto de desentrañar las estrategias aplicadas, conforme a la legislación vigente en nuestro país, por las corporaciones multinacionales en las distintas industrias y, de tal manera, poder regularlas en forma más precisa.

Los dos sectores que concentran mayor cantidad de pagos por tecnología son:

— vehículos y automóviles	19,23 %
— productos farmacéuticos	12,13 %

En el primero de ellos se registraron 55 fabricantes de autopiezas y 7 empresas terminales, de las 11 existentes en el país. El rasgo distintivo, que nos interesa a los efectos del presente análisis, es que en el sector automotriz se efectúan pagos, a través de la vinculación filial-casa matriz, en una proporción del 84 por ciento del total. Discriminando, todas las empresas terminales contratan tecnología con sus matrices, representando el 93 por ciento de las divisas comprometidas con el exterior, mientras que en el caso de empresas fabricantes de autopiezas, la mitad de los pagos se efectúa a través de filiales.

Con respecto al segundo sector en orden de importancia, la industria farmacéutica, según un estudio realizado en la Universidad de Sussex sobre empresas multinacionales que venden tecnología a América Latina, este sector prefiere operar a través de subsidiarias de propiedad total de la casa matriz, ya que la divisibilidad del proceso de producción, la escala reducida de la producción local y el monto relativamente pequeño de inversiones limitan los riesgos de establecer filiales. Además, obtienen sus ingresos a través de los tres canales usuales: venta de productos intermedios y materias primas, venta de patentes y asistencia técnica y a través de utilidades. En Colombia, según la práctica promedio de sobrepreciación del sector farmacéutico, el cargo total para la balanza de pagos en 1968 era quizás mayor que el de todos los pagos explícitos por tecnología industrial hechos por la economía en su conjunto.

En la Argentina se realizó un estudio [14] de la industria farmacéutica, que consta de 358 establecimientos, sobre un subsector de 17 compañías que representan el 52 por ciento del valor total de la producción. De las 17 firmas incluidas, 15 son subsidiarias de empresas extranjeras y en promedio pagan, en concepto de regalías, 5,3 por ciento sobre el valor de producción. Además, una significativa proporción de los pagos o transferencias financieras que resultan de los contratos de licencias con empresas del exterior, están asociados a la cesión de derechos para la utilización de marcas de fabricación, es decir, que no incorpora conocimiento tecnológico y que deberían recibir un tratamiento diferencial.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- 1) En la discusión generada en la última década acerca del desarrollo económico de los países de América Latina han ocupado un lugar preeminente: el proceso de industrial-

zación vía sustitución de importaciones, la financiación externa y el adelanto tecnológico, aspectos íntimamente vinculados con la inversión extranjera y la comercialización de tecnología.

En este trabajo se intentó sintetizar algunos aspectos de la evolución reciente en el tratamiento de esos temas, a través de la experiencia argentina, para poder definir, desde una óptica liberadora, las medidas a adoptar en los próximos años.

- 2) Es imprescindible el tratamiento integral de la captación de inversiones y de la adquisición de tecnología, en la medida en que, generalmente, esta última está implícita en la radicación del capital extranjero o es a través de la inversión directa que las empresas transnacionales transfieren el conocimiento técnico.
- 3) Es necesario delimitar con precisión las áreas o sectores económicos hacia los cuales se intentará atraer la inversión extranjera, que deberá coincidir con aquellas actividades que reúnan dos condiciones: que requieran montos importantes de inversión y que no sea posible la adquisición directa o generación propia de tecnología.
- 4) Para revertir el proceso de desnacionalización se deberán fijar los mecanismos institucionales que transfieran hacia empresas del estado las áreas económicas vitales y aquellas en las cuales la producción local sea técnicamente viable.

Además se deberá modificar el criterio aplicado de *laissez-faire*, según el cual el estado se ocupa de aquellas actividades en las que no media el interés de la iniciativa privada o cuando prima la seguridad nacional.

- 5) Para que la inversión extranjera constituya un verdadero aporte al ahorro nacional debe existir una legislación "detallista" que tienda a evitar las inversiones de corto plazo, fijando a partir de qué momento se permite la repatriación del capital, siendo un plazo razonable los 10 años estipulados por la ley 14.222/53, y en qué proporción anual del capital registrado, con posterioridad a dicho plazo.

En cuanto a las utilidades, que deben constituir el único canal de transferencia de excedente, se deberá estipular en qué porcentaje máximo del capital aportado se podrá remesar, y a partir de qué año desde la iniciación de la producción, fijándose, además, criterios para la reinversión de las utilidades que no sean remitidas al exterior.

Para el cumplimiento de estas premisas será necesaria la aplicación de una política de control de cambios.

- 6) Los bienes importados como parte de la radicación no deben considerarse sólo desde el punto de vista de la inversión, sino que también debe tenerse en cuenta el aspecto de la tecnología, en cuanto a la modernidad de la misma y de su adecuación al desarrollo productivo nacional y a la dotación de factores. Deberá evitarse, al igual que en el caso de la importación de insumos intermedios y equipos, la sobrefacturación o sobrepreciación y la capitalización de *know-how* en forma conjunta con los bienes de capital o en carácter de bien inmaterial.
- 7) Deberá crearse un organismo que tenga a su cargo la centralización de la información de tecnología y que realice los estudios necesarios para la fijación de los porcentajes de regalías que corresponda abonar en los casos de compra directa por parte de empresas nacionales o mixtas, determinando en cada industria sobre qué base habrá de aplicarse, ya sea el valor agregado, las utilidades o la que sea más adecuada según las características de la explotación y del conocimiento técnico comercializado. La creación del Registro Nacional de Contratos de Licencia y Transferencia de Tecnología ha sido un avance importante, pero será necesario profundizar, en base a los datos obtenidos, el conocimiento de la realidad en que se desenvuelve la adquisición de tecnología en la Argentina y la forma de implementar progresivamente las medidas propuestas.
- 8) Para que las exportaciones de bienes manufacturados cumplan la función de ampliar la capacidad de importación y constituyan un elemento dinámico dentro de la economía, se deberá imponer a todas las empresas internacionales que se radiquen en el país la obligación de exportar, después de un determinado lapso de funcionamiento, cantidades anuales crecientes del total de su producción local.
- 9) Tanto las consideraciones parciales como las conclusiones y recomendaciones vertidas en este estudio carecen de sentido en la medida en que no se entronquen en un proyecto nacional independiente que las comprenda. Asimismo, la aplicación de medidas de política económica como las sugeridas, tendrán viabilidad siempre que exista un poder político sustentado por un Movimiento Nacional que procure la ruptura de la dependencia externa y que estructure un sistema de relaciones con el resto del mundo que afirme

un ejercicio efectivo de la autonomía de decisión en los aspectos comerciales, financieros y tecnológicos, tratando de avanzar en el grado de complementación y de integración político-económico, dentro de un marco de solidaridad, con las naciones latinoamericanas y el resto del Tercer Mundo.

ANEXO A

MÉXICO. DELIMITACIÓN DE ÁREAS ECONÓMICAS SEGÚN EL ORIGEN DEL CAPITAL INVERTIDO

- 1) Campos básicos de la economía nacional que la ley reserva para el estado:
 - a) la industria petrolera;
 - b) la industria petroquímica básica;
 - c) la electricidad;
 - d) los transportes;
 - e) las comunicaciones telegráficas y radiotelegráficas.
- 2) Campo reservado a empresas con 100 por ciento de capital nacional:
 - a) instituciones de crédito y organismos auxiliares;
 - b) instituciones de seguros;
 - c) instituciones de fianzas;
 - d) sociedades de inversión;
 - e) radio y televisión;
 - f) transporte automotriz en carreteras federales;
 - g) distribución de gas;
 - h) explotación forestal.
- 3) Campo reservado a empresas con capital mayoritario mexicano (51 por ciento mínimo):
 - a) petroquímica secundaria;
 - b) minería;
 - c) producción, distribución y exhibición de películas cinematográficas;
 - d) transportes marítimos internacionales, siempre que exista capital mexicano disponible y servicios marítimos de cabotaje;
 - e) transportes urbanos e interurbanos;
 - f) piscicultura y pesca;
 - g) producción, compra-venta y distribución de aguas gaseosas, así como esencias concentradas y jarabes que sirvan para la elaboración de las mismas;
 - h) prensa y editoriales de libros y revistas;
 - i) publicidad y propaganda;
 - j) elaboración de fertilizantes e insecticidas;
 - k) industria hullera;
 - l) plantas empacadoras de productos marinos;
 - m) conservación y empaque de productos alimenticios;
 - n) química básica.
- 4) Campo libre en cuanto a la inversión según el origen de su capital. Comprende el grupo de actividades que no están contenidas en los campos anteriores.

ANEXO B

RESUMEN DE COSTOS ASOCIADOS A LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

Explícitos

1. Con flujo financiero:
 - regalías sobre marcas, patentes y *know-how*;
 - honorarios por asistencia técnica;
 - importación de materias primas;
 - utilidades repatriadas;
 - depreciación repatriada;
 - importación de equipos;
 - gastos de propaganda obligados por la matriz;
 - entrenamiento de personal en el exterior;
 - gastos de literatura técnica importada.
2. Sin flujo financiero:
 - desempleo tecnológico;
 - capacidad instalada ociosa;
 - deseconomías de escala por altos costos de producción;
 - no utilización de materias primas nacionales;
 - restricciones a las posibilidades de exportar;
 - cláusulas restrictivas sobre patentes, marcas, producción, rentas, compra de materias primas y equipos en los contratos de licencia.

Implícitos

3. Con flujo financiero:
 - sobrefacturación de materias primas importadas;
 - sobrefacturación de equipos importados;
 - sobrefacturación de asistencia técnica externa;
 - subfacturación de bienes finales exportados;
 - subfacturación de materias primas exportadas;
 - sobredepreciación repatriada;
 - traslado de utilidades a regalías;
 - traslado de utilidades a sobrefacturación;
 - traslado de utilidades a asistencia técnica.
 - cálculo de las regalías como por ciento de las ventas.
4. Sin flujo financiero:
 - desestímulo al desarrollo de la infraestructura científico-técnica nacional;
 - desestímulo a la capacidad para exportar;
 - desestímulo a la profundización en la sustitución de importaciones;
 - desnacionalización del sector productivo;
 - imposición de modelos de consumo suntuarios;
 - afianzamiento de la dependencia tecnológica, cultural y financiera.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- [1] FIEL: *Las inversiones extranjeras en la Argentina*, Buenos Aires, 1971.
- [2] U. S. Department of Commerce, Office of Business Economics: *Survey of Current Business* (varios números).
- [3] PIERRE GONOD, "La problemática de la transferencia de tecnología en América Latina", OEA, Washington, mayo 1972.

- [4] Technical Unit on Sectoral Studies, Department of Economic Affairs: "Latin America's Balance of Payments on Technology Transfer", marzo 1972 (citado en 3).
- [5] OSCAR ALTIMIR: "La participación reciente de la inversión extranjera directa en el crecimiento de la economía argentina", INTAL, Buenos Aires, noviembre 1969.
- [6] O. ALTIMIR, H. SANTAMARÍA y J. SOURROUILLE: "Los instrumentos de promoción industrial en la postguerra", en *Desarrollo Económico*, Nº 27, Buenos Aires, octubre-diciembre 1967.
- [7] FÉLIX HERRERO: "Aspectos legales de la promoción industrial en la Argentina", Instituto T. Di Tella, Buenos Aires, mayo 1965.
- [8] COMISIÓN DEL ACUERDO DE CARTAGENA: "Régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros y sobre marcas, patentes, licencias y regalías", Lima, diciembre 1970.
- [9] JUNTA DEL ACUERDO DE CARTAGENA: "Fundamentos de la política sobre la comercialización de tecnología en los países del Pacto Andino", febrero 1972.
- [10] GASTÓN OXMAN y FRANCISCO SAGASTI: "La transferencia de tecnología hacia los países del Grupo Andino", OEA, Washington, 1972.
- [11] CONSTANTINE V. VAITSOS: "Transfer of Resources and Preservation of Monopoly Rents", Junta del Acuerdo de Cartagena, abril 1970.
- [12] CONSTANTINE V. VAITSOS: "Estrategias alternativas en la comercialización de tecnología: el punto de vista de los países en vías de desarrollo", en *Comercio Exterior*, setiembre 1971.
- [13] DIRECCIÓN GENERAL DE FABRICACIONES MILITARES: *Síntesis estadística de radicaciones de capitales extranjeros al 30/6/64*, 2ª edición, 1965.
- [14] JORGE KATZ: *Importación de tecnología, aprendizaje local e industrialización dependiente*, Instituto T. Di Tella, Buenos Aires, enero 1972.
- [15] BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA ARGENTINA: *Balance de pagos. Período 1966/1971*, Buenos Aires, junio 1972.
- [16] MINISTERIO DE HACIENDA Y FINANZAS: *Informes Económicos*, Buenos Aires, 1972.
- [17] MÁXIMO HALTY-CARRERE: "Producción transferencia y adaptación de tecnología industrial", OEA, Washington, 1971.



Los documentos que integran la Biblioteca PLACTED fueron reunidos por la [Cátedra Libre Ciencia, Política y Sociedad \(CPS\). Contribuciones a un Pensamiento Latinoamericano](#), que depende de la Universidad Nacional de La Plata. Algunos ya se encontraban disponibles en la web y otros fueron adquiridos y digitalizados especialmente para ser incluidos aquí.

Mediante esta iniciativa ofrecemos al público de forma abierta y gratuita obras representativas de autores/as del **Pensamiento Latinoamericano en Ciencia, Tecnología, Desarrollo y Dependencia (PLACTED)** con la intención de que sean utilizadas tanto en la investigación histórica, como en el análisis teórico-metodológico y en los debates sobre políticas científicas y tecnológicas. Creemos fundamental la recuperación no solo de la dimensión conceptual de estos/as autores/as, sino también su posicionamiento ético-político y su compromiso con proyectos que hicieran posible utilizar las capacidades CyT en la resolución de las necesidades y problemas de nuestros países.

PLACTED abarca la obra de autores/as que abordaron las relaciones entre ciencia, tecnología, desarrollo y dependencia en América Latina entre las décadas de 1960 y 1980. La Biblioteca PLACTED por lo tanto busca particularmente poner a disposición la bibliografía de este período fundacional para los estudios sobre CyT en nuestra región, y también recoge la obra posterior de algunos de los exponentes más destacados del PLACTED, así como investigaciones contemporáneas sobre esta corriente de ideas, sobre alguno/a de sus integrantes o que utilizan explícitamente instrumentos analíticos elaborados por estos.

Derechos y permisos

En la Cátedra CPS creemos fervientemente en la necesidad de liberar la comunicación científica de las barreras que se le han impuesto en las últimas décadas producto del avance de diferentes formas de privatización del conocimiento.

Frente a la imposibilidad de consultar personalmente a cada uno/a de los/as autores/as, sus herederos/as o los/as editores/as de las obras aquí compartidas, pero con el convencimiento de que esta iniciativa abierta y sin fines de lucro sería del agrado de los/as pensadores/as del PLACTED, ***requerimos hacer un uso justo y respetuoso de las obras, reconociendo y citando adecuadamente los textos cada vez que se utilicen, así como no realizar obras derivadas a partir de ellos y evitar su comercialización.***

A fin de ampliar su alcance y difusión, la Biblioteca PLACTED se suma en 2021 al repositorio ESOCITE, con quien compartimos el objetivo de "recopilar y garantizar el acceso abierto a la producción académica iberoamericana en el campo de los estudios sociales de la ciencia y la tecnología".

Ante cualquier consulta en relación con los textos aportados, por favor contactar a la cátedra CPS por mail: catedra.cienciaypolitica@presi.unlp.edu.ar